

ХЕРСОНСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

II Міжнародна науково-практична конференція

28 квітня 2020 року

MODERNIZATION OF ECONOMY: CURRENT REALITIES, FORECAST SCENARIOS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

II International scientific-practical conference

28th of April 2020

**Херсон – 2020
Kherson – 2020**

ОРГАНІЗАТОРИ КОНФЕРЕНЦІЇ:

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Голова організаційного комітету конференції:

Шандова Наталія Вікторівна – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

Заступник голови організаційного комітету конференції:

Олійник Наталія Миколаївна – к.т.н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

Члени організаційного комітету конференції:

Бардачов Юрій Миколайович – д.т.н., професор, ректор
ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

Савіна Галина Григорівна – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи
ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

Ковальов Анатолій Іванович – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Одеса, Україна

Сабольч Нагі (Dr. Szabolcs Nagy) – habil., PhD, M.Sc. in Business Economics, Vice Dean for International Relations, Head of Department of Marketing Strategy & Communication, Associate Professor
УНІВЕРСИТЕТ МІШКОЛЬЦА, м. Мішкольц, Угорщина (UNIVERSITY OF MISKOLC, Miskolc, Hungary)

Шарко Маргарита Василівна – д.е.н., професор, професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки, Заслужений діяч науки і техніки України
ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

Білорусов Сергій Георгійович – к.т.н., доцент, директор
ХЕРСОНСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ЦЕНТР ПЕРЕПІДГОТОВКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ
КВАЛІФІКАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ, ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО
САМОВРЯДУВАННЯ, ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ І ОРГАНІЗАЦІЙ,
м. Херсон, Україна

Кубіній Наталія Юрївна – к.е.н., професор, професор кафедри економіки і підприємництва,
директор Бізнес-центру УжНУ, Заслужений економіст України
ДВНЗ «УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ», м. Ужгород, Україна

Дмитрієва Наталія Юрьєвна – к.э.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії і світової
економіки
УО «ГОМЕЛЬСЬКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ»,
г. Гомель, Республіка Беларусь

Макаренко Сергій Миколайович – к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

Лукаш Світлана Миколаївна – к.е.н., доцент, заступник декана факультету економіки та менеджменту
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Суми, Україна

М 74 Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку:
матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Херсон, 28 квітня 2020 р. – Херсон: Видавництво
ФОП Вишемирський В.С., 2020. – 784 с.

ISBN 978-617-7783-82-3

Рекомендовано до друку науково-методичною радою факультету економіки, бізнес-аналітики та підприємництва Херсонського національного технічного університету (Протокол № 5 від 15.05.2020 р.)

Матеріали учасників конференції друкуються в авторській редакції. За дотримання норм авторського права та достовірність наведених фактичних даних відповідає автор матеріалів.

УДК 330.3-026.16

ЗМІСТ
CONTENT

**Секція: ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**
**Section: ECONOMIC DEVELOPMENT AND MANAGEMENT OF INNOVATIVE
ACTIVITY OF ENTERPRISE**

Адвокато́ва Н.О., Мотори́кін В.С. РОЗВИТОК МОРСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	16
Белько Е.В., Шумак Ж.Г. ИНЖИНИРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	18
Біліченко С.П. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ І СВІТІ.....	20
Вербицька В.І. ЩОДО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ДИФУЗІЇ ІННОВАЦІЙ.....	24
Воскресенська О.Є., Тітов М.А. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	27
Глинська А.Є., Тітов М.А. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІН.....	30
Danylkiv Kh.P., Paida Yu.Yu. BENEFITS AND DISADVANTAGES OF USING BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES IN BUSINESS.....	32
Дмитрієва О.І. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	33
Захаркевич Н.П., Остапчук В.В. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОДУКТОВИХ ІННОВАЦІЙ.....	36
Ivanova T.V. CHANGES IN SOCIETY WITH IMPLEMENTATION OF GREEN PROCUREMENT.....	38
Климченя Л.С., Безпалько Л.В. ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ И ИХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ.....	40
Коваль Л.П. СИЛЬНІ ТА СЛАБКІ СТОРОНИ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ОБЛАСТЕЙ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ.....	42
Костирєва Г.М. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ.....	45
Кубіній В.В., Мороз В.Р., Тізеш П.П. НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	48
Лазаренко Ю.О. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ПРАКТИКИ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ У СУЧАСНИХ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	50
Мала М.О. (Науковий керівник Корогодова О.О.) ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0.....	52
Манойленко А.М., Тарасюк А.В. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	54
Надточий А.А. (Науковий керівник Корчагіна В.Г.) ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	58
Отколенко А.Є., Корогодова О.О. МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0.....	62
Самойлик Ю.В. РИНОК ПИВА В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	63
Семенченко Л.О., Райко Г.О. РОЗВИТОК ІТ-СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗМІНИ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ІТ-ІНДУСТРІЇ.....	65
Смігунова О.В., Проценко Д.В., Лихопуд О.І. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА.....	68

Соц М.Я. (Научный руководитель Игнатенко Ю.В.) АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	70
Сундук А.М. МОЖЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ПРИРОДНОГО РЕСУРСУ ДО ЗОНИ ВПЛИВУ РИНКУ.....	73
Tarasiuk A.V., Tarasiuk A.O. MODERN ECONOMIC RESEARCH INSTRUMENTS.....	76
Татарин Н.Б., Козачук О.В. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СТРУКТУРА ТА ОЦІНКА.....	78
Хорват Й.Д., Пулаи Д.З. ОБ ОЦЕНКЕ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ДВИЖУЩЕЙ СИЛЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ.....	81
Чан Сі Цо (常世超) ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ НАРОЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	85
Шандова Н.В., Ожго М.В. ВПЛИВ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	89
Шпильова Ю.Б., Ільїна М.В. ВЗАЄМОДІЯ ПРИРОДНОГО РЕСУРСУ І РИНКУ: СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ.....	91
Якушев О.В. ІННОВАЦІЙНО-ОСВІТНІ КЛАСТЕРИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ ЯК СПЕЦИФІЧНА ФОРМА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	94

Секція: БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА
Section: BUSINESS ANALYTICS AND ECONOMIC SECURITY

Гаркуша В.О., Єршова Н.Ю. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	96
Dashevskа L.M. ECONOMIC SECURITY OF A COUNTRY.....	98
Кошельок Г.В., Літвінова Д.О. КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	100
Mieshkova-Kravchenko N.V., Lashkevich V.O. ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY ANALYSIS.....	102
Okhrimenko O., Manaienko I. UKRAINE IN THE EU SYSTEM OF PARTNERSHIP FOR ENERGY SECURITY.....	104
Палешко Я.С., Кубецька О.М., Лазарєв В.О. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	106
Скоробогатова Н.Є. АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ... Chen Yang (Scientific adviser Lukash S.) FORECAST SCENARIOS OF CONSUMPTION ECOTOURISM PROSPECTS AND ITS ROLE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN CURRENT REALITIES.....	109
Чернецька О.В. АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	114

Секція: ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА
Section: TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS

Alhariri Mohammad. P2P ACCOMMODATION SECTOR SURVIVAL ADVANTAGE DURING THE PANDEMIC.....	116
Андрієнко М.С., Збиранник О.М. ВЕЛОТРАНСПОРТ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МІСТА КРЕМЕНЧУК.....	118
Бондаренко Г.А. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГИ ПИТАНИЯ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА.....	121
Бондаренко Г.А., Корзун А.В. КОМПЛЕКСНИЙ ПОДХІД К РОЗВИТКУ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА.....	124
Галасюк С.С., Назаренко А.Р. СКЛАДОВІ ІНФРАСТРУКТУРИ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ.....	126
Денисенко М.П., Шевчук Ю.А. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	129

Ільницька-Гикавчук Г.Я. РОЗВИТОК ДИТЯЧОГО ТУРИЗМУ В ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	131
Корзун А.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА.....	133
Макар О.П., Дулин І.С. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ.....	136
Мосько Т.В. ТУРИЗМ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	138
Нездоймінов С.Г. РЕГІОНАЛЬНІ РЕСУРСИ РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ.....	140
Oliiuk N.M., Makarenko S.M., Berezkin I.S. ASIA-PACIFIC REGION ATTRACTIVENESS AT THE GLOBAL TOURISM SERVICES MARKET.....	142
Погуда Н.В., Івченко Л.О., Примак Т.Ю. ЗАЛЕЖНІСТЬ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ВІД ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	144
Саванчук Т.М. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ЗАСОБОМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	147
Тишкова Т.М. ТУРИЗМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	150
Шикіна О.В. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ МІЖНАРОДНОЇ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	154
Шмулевич П.В. СИНЕРГЕТИЧНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОРПОРАТИЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ.....	156
Секція: ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Section: DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS	
Ali Soltani. AUSTRALIAN FINANCIAL POLICIES IN MITIGATION THE IMPACTS OF COVID-19 ON HOUSING STRESS.....	159
Горецька А.В. (Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.) ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....	163
Гурская-Воробей Е.А. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	165
Данилевич Н.С. ЗАВДАННЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	168
Дорошенко А.П., Дорошенко О.О., Некрасенко Л.А. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	170
Дубровська В.С. (Науковий керівник Тюхтенко Н.А.) СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	172
Дяконенко О.І. РОЗВИТОК ФОРМАЛЬНИХ ТА НЕФОРМАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙНИХ КАНАЛІВ У ТРУДОВІЙ СФЕРІ ПІД ВПЛИВОМ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	174
Еремян О.С. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	175
Єгорова О.В., Перч А.А. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДИСТАНЦІЙНОЇ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ.....	177
Кічурчак М.В. ЧИННИКИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ЯК СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	179
Кордас А.Р., Сотник І.М. ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА ТА ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	182
Куценко В.І., Євтушенко Г.І. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	184
Литвин О.Ю. РИНОК ЖИТЛА В УКРАЇНІ: СТАГНАЦІЯ ЧИ ПІДЙОМ?.....	186
Litsman M., Sotnyk I. THE COVID-19 INFLUENCE ON UKRAINIAN ECONOMY AND NATIONAL LABOUR MARKET.....	188
Олійник Т.Г. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОНЯТТЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....	189

Орловська К.А., Герасимчук В.Г. МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ.....	193
Остапюк О.В., Латкіна С.А. ОБҐРУНТУВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	197
Письменна Т.В. СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ У НОВИХ РЕАЛІЯХ ЗАЙНЯТОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ПРАЦІ.....	199
Самайчук С.І. ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	202
Скороход А.О., Воскресенська О.Є. ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ.....	204
Тарасюк А.В., Косован А.М. СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ.....	207
Щедріна М.А. УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ.....	210
Якименко С.В., Луб'яна Н.П. ВПЛИВ ТАРИФУ НА ПЕРЕВЕЗЕННЯ ПАСАЖИРІВ ВІД ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ, НА ПРИКЛАДІ МІСТА ХЕРСОН.....	212

Секція: ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
Section: ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Александрова В.О., Стригуль А.А. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	215
Ayşe Günaltay (Co-author Tokár-Szadai Ágnes) ROLE OF ELECTRONIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE COMPANIES.....	217
Баценко Л.М., Дзярик А.С. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРА ЗА СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ЕКОНОМІКИ.....	218
Баценко Л.М., Користов А.С. СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ.....	219
Бурик Ю.І., Олійник Н.М. СУЧАСНІ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	221
Горобченко О.А. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	223
Гринчук Ю.С., Шемігон О.І. РОДОВА САДИБА І ВІДОКРЕМЛЕНА ФЕРМЕРСЬКА САДИБА: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПОРІВНЯННЯ.....	225
Губарик О.М. ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПІДРОЗДІЛІВ БАНКУ ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ.....	227
Дмитрієва Н.Ю. МОДИФІКАЦІЯ МОДЕЛИ УПРАВЛІННЯ ГОСУДАРСТВЕННИМИ ПІДПРИЯТТЯМИ В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ.....	229
Дончак Л.Г., Шкварук Д.Г. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	233
Дубовик С.Г., Волкова К. ІНФОРМАЦІЙНА КРИЗА ЯК ЕЛЕМЕНТ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	235
Дубовик С.Г., Дейниченко К.В. ОРГАНІЗАЦІЙНА КРИЗА В ПРОБЛЕМАТИЦІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	236
Дубовик С.Г., Хоменко О.В. ІННОВАЦІЙНА КРИЗА І АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ.....	238
Єгорова О.В., Артеменко Г.П. ПРОБЛЕМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ.....	241
Калініченко Л.Л., Смачило В.В., Попович Д.В. СУТНІСТЬ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	243
Латинін К.І. МЕХАНІЗМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	245
Латкіна С.А., Godlewska Y. ПІДПРИЄМНИЦЬКІ РИЗИКИ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	247
Некlesa О.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	249

Пізняк Т.І., Іванченко Я.Ю. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	251
Posternak I.M., Posternak S.A. MODERNIZATION OF MANAGEMENT URBAN ENTERPRISES.....	254
Рязанова В.В. (Научный руководитель Тишкова Т.М.) СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ.....	257
Сиротюк Г.В. АГРОТЕХНОПАРКИ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	259
Смачило В.В. ПРОЦЕДУРА ФОРМУВАННЯ БАЗИСУ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	261
Smachylo V.V., Nalyvaiko T.L. ADAPTIVE CONTROL OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISES.....	263
Солоненко Ю.В., Бойко І.С. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕРИТОРІЇ.....	265
Солоненко Ю.В., Загребельний С.О. ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПІД ЧАС КРИЗИ.....	268
Солоненко Ю.В., Куца Я.О. ЗДІЙСНЕННЯ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	269
Степасюк Л.М. ЗНАЧЕННЯ ПРОСА В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	271
Стефанишин О.В. РОЗВИТОК МОЛОДІЖНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА І ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ ТЕРИТОРІЙ.....	273
Татарин Н.Б., Борзак Ю.В. ДОСЛІДЖЕННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ КОН'ЮНКТУРИ ТОВАРНОГО РИНКУ.....	276
Татарин Н.Б., Себестянович І.С. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЙОГО ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ.....	279
Турчина С.Г., Верещага А.В. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ.....	281
Фіалковський А.Р. СУЧАСНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ... Хаустова І.Є., Еміров Гелдімірат. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	283
Чекан І.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОМПЕТЕНТНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	285
Шарко М.В., Абрамов Д.О. УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	287
Шевченко І.Ю. ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	290
Шептуха О.М. РОЗВИТОК КОМЕРЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ ОБРОБКИ ДАНИХ В УКРАЇНІ.....	291
Шукліна В.В., Татарінова В.В. КАДРОВИЙ АКЦЕНТ В УПРАВЛІННІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	293
Chen Fuli, Pasko O.V. SAMPLE AND DATA SELECTION IN FINANCIAL DISTRESS PREDICTION.....	296
Chen Fuli, Pasko O.V. SAMPLE AND DATA SELECTION IN FINANCIAL DISTRESS PREDICTION.....	298

Секція: ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
Section: INVESTING ACTIVITY

Бандура Т.І. (Науковий керівник Притула Х.М.) КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАРОЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	300
Бражник Л.В. ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ.....	302
Ковалева Н.П. «ИНВЕСТИЦИИ»: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ.....	304
Hu Sen (Scientific adviser Lukash S.) THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON THE CHINESE ECONOMY.....	307

Секція: МАРКЕТИНГ ТА ЛОГІСТИКА

Section: MARKETING AND LOGISTICS

Агєєва Г.В., Збиранник О.М. НЕСТАНДАРТНІ МАРКЕТИНГОВІ ПРИЙОМИ ІКЕА	310
Болдирєва Л.М. SMART-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	312
Васильєва Ю.В. (Науковий керівник Сербінєнко Н.В.) МАРКЕТИНГ У СФЕРІ ТУРИЗМУ: МОДЕЛІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	314
Волкова Н.В., Козачук Д.Ю. УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	316
Гуца Я.С. (Науковий керівник Колмакова О.М.) МАРКЕТИНГ У БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ.....	318
Дрибоног Т.С., Лишенко М.О. ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	319
Dunets A. (Academic Advisor Smerichevska S.) REPLENISHMENT AS A WAY TO OPTIMIZE WAREHOUSE'S OUTBOUND PROCESS.....	323
Кравченко В.А., Лишенко М.О. ЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	324
Кузьменко І.М. (Науковий керівник Колмакова О.М.) ВПЛИВ МАРКЕТИНГУ ТА PR НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ.....	327
Лишенко М.О. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ.....	329
Луб'яний П.В., Войтович О.А. МОДЕЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА ВИБОРУ СПОСОБУ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВАНТАЖІВ У МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПОЛУЧЕННЯ.....	331
Муштай В.А., Коновалов А.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	334
Набока Р.М. ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК.....	337
Пудичева Г.О. СУТНІСТЬ ЛАНЦЮГА ПОСТАЧАННЯ В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	340
Gökhan Coskun. DIGITAL MARKETING & THEIR EFFECTS ON CONSUMER.....	341
Qiu Hongzhou, Slavkova O., Taraniuk L. STRATEGIES OF LOGISTICS ENTERPRISES TO COPE WITH THE OUTBREAK OF NEW CORONAVIRUS.....	342

Секція: МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Section: MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Завербний А.С. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН В ЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ.....	344
Зюзіна Д.В. (Науковий керівник Янковий О.Г.) ФАКТОРНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	345
Іваненко Л.В. ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	348
Кошельок Г.В., Горлова О.П. ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС.....	350
Мейрманова А.М. (Науковий керівник Шикош Т.Т.) МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО АНАЛІЗА СЕТЕВОГО СООБЩЕСТВА ЭКСПОРТЕРОВ И ИМПОРТЕРОВ ПШЕНИЦЫ ПРИ ПОМОЩИ ГЕРНИ.	352
Микитенко В.В. ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЛАТФОРМ ПРОСТОРОВОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИМИ АКТИВАМИ.....	356
Монастирліу Ю.І., Янковий О.Г. БАЗОВІ МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГУ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇХ НЕДОЛІКИ.....	359

Новосад З.Г. ТЕОРІЯ ХАОСУ В МОДЕЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	361
Романович С.П. МАРКОВСКИЕ ЦЕПИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА РЕГИОНА.....	363
Славич В.П., Доброва К.Д. МОДЕЛЬ ТА МЕТОД ЗНАХОДЖЕННЯ ОПОРНОГО ТА ОПТИМАЛЬНИХ ПЛАНІВ МОДИФІКОВАНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ЗАДАЧІ У ВИПАДКУ ГРУПУВАННЯ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ВАНТАЖУ.....	365
Славич В.П., Стоянович В.А. МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ЧАСУ ПОДОЛАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАТОРІВ АВТОМОБІЛЯМИ ЗАГАЛЬНОГО ТА СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	368
Славич В.П., Услистий М.Ю. МОДЕЛЬ МІНІМІЗАЦІЇ СКОРЕГОВАНОЇ ВАРТОСТІ ДОСТАВКИ ВАНТАЖУ.....	371
Сулима І.М., Янковий О.Г. АНАЛІЗ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ.....	373
Царьов О.С., Янковий О.Г. ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	377

Секція: МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
Section: MANAGEMENT AND BUSINESS ADMINISTRATION

Башлай А.О., Омельяненко Т.В. ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ВИРОБНИЦТВА ВИЗНАЧАЄ ОРГАНІЗАЦІЙНУ СТРУКТУРУ ПІДПРИЄМСТВА.....	379
Bliznyuck O.S. USING RATING ASSESSMENT FOR COMPETITIVENESS INDICATOR.....	381
Brin P.V., Nehme Mohamad Nassif. CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: AN URGENT NEED FOR MANDATORY ACTIVATION.....	384
Бугаєнко В.О., Муштай В.А. МОТИВАЦІЯ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ТА ФУНКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ.....	386
Бутенко Н.Ю., Балашов Д.В. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	390
Бутенко Н.Ю., Терно П.А. КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА.....	392
Волкова Н.В., Дашенко М.А. ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	396
Гісем С.І., Голіонко Н.Г. ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА БЮРОКРАТИЧНІ ТА АДАПТИВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ.....	398
Длугопольський О.В. АКРЕДИТАЦІЯ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ: ПЕРШІ ПІВРОКУ РОБОТИ НАЦІОНАЛЬНОГО АГЕНТСТВА.....	402
Eszter Fekete. APPLICABILITY OF THE PERFORMANCE EVALUATION SYSTEM, CONDITIONS OF ITS INTRODUCTION.....	404
Захаркевич Н.П., Остапчук І.А. СОЦІАЛІЗАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК УМОВА УСПІШНОЇ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	408
Зеленін Ю.М. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЗАКЛАДУ ОСВІТИ ДОРΟΣЛИХ... Іваницька К.О. (Науковий керівник Арзянцева Д.А.) МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБГРУНТУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	411
Кондратьєв Б.О., Єршова Н.Ю. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	418
Котенко В.М., Миколайчук І.П. ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ТА КОМПОНЕНТІВ РОЗВИТКУ УСПІШНОЇ КАР'ЄРИ ФАХІВЦІВ.....	420
Моїсєнко Т.Є. ЕТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ.....	423
Мота О.Є. (Науковий керівник Щербина О.В.) ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	426

Мусійчук Є.І. (Науковий керівник Ткачук Н.М.) НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	428
Портна О.В. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ВСІХ РІВНЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ З УРАХУВАННЯМ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ РОЗВИТКУ.....	432
Самарічева Т.А., Федорчук Д.А. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НОВИХ ВИДІВ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	434
Синяговський С.О., Муштай В.А. РОЛЬ КОНТРОЛЮ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ.....	436
Сновидович І.Г. (Науковий керівник Юринець З.В.) УСПІШНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: НАВИКИ УПРАВЛІННЯ ТА КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНЬОГО.....	439
Соболева Т.О., Гук А.О. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНІСТЮ НА ЗАСАДАХ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ.....	443
Соколова Л.В. МЕНЕДЖМЕНТ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ.....	445
Харченко Т.М., Капустян Ю.О. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	448
Шевчук Ю.В., Миколайчук І.П. ПРОФЕСІЙНА ДЕФОРМАЦІЯ ОСОБИСТОСТІ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ КАР'ЄРИ.....	450
Шишук Н.О. (Науковий керівник Щербина О.В.) ВИКЛИКИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ВПРОВАДЖЕННЯМ СЕРВІСНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	452
Шукліна В.В. СЕМАНТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	455
Щегініна Л.В., Рудакова С.Г., Гребінник І.С. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА: МІФИ ТА РЕАЛЬНІСТЬ.....	457
Юринець З.В., Яцишин А.І. ХЕДХАНТИНГ ЯК МЕТОД ПОШУКУ ТА ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	460

Секція: ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Section: LEGAL PROVISION OF PUBLIC ADMINISTRATION AND LOCAL SELF-GOVERNMENT

Котуха О.С. ДЕРЖАВНИЙ СУВЕРЕНІТЕТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	463
Маковецька Ю.М., Шуліпенко В.Є. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДОСЯГНЕННЯ БЕЗПЕКИ ПРОСТОРУ АГЛОМЕРАЦІЙ УРБОРУРАЛЬНОГО ТИПУ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ.....	464
Малиш Н.А. ПРАВОВІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ТУРИЗМУ.....	466
Ратушна Б.П. ЗАХИСТ ПРАВА НА ПРИВАТНЕ ЖИТТЯ В ПРАКТИЦІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ.....	469
Третяк Н.А., Сакаль О.В., Третяк М.А. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ В УМОВАХ ПЛАТФОРМНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	471

Секція: ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Section: PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION

Білорусов С.Г. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ПУБЛІЧНИХ СЛУЖБОВЦІВ З ПИТАНЬ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	475
Бричко А.М. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА РОЗВИТОК ФЕРМЕРСТВА УКРАЇНИ.....	477
Грохова Г.П. ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЗАВІДУЮЧОГО КАФЕДРОЮ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	479
Захарчук Н.С., Миколайчук І.П. ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ.....	481
Kovalenko Z.O., Brychko A.M. METHODS AND STAGES OF MAKING MANAGERIAL DECISIONS.....	484

Крапівіна Г.О. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ НЕСТАНДАРТНИМИ ФОРМАМИ ЗАЙНЯТОСТІ «ВОЛОНТЕРСТВО» ТА «ВОЛОНТУРИЗМ»: ІНФРАСТРУКТУРА (СВІТОВИЙ ДОСВІД).....	487
Li Mengdan (Scientific adviser Lukash S.) ANALYSIS ON THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE DEVELOPMENT OF HAIER GROUP.....	491
Лозинська І.В., Скрипник Д.М., Скрипник О.А. ЕНЕРГЕТИЧНИЙ АУКЦІОН ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ.....	493
Лукаш С.М. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕРНА: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	495
Самойленко Т.Г. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ.....	498
Скрєбкова К.С., Збираник О.М. РОЛЬ КЕРІВНИКА У СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.....	500
Sun Mengjun (Scientific adviser Lukash S.) PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION.....	503
Харченко Т.М., Мордванюк І.П. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ОРГАНУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	505
Харченко Т.М., Шаповалов Д.І. ЩОДО ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРВИННОЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ.....	507
Яременко А.С. (Науковий керівник Бражник Л.В.) СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	508
Wang Zheng yang. THE ROLE OF INFORMATION SYSTEMS IN ECONOMIC MANAGEMENT.....	510
Секція: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ Section: WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	
Анісімов В.М. ПРИРОДНО-ТЕХНОГЕННА ТА ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ТА ПРИРОДНО-КЛІМАТИЧНОГО ТРАНЗИТУ.....	512
Бурлай Т.В. УСИЛЕНИЕ МЕЖСТРАНОВОЙ ДИВЕРГЕНЦИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПАНДЕМИИ COVID-19.....	514
Голіонко К.Д., Голіонко Н.Г. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ОДЯГУ.....	517
Грінько І.М. ВПЛИВ СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ НА ВИБІР МІЖНАРОДНОЇ ФОРМИ РОЗРАХУНКУ.....	520
Даниліна С.О. НАСЛІДКИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	522
Dashevskia L.M. MODERN WORLD ECONOMY.....	524
Dóra Szendi. DIFFERENCES IN THE ECONOMIC AND WELL-BEING COMPONENTS OF THE EU CAPITALS' SMART CITY INDEX.....	526
Ігнатова О.А. МІЖНАРОДНІ ТЕХНОЛОГІЧНІ АЛЬЯНСИ ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	530
Корогодова О.О., Онопрієнко К.Д., Кужель Д.В. ІННОВАЦІЙНІ ЕКОСИСТЕМИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0: РОЛЬ СТАРТАПІВ ТА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.....	534
Ліфанова М.І. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРІТЕТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ.....	535
Лобанова Є.С., Іванова Т.В. ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМАШНІМИ ГОСПОДАРСТВАМИ БОЛГАРІЇ ТА ПОЛЬЩІ.....	537
Ляховська О.В. ЕКСПОРТ МОЛОКА ТА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	540

Мала М.О., Корогодова О.О. ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0 НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	541
Мироненко А.І. (Науковий керівник Баторшина А.Ф.) ВПЛИВ СПАЛАХУ COVID-19 НА СВІТОВУ НАФТУ ТА СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ ПРОВІДНИМИ КРАЇНАМИ Й МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....	543
Нараєвський С.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ...	546
Наумов О.Б., Наумова Л.М., Наумова О.В. ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ АГРОПРОДОВОЛЬЧІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ, СПРИЧИНЕНІ ПАНДЕМІЄЮ COVID-19...	549
Нестерова А.А. ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	551
Нестерова А.А., Рябова В.В. ПРИСОЕДИНЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К ВТО: ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ.....	554
Полякова Ю.В., Олашин М.М. ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У МИТНІЙ СПРАВІ.....	556
Redko K.Yu., Ahmadreza Zare. HOW COSTA RICA BECAME ONE OF THE LEADING COUNTRIES IN TACKLING ENVIRONMENTAL PROBLEMS?.....	558
Ривак Н.О. ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПАНДЕМІЇ ДЛЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ І ШЛЯХИ ЇХ НІВЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ.....	560
Сидор Г.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ МИТНОГО ПРОСТОРУ.....	563
Choulli Salma, Kunos H.I. AN OVERVIEW THE MOROCCAN ECONOMY AS AN EMERGING ECONOMIC POWER.....	565
Цимбал А.В., Герасимчук В.Г. ЗОВНІШНІЙ БОРГ ДЕРЖАВИ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ.....	568
Шахрай Я.В. (Науковий керівник Корогодова О.О.) КИТАЙСЬКА МОДЕЛЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРОТИВАГА ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКІЙ.....	572
Шашула Л.О. ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ ФОРМАЦІЙ.....	575
Zhang Lei. CONSTRUCTION AND RESEARCH ON INCLUSIVE GROWTH INDEX OF FOREIGN TRADE -- AN EXAMPLE OF HENAN PROVINCE IN CHINA.....	577

Секція: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Section: ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Александрова В.О., Мороз М.І. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ....	581
Багрій К.Л. ВАЖЛИВІСТЬ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	583
Бержанір І.А., Бержанір А.Л. ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБОВ'ЯЗКОВОГО АУДИТУ.....	586
Бурцев І.С. (Науковий керівник Дмитренко А.І.) НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ЯК ДЖЕРЕЛО ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-МАЙНОВОГО СТАНУ.....	588
Гайдаєнко О.М., Жечева О.І. ІНДИКАТОРИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	591
Hembarska N.Ye. BLOCKCHAIN IN ACCOUNTING: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS.....	593
Глушень Д.М., Толкачева Е.Г. ОЦЕНКА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ.....	595
Глушень Д.М., Толкачева Е.Г. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОНЯТИЕ И СУБЪЕКТЫ.....	597
Демченко Т.А. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НА ВЕНЧУРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	600
Дорошенко Я.Э. (Научный руководитель Бучик Т.А.) ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ УИЛСОНА ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕЖЕК ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ....	601
Єрмоласва М.В. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКУ СУКУПНОГО ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА.....	604

Канцедал Н.А. ІНСТИТУЦІЙНА ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ У ПРОЦЕСАХ НАДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ ФЕРМЕРСЬКИМ ГОСПОДАРСТВАМ.....	605
Колмакова О.М., Демакова Д.Ю. ЯК ОПТИМІЗУВАТИ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ?.....	608
Корчагіна В.Г. ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	610
Красота О.Г. ДОКУМЕНТАЛЬНА ПОЗАПЛАНОВА ПЕРЕВІРКА ЯК СПОСІБ ПОСИЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	612
Красота О.Г. ФАКТИЧНА ПЕРЕВІРКА ЯК ОДНА ІЗ ФОРМ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ.....	613
Кудласевич А.А. (Научный руководитель Бучик Т.А.) СУЩНОСТЬ ДОХОДОВ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА.....	615
Куруленко Т.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	616
Lang Yuyao, Yarmila Tkal. COMPARING THE ACCOUNTING TREATMENT OF NON-CURRENT ASSETS OF CAS AND IAS.....	618
Лега О.В., Яловега Л.В., Прийдак Т.Б. АКТ ЗВІРКИ ВЗАЄМНИХ РОЗРАХУНКІВ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	621
Лучик С.Д., Маначинська Ю.А., Лучик М.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ РАХУНКІВ ЗМІШАНОГО РЕЖИМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ В БАНКАХ.....	623
Ma Jiuyan, Pasko O.V. SHIFTING TRENDS IN AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS UNDER IFRS AMPLIFIED BY COVID-19.....	626
Матюха М.М. ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	628
Мельник М.М., Єршова Н.Ю. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....	630
Пінчук Т.А., Шрам Т.В. ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ У СФЕРІ АУДИТУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ.....	633
Побережна Н.М., Побережний Р.О. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЧЕРЕЗ ЇЇ ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЗВІТНІСТЬ.....	635
Пристемський О.С. ПРОБЛЕМИ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	638
Рилєєв С.В. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ ЩОДО ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ.....	640
Савич В.Ф., Побережна Н.М. ВПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ 13 «ОЦІНКА СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ», ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА НЕДОЛІКИ.....	644
Сарапіна О.А., Стефанович Н.Я. ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ ОПЕРАЦІЙ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	646
Скрипник Н.В. ВИДИ ВИКРИВЛЕНЬ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ЗВІТНОСТІ ТА ЇХ ПРИЧИНИ.....	650
Тютюнник С.В., Тютюнник Ю.М. СТРУКТУРА І ДИНАМІКА ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ.....	652
Хаустова И.Е., Зинченко Е.Н. АНАЛІЗ ЗАПАСОВ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ПО ДАННЫМ ФОРМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	654
Хомутенко А.В., Хомутенко В.П. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИ ВИРІШЕННЯ ЕКСПЕРТНИХ ЗАВДАНЬ ІЗ ВИЗНАЧЕННЯ УПУЩЕНОЇ ВИГОДИ.....	657

Чабанюк О.М. ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ТА ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ГОТЕЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ.....	659
Шустова Д.В. (Научный руководитель Медведев А.В.) КРИПТОВАЛЮТА КАК ЭЛЕМЕНТ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	661
Якименко-Терещенко Н.В., Житникова А.Д. ОБЛІКОВІ ВИКРИВЛЕННЯ Й ШАХРАЙСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	663

Секція: ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ
Section: FINANCE, BANKING, INSURANCE

Alekseyenko L., Tulai O. FINANCIAL POTENTIAL: THEORETICAL-METHODOLOGICAL REGULATION ASPECTS.....	666
Андрос С.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОФІНАНСУВАННЯ: РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ МІКРОЛІЗИНГУ В ПРОЦЕСАХ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ МАЛОГО АГРОБІЗНЕСУ.....	667
Бечко В.П. УДОСКОНАЛЕННЯМ МІЖНАРОДНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ, ЯК ОДНОГО З МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	671
Блащук-Дев'яткіна Н.З., Байк А.І. ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	674
Блащук-Дев'яткіна Н.З., Пісяк М.З. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	676
Булешна В.А., Синчак В.П. РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ПІДПРИЄМСТВА.....	678
Вербицька В.І., Якименко П.А. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ З МЕТОЮ ЇХ МОДЕЛЮВАННЯ.....	681
Волкова О.Г. ФІСКАЛЬНЕ ЕФЕКТИВНІСТЬ МАЙНОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	684
Гордейчик Ю.А. (Научный руководитель Дмитриева Н.Ю.) БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, – ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ОРИЕНТИР НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛІТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	687
Діба М.І., Гернего Ю.О. ІНСТРУМЕНТИ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО ФАНДРЕЙЗИНГУ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ.....	690
Дриль Т.А., Остапенко А.С. КОНТРАБАНДА ТА ШЛЯХИ ЇЇ МІНІМІЗАЦІЇ.....	692
Дроботя Я.А. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ: БАЛАНСУВАННЯ МІЖ ЛІКВІДНІСТЮ, ПРИБУТКОМ, РИЗИКОМ.....	694
Дубовик О.Ю. ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ ВИБОРУ СТАВКИ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	695
Жабинець О.Й. СЕКТОР СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ.....	697
Ігнатишина В.М. (Науковий керівник Клепанчук О.Ю.) ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	699
Капелюшна Т.В. ПОДАТКОВІ НОВАЦІЇ В УМОВАХ СЬОГОДНІШНЬОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	701
Карлюка Д.О., Гром Т.А. СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕМІСІЙНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	703
Ковалева Н.П. СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ: СРАВНЕНИЕ С ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ.....	705
Коваленко В.В. МАКРОПРУДЕНЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ.....	709
Корват О.В. СТРАХОВА КООПЕРАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ.....	713
Коцюрубенко Г.М. ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЕЗ І ТПР В УКРАЇНІ.....	714

Кришталь Г.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЯТОРА ЩОДО БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА.....	716
Кубецька О.М., Остапенко Т.М., Сидорова Е.О. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ОЗНАКИ.....	719
Кухта Ю.В., Ткачук Н.М. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	722
Мартинюк І.В., Кир'язова Т.О. МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ В СИСТЕМІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	724
Мякинська В.В. АНАЛІЗ АВТОМАТИЗАЦІЇ І РЫНКА ПРОГРАМНОГО ОБЕСПЕЧЕННЯ В СФЕРЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ І ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ.....	726
Новосолова О.С., Заєць Д.В. МОНІТОРИНГ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	729
Письменний В.В. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я РОЛЬ ЗА РАХУНОК СУБВЕНЦІЙ.....	732
Повод Т.М. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ІНЖИНІРИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ СУЧАСНИЙ СТАН В УКРАЇНІ.....	734
Посаднева О.М. СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВ ЯК МЕТОД ВІЯВЛЕННЯ ПРИХОВАНИХ РИЗИКІВ ВТРАТИ КАПІТАЛУ.....	736
Ремінський М.М., Герасимчук В.Г. ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	739
Савків У.С. ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....	743
Сидор Г.В. ПРОФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ.....	745
Сисоєнко І.А., Кагарлицька М.В. СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	746
Сідельникова Л.П., Луцик Т.Є. ПЕРСПЕКТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	748
Скаржинець В.І. (Науковий керівник Посаднева О.М.) БАНКІВСЬКА БЕЗПЕКА ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	752
Smoleniuk R. STRATEGY OF TRANSFORMATION DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE.....	754
Собчишин В.М. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ГРАНИЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	755
Татарин Н.Б., Байк А.І. СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ.....	757
Татарин Н.Б., Петрович А.З., Педченко І.І. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	759
Тітенко З.М. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	761
Ткачук Н.М. ІНТЕГРАЦІЙНА ЕКОНОМІКА ТА ПЕРЕДУМОВИ ЇЇ РОЗВИТКУ.....	763
Ціжма О.А. ВПЛИВ ВВП НА ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	766
Чижова Т.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА.....	767
Шевченко Н.В. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	769
Шелега М.М., Ткачук Н.М. СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	771
Шикіна Н.А. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАГРОЗИ НАЦІОНАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ.....	773
Шумова О.Ю., Остапенко А.С. ТРЕНДИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ.....	776
Янчук О.О. (Науковий керівник Гернего Ю.О.) ДІАГНОСТИКА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПАТ «ВО «КОНТІ».....	779

Секція: ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА
Section: ECONOMIC DEVELOPMENT AND MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE

Адвокатова Н.О.

*к. е. н., доцент кафедри економіки та фінансів,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
м. Херсон, Україна*

Моторикін В.С.

*курсант 3 курсу група 133,
Морський коледж Херсонської державної морської академії
м. Херсон, Україна*

РОЗВИТОК МОРСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Морська транспортна галузь є важливою стратегічною складовою національного господарства, яка впливає на економічний розвиток країни, реалізацію її зовнішньоекономічних зв'язків та є індикатором міжнародної інтеграції. На сьогоднішній день показники ефективності функціонування морської транспортної галузі України суттєво нижче, ніж в розвинених країнах, а суб'єкти господарювання зазначеної галузі знаходяться в стані, наближеному до кризового. Відсутність ефективного механізму функціонування і розвитку морської транспортної галузі породжує комплекс проблем, які істотно знижують можливості країн, що не володіють достатнім флотом, з розширення їх участі в міжнародних торговельних зв'язках для забезпечення достатніх темпів економічного зростання. Необхідність активізації участі України в міжнародних транспортних коридорах, формування стійких засад залучення споживачів портових послуг набуває підвищеної актуальності в сучасних умовах.

Ефективне функціонування національної економіки та її галузей зумовлене розмаїттям чинників: взаємодією факторних і товарних ринків, інфраструктурним забезпеченням господарської діяльності, зовнішньоекономічними зв'язками та стабільністю процесів створення доданої вартості.

Ефективний розвиток морської транспортної галузі України як важливої складової економічного зростання національного господарства можливий за умови адаптації до вимог європейського судноплавства, що сприятиме ініціації структурних змін у вказаному секторі. Стратегічні цілі функціонування морської транспортної галузі в умовах глобалізації полягають у формуванні умов досягнення і підтримки стабільних і передбачуваних конкурентних засад для морської транспортної галузі, що сприятиме забезпеченню стійкості її розвитку в умовах стагнації або економічного спаду. З позиції формування траєкторії перспективного розвитку морської транспортної галузі ідентифіковано причини, що унеможливають зростання її економічної результативності, зокрема, надлишок пропозиції та низький рівень фрахту. До основних причин та факторів, що впливають на вартість морського перевезення віднесено час очікування в портах, ефективність використання палива, портових операцій, раціональності використання вантажомісткості судна, дальність перевезення. Динамічні перетворення світової морської транспортної галузі зумовлюють пошук інструментів підвищення безпеки мореплавства, серед яких дієвою є уніфікація міжнародних стандартів на законодавчому рівні всіх країн. Саме за такими показниками розглядаються індикатори розвитку морської транспортної галузі (табл. 1.).

Особливу увагу необхідно приділяти розвитку тих секторів ринку морських перевезень, які є найбільш важливими для економіки конкретної країни, або, за будь якими причинами, є проблемними для господарського комплексу всієї країни.

Таблиця 1. Індикатори розвитку морської транспортної галузі

Показник	Індикатор
Обсяг відвантаження	економія від ефекту масштабу
Вартість перевезення вантажу	обсяг товарообігу між двома пунктами перевезення
Характеристики відвантаженої продукції та тип вантажу	еластичність попиту на перевезення відповідного типу вантажу
Спрощення процедур торгівлі	ефективність логістики в країні – прозорість інформації, пов'язаної з торгівлею
Спрощення адміністративних формальностей та спрощення процедур транспортування	скорочення часу транспортування та скорочення часу на оформлення митних формальностей
Інфраструктура та під'їзні шляхи	ефективність процесу перевантаження у важкодоступних місцях
Продуктивність порту та модель оператора порту	наявність ефективного порту як в пункті відправлення так і в пункті призначення
Портові витрати та портові тарифи	взаємодія показників: механізації порту, максимальна осадка і зони зберігання в пункті відправлення та призначення
Торгові дисбаланси, обсяги торгівлі, зовнішньоторговельні потоки компліментарність торгівлі	залежність фрахтових ставок від обсягу трафіку, зниження втрат від порожняка в зворотному напрямку можливо за допомогою вдосконалення організації транспортних послуг з використанням інформації, спільного використання транспортних потужностей та транснаціонального співробітництва постачальників транспортних послуг
Ефективність конкуренції	розмір ринку, ефективність регулювання конкурентоспроможністю експорту країни
Пропозиція лінійних послуг	антимонопольні заходи (негативний вплив концентраційних процесів в морській галузі на ефективність конкуренції)
Компліментарність торгівлі	баланс влади між судноплавними лініями, вантажовідправниками і портом, і обмеження, пов'язані з наземним транспортом
Зниження операційних та експлуатаційних витрат	- зниження експлуатаційних витрат за рахунок збільшення провізних потужностей та збільшення енергоефективності приводить к надлишкам тоннажу і як наслідок зменшення фрахтових ставок; - зміна структури операційних витрат у порівнянні з фіксованими коефіцієнтам використання провізних потужностей; - підвищення ефективності та оптимізації операцій з метою зменшення операційних витрат
Централізованість як можливість двостороннього завантаження	рівень взаємодії судноплавного та портового секторів
Позиція в рамках глобальної системи постачань	можливість входження до мережі глобальних морських перевезень
Географічна відстань	залежність географічної відстані та ставки фрахту в поєднанні з позицією країни в рамках глобальних мереж морських перевезень

Опрацьовано на підставі [3]

Транспортна галузь України до сих пір залишається неадаптованою до міжнародних стандартів і перешкоджає розвитку, як внутрішніх перевезень (застарілі об'єкти

інфраструктури і рухомого складу транспортних підприємств), так і використання транзитного потенціалу країни (створюються нові транспортні потоки в обхід України).

Конкурентоспроможність української морської транспортної галузі напряму залежить від спроможності адаптуватися до міжнародних вимог, але такі складні перетворення потребують послідовного та синхронного введення відповідної системи заходів.

Розвиток морської транспортної галузі країни та секторів спрямований забезпечувати безперешкодне транспортування вантажів та здійснити значну денівеляцію у забезпеченості морських перевезень в Україні, як транспортними засобами, так і об'єктами інфраструктури.

Список літератури

1. Буркинський Б., Котлубай М., Котлубай О. Про роздержавлення морських торгових портів України. Економіка України. 2006. № 11. С.12-18.
2. Боняр С.М., Валявська Н.О. Зацікавленість підприємств у підвищенні конкурентоспроможності внутрішніх водних шляхів України. Водний транспорт: зб. наук. пр. Київ: КДАВТ, 2015. Вип. 2 (23). С. 97-103. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2015_2_15.
3. Познанська І.В. Стратегія розвитку морської транспортної галузі України в умовах євроінтеграції: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, спец. 08.00.03. Чернігів, 2019. 38 с.

Белько Е.В.

студент

Шумак Ж.Г.

*асистент кафедри економіки и бизнеса,
Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь*

ИНЖИНИРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Инновационный инжиниринг – это комплекс инженерно-консультационных работ и услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процессов производства и реализации продукции, обслуживанию и эксплуатации промышленных, сельскохозяйственных и других объектов организацией-консультантом организации-клиенту при реализации инновационных проектов [2].

Данный вид деятельности наиболее актуален в наше время не только для развития инноваций, но и для экономики в целом. Инжиниринговые компании позволяют производить не только конкурентоспособную продукцию в некоторых отраслях, но также осуществляют функцию агентов модернизации, устраняющих провалы в инновационном цикле.

Инжиниринговым аутсорсингом называют передачу некоторых функций деятельности от одной организации к другой. Таким видом деятельности, как правило занимаются организации в областях: телекоммуникаций, автомобильной промышленности, аэрокосмонавтики и информационных технологий.

В развитых странах осуществляют свою деятельность десятки и сотни тысяч различных инжиниринговых компаний и малых фирм. Некоторые из них предполагают узкоспециализированную деятельность, не выходящую за рамки оказания консультационных услуг по некоторым частным вопросам: архитектурные чертежи, составление баланса, выбор земельного участка и другое. В других странах создаются компании-гиганты, обладающие большим спектром оказания услуг: строительные, технологические и аутсорсинговые. На рис. 1 представлена структура мирового рынка инжиниринговых услуг.

Согласно данным рисунка, основную долю мирового рынка (до 75%) составляет строительный инжиниринг, 5% приходится на консультационный и 10% на технологический. Услуги, которые существуют в Беларуси, будут относиться к другим [1]. В Республике Беларусь наиболее ярким примером организации, занимающийся инжинирингом или

инжиниринговым аутсорсингом, является Парк высоких технологий (ПВТ). Он объединяет около 200 компаний, занимающихся разработками в области инноваций (разработка программного обеспечения для зарубежных покупателей по аутсорсинговой модели) [3].



Рис. 1. Структура мирового рынка инжиниринговых услуг, % [1]

С каждым годом прибыль ПВТ увеличивается с преобладающей скоростью, с 2008 г. она выросла с 10 миллионов долларов и в наши дни составляет около 1,5 миллиардов долларов, соответственно доходы увеличились в 150 раз. Развитие ИТ-аутсорсинга на основе инжинирингового подхода не требует материальных активов, поэтому маржа в этой сфере, соответственно, наиболее высокая и прибыль увеличивается в несколько раз. В пересчете на душу населения выручка от экспорта товаров ПВТ составляет около 100-110\$ на каждого жителя [3].

Но присутствуют некоторые проблемы, связанные с инжиниринговым аутсорсингом. Основной из них является недостаток денежных средств для покупки дорогостоящего оборудования и материалов для проведения исследований и разработок опытных образцов. В таком случае компании работают в условиях, при которых необходимо формировать чистую прибыль в размере около 20-30% на продаже собственных услуг, с помощью которой можно закупать современные объекты производства. Не имея высокотехнологичного оборудования, компании не могут принимать заказы, что приводит к разрушению инжиниринга в Беларуси [1].

РБ вкладывает в науку не более 0,5% денежных средств ВВП, в то время как Китай – 1,9%, США – 2,2%, Германия – 2,9%, Швейцария – 3%, Япония – 3,2%, а Южная Корея – 4%. Исходя из приведенных данных зарубежного опыта, можно сделать вывод о недостаточном количестве затрат на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы). Такая ситуация свидетельствует о низком уровне инновационного развития в стране. В связи с этим, в Правительство, ученые и научные деятели внесли ряд предложений связанных с созданием базовых инжиниринговых центров. В результате чего было принято постановление Совета министров и Нацбанка Республики Беларусь от 18.01.2016 г. №28/2 “Об утверждении комплекса мер по решению задач социально-экономического развития Республики Беларусь в 2016 г. и обеспечению макроэкономической сбалансированности”. После чего такие структуры были созданы на базе Белорусского института системного анализа и информационного обеспечения научно-технологической сферы при ГКНТ и Белорусском государственном технологическом университете [1].

Инжиниринг как часть инновационного пространства должен существовать при косвенной или прямой поддержке государства.

Приоритетними напрямками для розвитку інжиніринга в РБ являються:

- можливість надання грошових засобів на розвиток матеріально-технічної бази зі сторони держави;
- висока кваліфікація робочих, які планують здійснювати свою діяльність в сфері інжиніринга;
- здійснення прямої підтримки зі сторони держави, яке передбачає зменшення або ліквідацію плати орендної площі, податку на прибуток, а також звільнення від податку на землю і податку на нерухомість;
- підтримку держави повинні отримувати не тільки самі організації при їх створенні, але і резиденти всіх науково-технічних парків;
- вищі навчальні заклади повинні надавати достатню кількість місць для навчання студентів спеціальностей, пов'язаних з інноваціями і розвитком [1];
- підтримка стартапів, організація наукових виставок і створення бізнес-інкубаторів [2];
- вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює діяльність в сфері інжиніринга, і приведення її в відповідність з міжнародними стандартами;
- розробка правових, економічних і організаційних механізмів, що регламентують інжинірингову діяльність.

Список літератури

1. Державний комітет ГКНТ по науці і технологіям / Державна програма інноваційного розвитку Республіки Білорусь на 2016-2020 роки. URL: <http://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/gpir/>. Дата доступу: 15.03.2019.
2. Комарова Ж.А. Як провести інжиніринг в зону інновацій / Ж.А. Комарова // Наука і інновації. – 2019. – № 2 (192). – С. 4-17
3. Національний Інтернет-портал Республіки Білорусь / Національний статистичний комітет Республіки Білорусь. – Мінськ. – 2019. URL: <http://www.belstat.gov.by>. Дата доступу: 10.03.2019.
4. Національний правовий Інтернет-портал Республіки Білорусь / УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛІКИ БЕЛАРУСЬ від 4 вересня 2018 р. № 357. – Мінськ. – 2018. URL: <http://president.gov.by/uploads/documents/2018/357uk.pdf>. Дата доступу: 20.03.2019.

Біліченко С.П.

науковий співробітник,

*Державна установа «Інститут економіки та прогнозування» НАН України,
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ І СВІТІ

Виклики сьогоденного життя вимагають сучасний світ швидко змінюватися. Однією з вимог часу є зміна виробництва стандартних товарів широкого споживання. Зростає різноманіття ринків товарів та послуг, і це означає, що стратегія багатьох продуктово-ринкових комбінацій стає все більш диференційованою. Тим самим скорочується життєвий цикл товару та виникає вимога виробляти товари невеликими партіями, збільшуючи при цьому виробництво диференційованої продукції, розробленої і виготовленої для особливих груп споживачів.

Всі ці процеси в сукупності призводять до необхідності постійного оновлення або вдосконалення наявних товарів і зумовлюють розробку нових технічних рішень. При цьому конкуренція з кожним днем стає динамічнішою. Одним з показників її динаміки може служити час, протягом якого суперники імітують новий товар, випущений одним з учасників ринку. Досвід підприємств, що успішно розвиваються показує, що сьогодні виживає той, хто вміє швидко реагувати на зміни і постійно займається інноваціями.

В останні роки поняття «інноваційна діяльність», «інновації», «нововведення», «інноваційна політика», «інноваційний шлях розвитку» та інше використовуються досить

часто. Терміни «інновація» та «нововведення» за змістом ідентичні. Інновація (нововведення) – комплексний процес створення, поширення і використання нововведення, яке сприяє розвитку і підвищенню ефективності в тій чи іншій сфері діяльності.

Поняття «нововведення», що походить від англійського invention, прийнято визначати як нову ідею, яка в процесі розробки може бути реалізована в новий продукт, нову технологію, новий метод, тощо. Поняття «інновація» (innovation) слід розуміти як новий чи удосконалений продукт або технологію, створену в результаті використання нововведення і реалізовану на ринку або впроваджену в виробничу, управлінську чи іншу діяльність.

Інновація – комплексний процес використання нововведень для задоволення певних потреб. Сукупність науково-технічних, технологічних і організаційних змін, що відбуваються в процесі реалізації нововведень, можна визначити як інноваційний процес, а період створення, поширення і використання нововведень називають інноваційним циклом або життєвим циклом інновації.

Інновація має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру, вона завжди повинна розглядатися як складний процес, який забезпечує певний технічний і соціально-економічний ефект

На думку угорського економіста Б. Санто, інновація – це процес практичного використання ідей і винаходів, який призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, а в разі якщо інновація орієнтована на економічну вигоду – прибутку [1].

Ефективність інноваційного процесу можна визначити після його впровадження, оскільки тільки після появи нововведення на ринку стає ясно, чи задовольняє воно нову потребу ринку чи ні.

Найпростіша схема інноваційного процесу включає в себе генерування нової ідеї, її експериментальну реалізацію, освоєння у виробництві, масовий випуск і споживання.

Виділення в інноваційному процесі науково-дослідної, техніко-технологічної, виробничої та комерційної функцій визначається цілями підприємства. Цей процес починається з оцінки наявних ресурсів, визначення стратегічної мети і завершується поверненням вкладених коштів.

На етапі наукових досліджень керівництво компанії формулює потребу в ідеях, пропозиціях, рекомендаціях, які формуються як результат взаємодії учасників інноваційного процесу. Після вибору ідеї розробляються більш строгі технологічні та комерційні прогностичні оцінки, які в загальних рисах виправдовують формування очікуваних технічних параметрів, витрат матеріальних засобів і часу, масштабів ризику тощо, а на випадок невдачі – альтернативні варіанти рішень. Все це разом сприяє розробці стратегічного плану, який стає ключовим фактором подальшого впровадження інновації.

Відбувається тісна і постійна організація за допомогою керівника програми співпраця науково-технічного центру, лабораторій, підрозділів, що беруть участь в попередній підготовці виробничого процесу, і інших підрозділів.

Інновації прийнято розділяти на:

- продуктивні, які пов'язані зі змінами в продукції;
- технологічні, що поширюються на методи виробництва;
- нетехнологічні, що зачіпають чинники соціального характеру, організаційні та економічні форми господарської діяльності.

Актуальність здійснення технологічних розробок обумовлена двома групами змін в середовищі функціонування підприємств, що мають національну і міжнародну природу. На підприємства тисне зовнішній і внутрішній ринок. Цей тиск виражається в зміні поведінки споживачів, розвитку ринків товарів і послуг і, як наслідок, посилення конкуренції, загальносвітового розвитку нових технологій, глобалізації попиту і пропозиції. У всьому світі інновації сьогодні – це не примха, а необхідність виживання, збереження конкурентоспроможності і подальшого процвітання компаній.

Міжнародні корпорації змінюють підходи національних споживачів до якості товарів і послуг та істотно впливають на формування у них нових запитів і смаків. Сучасні покупці стають більш освіченими, більш поінформованими і більш вимогливими.

Таким чином, зміна вимог покупців до якості товарів і послуг, що зростає різноманіття нової продукції з одночасним скороченням часу її виведення на ринок, посилення конкуренції викликають необхідність адекватного реагування товаровиробників на зміни зовнішнього середовища.

Аналіз підприємств, які успішно проводять інноваційну діяльність, показує, що основним спонукальним мотивом для розробки інновацій є їх бажання і прагнення вести стратегічну діяльність взагалі і здійснювати інноваційну зокрема.

Іншими словами, на підприємстві повинен бути лідер-новатор, який готовий виділити ресурси на розробку нової продукції і постійно зацікавлювати в інноваціях весь персонал. Зі світового досвіду відомо, що прагнення до інновацій таких відомих менеджерів, як Білл Гейтс (корпорація Microsoft), Акіо Моріта (Sony), Джек Уелч (General Electric), привело їх компанії до світового лідерства.

З точки зору довгострокової перспективи найбільш продуктивні інвестиції в сектор нових технологій. Об'єкти цих інвестицій дають найбільшу «кумулятивну віддачу». Однак у зв'язку з підвищеним ризиком часто найбільш переважними виявляються інвестиції в зростаючі і зрілі технології. Найбільш ефективним і менш ризикованим рішенням вважається створення інноваційного портфеля, що складається з певного набору продуктів-лідерів і продуктів-послідовників. Результатом цього етапу має стати вироблення інноваційних проектів по досягненню відібраних інноваційних рішень.

Розвиток різнохарактерних технологій, як відомо, істотно скоротив час появи на ринку товару-послідовника. Динамічне скорочення життєвого циклу товарів змушує виробників постійно вдосконалювати пропоновані продукти і забути ті часи, коли лідери ринку могли спокійно задовольнятися досягнутими одного разу результатами.

Аналіз стратегічної поведінки інноваційного продукту на ринку показує, що підприємствам необхідно проводити постійний моніторинг останніх досягнень науки і техніки для їх впровадження у виробничий процес і своєчасної відмови від використовуваної застарілої продукції і технології її виробництва.

В сучасних умовах інноваційна діяльність стає найбільш ефективною формою інтенсифікації відтворювальних процесів. Вона в значній мірі визначає темпи економічного зростання, ступінь конкурентоспроможності економіки і країни в цілому, а також рівень добробуту її громадян.

Високі технології – це та сфера, яка може вирішити наймасштабніші завдання в соціально-економічному розвитку будь-якої держави. Саме вони є тим потужним важелем, за допомогою якого багато країн не тільки долають спад в економіці, але і забезпечують її структурну перебудову і насичують ринок різноманітною конкурентоспроможною продукцією.

У всьому світі інноваційна діяльність розглядається сьогодні як одна з головних умов модернізації економіки. Традиційні галузі виробництва, які ще недавно визначали обличчя економіки більшості розвинених держав, багато в чому вичерпали як екстенсивні, так і інтенсивні можливості свого розвитку. Тому в багатьох країнах на перший план висуваються вже не ці галузі, а зовсім інші, засновані на використанні новітніх технологій. У Німеччині, наприклад, майже 100% приросту ВВП здійснюється за рахунок використання результатів наукових досліджень і інновацій.

Впровадження нових технологій для різних країн відбувалося різними шляхами. Так, в США велика частина федеральних наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок проводиться через контракти і гранти недержавними організаціями, тобто недержавні організації є ключовою ланкою в системі НДДКР. Через них федеральний уряд в змозі забезпечити роботою кращі науково-дослідні організації та талановитих вчених, ставлячи перед ними конкретні наукові та дослідно-конструкторських завдання.

В Україні інноваційна діяльність регулюється Законами України «Про інноваційну діяльність» 2002 р. [2] та "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" 2003 р. [3].

Законом України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16 січня 2003 р. № 433-IV визначаються такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності:

- модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства.

Національні інтереси України потребують негайних та ефективних заходів, спрямованих на збереження її науково-технологічного потенціалу, забезпечення ефективнішого його використання для подолання кризових явищ у економічному та соціальному розвитку.

Швидко втрачаються можливості розвивати належним чином наукові дослідження, оперативно впроваджувати їх результати в практику, реагувати на світові науково-технологічні досягнення та ефективно використовувати їх у національних інтересах. Значна частина вітчизняних товарів не відповідає рівню сучасного наукового та технологічного забезпечення, що зумовлює їх неконкурентоспроможність як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Інновація в своєму розвитку (життєвому циклі інновації) змінює форми, просуваючись від ідеї до впровадження. Перебіг інноваційного процесу, як і будь-якого іншого, обумовлено складною взаємодією багатьох чинників.

Аналіз інноваційних процесів, зокрема, на українських підприємствах дає підставу зробити висновок, що для інтенсифікації інноваційної діяльності необхідно перш за все забезпечити максимальне стимулювання факторів, що сприяють інноваційній діяльності

Досягнення суттєвих результатів у розвитку інноваційної сфери українських компаній найближчим часом видається проблематичним. Причиною тому служить в першу чергу відсутність в країні серйозного досвіду ведення інноваційної діяльності в ринкових умовах. Коріння цієї проблеми відходять у минуле і пов'язані з орієнтацією науково-дослідних організацій на виконання державних замовлень і відсутністю можливостей для самостійного виведення нових виробів на ринок. Аналіз проблем, пов'язаних з прискоренням інтеграції науки і виробництва, впровадженням інноваційних процесів в промисловість, показує також, що багато з них виникають через відсутність добре сформованої інфраструктури підтримки горизонтальних зв'язків між підприємствами, науковими і фінансовими організаціями. Певну роль, звичайно, відіграють фінансово-економічна криза, «витік мізків» і старіння наукових кадрів.

Список літератури

1. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогрес, 1990. – 291 с.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/433-15>.

Вербицька В.І.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування
та міжнародних економічних відносин,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
м. Харків, Україна*

ЩОДО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ДИФУЗІЇ ІННОВАЦІЙ

На сьогоднішній день результати розвитку української економіки показують низький рівень стійкості та її близькість до розбалансування, що спричинене існуванням значної кількості як внутрішніх проблем, так і зовнішніх впливів.

Фахівці та вчені вважають, що тяжкості ситуації сприяє вичерпаність ресурсів екстенсивного зростання. Внаслідок вищевказаного на теперішній час є вкрай необхідним прискорення перехідного процесу до інноваційної моделі економіки, оскільки це сприятиме ефективній ліквідації кризових явищ в економіці та забезпечить відчутний зріст економіки в найближчій перспективі.

На даний час в Україні інноваційні процеси можна охарактеризувати як низькоактивні та погано результативні, що в значній мірі обумовлюється дещо обмеженим обсягом власних ресурсів і проблематичністю використання позикових. В таких умовах в межах необхідності сформуванню державну інноваційну політику особливо актуальною є проблема створити для цього найбільш сприятливі умови для збереження, розвитку і ефективного використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалів, що сприятиме досягненню відчутних результатів при використанні менших витрат і в прийнятні терміни.

Удосконалення соціально-економічної системи і створення оптимального середовища економічного розвитку вимагає розв'язання ряду протиріч, здатних породжувати економічні, соціальні та культурні кризи. Тому дослідження поширення інновацій як потенційно значущого інституційного процесу представляється особливо важливим і актуальним в період модернізації соціуму, коли глобалізація, з одного боку, і зміна вектора соціально-економічного розвитку, з іншого, породили недовіру і відторгнення нововведень у однієї частини населення нашої країни і нестримне прагнення до змін в іншій.

Зростаючий інтерес до актуальної проблеми вивчення дифузії інновацій пов'язаний з потребами вдосконалення управління і необхідністю переходу до сучасної концепції менеджменту, що відповідає та сприяє розвитку і вдосконаленню ринкової економіки, та яка передбачає різкий поворот до інтенсифікації виробництва, переорієнтацію підприємств на першочергове та повне використання якісних чинників економічного зростання.

Під дифузією інновацій розуміється процес поширення інновацій всередині даної соціальної системи, а також від однієї соціальної системи до іншої. Якщо в минулі часи процес розповсюдження будь-якого нововведення тривав протягом кількох століть, то в кінці ХХ століття розвиток засобів комунікацій, зняття інформаційних бар'єрів сприяли різкому прискоренню процесів дифузії.

Американський соціолог П. Друкер виділив сім основних джерел нововведень:

- 1) несподівана зміна ситуації, чийсь успіх або невдача, реакція на непередбачений зовнішній вплив;
- 2) невідповідність між змінюваною реальністю і уявленнями та очікуваннями людей;
- 3) виявлення недоліків в ході, ритмі, логіці будь-якого процесу;
- 4) зміни в структурі виробництва або споживання;
- 5) демографічні зміни;
- 6) зміни в суспільній свідомості (настрої, установки, цінності);
- 7) поява нового знання [1]

Дифузія інновацій, або широке впровадження і поширення нововведень організаційного, техніко-технологічного, або соціально-інституційного характеру, забезпечує

соціальний і економічний прогрес, гарантує конкурентоспроможність, а, отже, стратегічну стійкість розвитку підприємств.

Слід зауважити, що далеко не кожна поява нового знання викликає процес дифузії. Здійснення одного або декількох успішних впроваджень (інновацій) не гарантує подальшої дифузії. Тому необхідно розрізняти винахід, інновацію і дифузію, розуміючи, власне, під інновацією процес початкового впровадження винаходу.

Відомо, що одним з важливих чинників поширення будь-якої інновації є її взаємодія з відповідним соціально-економічним оточенням, істотним елементом якого є конкуруючі технології. Впровадження нововведень в місцеве суспільство залежить від політичної, економічної ситуації і від особистісних факторів. Дифузія забезпечується створенням каналів поширення інновацій між елементами соціальної системи і стимулюванням практичного їх освоєння. Ефективність вирішення цих завдань залежить від якості управління процесом дифузії інновацій. Найбільш ефективні (з точки зору впровадження в місцеве середовище) ті канали дифузії, в яких беруть участь владні (або впливові в своїх областях) суб'єкти та професійно-орієнтовані особи.

Канали поширення інновацій типізуються:

- за числом агентів дифузійного процесу (індивідуально - масові);
- за часом здійснення контактів (тривалі, постійні - короткострокові, епізодичні);
- за характером агентів (офіційні особи-приватні особи);
- за цілями, що реалізуються (націленість на сприйняття нововведень - спонтанність перенесення інновацій).

Проведений аналіз літературних джерел свідчить про те, що традиційний ракурс аналізу проблем дифузії інновації здійснювався на макрорівні (стосовно до всього соціуму / економіки) і мав суто ринковий або інституційно-економічний, як в економічній теорії (Й. Шумпетер) [2], або управлінсько-прикладної, як в менеджменті та маркетингу, ухил. Серед робіт вітчизняних вчених слід відзначити роботи В. М. Московкіна, який для дослідження процесів розповсюдження інновацій застосував методи економіко-математичного моделювання [3]. У даній роботі пропонується розгляд проблеми в іншому світлі і ракурсі – на рівні організації, залишаючись, проте, пов'язаною в широкому сенсі із зовнішнім середовищем, в значній мірі ними визначається і від неї залежить.

Специфіка інновацій в різних сферах життя суспільства ускладнює формулювання єдиного, зручного для всіх випадків визначення. Значною різноманітністю відрізняються і процеси дифузії, які Д. Шон запропонував типологізувати наступним чином [4]:

1. Модель "центр-периферія". Поширення нововведення здійснюється і контролюється з одного центру. В цьому випадку ефективність процесу залежить від енергії та ресурсів центру, від його вміння створювати і контролювати зворотні зв'язки. Дана модель має два варіанти: модель магніту (наприклад, в передові країни приїжджають представники країн, що розвиваються, освоюють нововведення і, повертаючись на батьківщину, впроваджують їх); модель "середньовічного барда", який, подорожуючи, демонструє і впроваджує нововведення.

2. Модель розмноження центрів. У цій моделі, як і раніше, головну роль відіграє центр, але процес управління децентралізується. На місцях створюються локальні центри, які самостійно розповсюджують нововведення, враховуючи місцеву специфіку.

3. Роджерс проаналізував більш як 500 процесів дифузії і виділив наступні п'ять стадій процесу прийняття інновацій [5]:

- 1) обізнаності - індивід знає про нову ідею, але не має достатньої інформації;
- 2) інтересу – індивід зацікавився ідеєю і шукає додаткову інформацію;
- 3) оцінювання - індивід приймає рішення, оцінюючи користь від нововведення в сьогоденні і майбутньому;
- 4) випробування;
- 5) засвоєння.

Швидкість дифузії, на думку Роджерса, також визначається п'ятьма основними факторами:

- 1) відносними перевагами новинки;
- 2) сумісністю з навколишнім середовищем, що існують цінностями і минулим досвідом;
- 3) складністю освоєння;
- 4) можливістю випробування до прийняття остаточного рішення;
- 5) комунікаційної наочністю - ступенем, з якою результати інновації можуть бути побачені і оцінені іншими людьми.

В результаті дифузії зростає число і змінюються якісні характеристики як виробників, так і споживачів. Безперервність інноваційних процесів справляє визначальний вплив на швидкість і широту дифузії інновацій в ринковій економіці.

У реальних інноваційних процесах швидкість процесу дифузії інновацій визначається в залежності від багатьох факторів: а) форми прийняття рішення; б) засобів передачі інформації; в) властивостей соціальної системи, а також властивостей самої інновації. Інноваційний процес має циклічний характер, що демонструє хронологічний порядок появи нововведень у різних областях техніки. Тобто інновацію можна розглядати як техніко-економічний цикл, в якому використання результатів сфери досліджень і розробок безпосередньо викликає технічні й економічні зміни, які надають зворотний вплив на діяльність цієї сфери, а дифузії інновацій - як лавиноподібний, по типу ланцюгової реакції, характер розвитку процесів.

Дифузія інновацій як соціально-економічний процес характеризується такими рисами:

- масовість;
- соціально-економічна сутність, основою якої виступає взаємодія попиту і пропозиції;
- наявність соціально-психологічних ефектів: поширення, навіювання, наслідування;
- лавиноподібні та швидкісні процеси;
- інформаційний характер взаємодії.

Отже, процес поширення інновацій слід розглядати як інформаційний процес, форма і швидкість якого залежить від потужності комунікаційних каналів, особливостей сприйняття інформації господарюючими суб'єктами, їх здібностей до практичного користування цією інформацією і т. п. Це обумовлено тим, що господарчі суб'єкти, що діють в реальному економічному середовищі, виявляють неоднакове ставлення до пошуку інновацій і здатність до їх засвоєння, що перш за все залежить від накопиченого інноваційного потенціалу підприємства, а також від ефективності його використання, тобто від результатів його інноваційної діяльності.

Таким чином, рекомендується побудова моделей поширення інновацій, що характеризують динаміку зростання кількості інноваційно активних підприємств, підприємств, сприйнятливих і несприйнятливих до інновацій в умовах їх взаємодії в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності. В результаті проведення експериментів з моделями можна отримати ймовірності поширення, час і обсяги поширення інновацій серед підприємств однієї галузі. Побудовані моделі дозволять досліджувати процеси поширення інновацій та розробляти відповідні заходи для стимулювання і всебічної підтримки цих процесів.

Список літератури

1. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. *Практика и принципы*. М., 1992.
2. Инновационный менеджмент: учебник. М.: Юнити, 1997. 87 с.
3. Московкин В. М. Основы концепции диффузии инноваций. *Бизнес-Информ*. 1997.
4. Schon D. Beyond the Stable State. N.Y.: Norton, 1971.
5. Rogers E. Diffusion of Innovations. N.Y.: Free Press, 1983.

Воскресенська О.Є.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму

Тітов М.А.

студент,

*Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У ринковій економіці, що характеризується високим рівнем конкуренції і невизначеністю кон'юнктури, досягнення стійкого становища підприємства і його ефективного функціонування вимагає вирішення багатьох складних завдань. Найважливішим з них – максимальне повне використання потенційних можливостей, формування здатності швидко адаптуватися до мінливої ситуації на ринку.

Ефективність діяльності будь-якого підприємства в значній мірі залежить від того, наскільки результативно вони використовують наявні в своєму розпорядженні ресурси, сукупність яких утворює їх ресурсний потенціал.

Проблеми, що виникають при оцінці ресурсного потенціалу підприємства, знайшли відображення в дослідженнях вчених: С. О. Бороненка, А. А. Герасимова, О. К. Добикіна, Ю. В. Рибасової, В. І. Хомякова та ін. Теоретичні, методологічні та практичні засади аналізу, викладені в працях вчених, використовуються, щоб переосмислити складний процес розвитку стратегічного управління на підприємствах.

Для визначення категорії «ресурсний потенціал підприємства», наведемо визначення понять «економічні ресурси» і «витрати».

Економічні ресурси – це вид потенційних цінностей, необхідних для нормального здійснення будь-якого виду економічної діяльності (наприклад, комерційної, підприємницької, інвестиційної); певний набір необхідних факторів виробництва, призначений для досягнення стратегічних цілей або вирішення стратегічних та інших задач.

Поняття «ресурси» і «витрати» не є синонімічні. Їх може відокремлювати один від одного фактор часу або будь-які дії над ними.

Витрати – це використання матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних та інших видів ресурсів у вартісному вираженні для забезпечення процесу розширеного відтворення.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів підприємства, що забезпечують безперервність і ефективність його діяльності. Ресурсний потенціал включає в себе [1]:

- основні виробничі і невиробничі фонди;
- нормативні запаси матеріальних цінностей у сфері виробництва та обігу;
- зайняту частину трудових ресурсів;
- реалізовану в технологіях, засобах, предметах і продуктах праці науково-технічну інформацію;
- наднормативні запаси, резерви матеріальних цінностей у сфері виробництва та обігу;
- незайняту частину трудових ресурсів;
- реалізовану в проектах науково-технічну інформацію;
- результати наукових і дослідно-конструкторських розробок.

Ресурсний потенціал можна представити в розгорнутій формі, яка найбільш повно відображає значення і поширення даної категорії на різні напрямки діяльності та інші категорії діяльності підприємства (рис.1).

З даного рисунку слідує, що під поняттям ресурсного потенціалу підприємства як множинної характеристики слід розуміти наявність фінансових, виробничих, інноваційних

ресурсів, інформації та підприємницької здатності, які можуть бути активізовані для ефективного функціонування в поточному періоді, а також резервів і можливостей по мобілізації цих ресурсів, якими можна скористатися для забезпечення стійкого зростання підприємства в майбутньому.

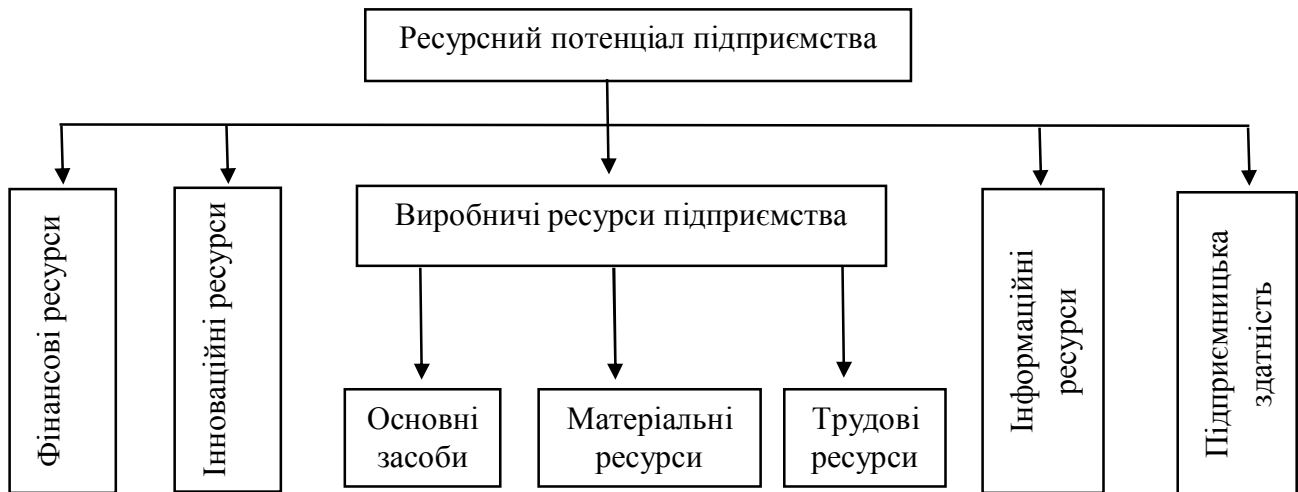


Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу підприємства [2]

Необхідно зазначити, що інноваційні ресурси сприяють підвищенню ресурсного потенціалу підприємства, а також вибору і здійснення його інноваційного розвитку. А проведення аналізу ресурсного потенціалу підприємства включає дослідження його кожного складника, що дозволяє прийняти грамотні управлінські рішення щодо ефективного використання ресурсів, встановити позитивні і негативні тенденції в діяльності, використовувати можливості для підвищення результатів функціонування підприємства і виявлених господарських резервів.

Ресурсний потенціал можна розділити на дві групи: техніко-технологічний і кадровий потенціал. Основні показники оцінки результатів використання даних груп наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Показники оцінки кінцевих результатів використання ресурсного потенціалу

Техніко-технологічний потенціал	Кадровий потенціал
вартість основних виробничих фондів (ОВФ)	ступінь забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами
знос основних виробничих фондів	коефіцієнт використання трудових ресурсів
коефіцієнти оновлення і вибуття ОВФ	коефіцієнти обороту з прийому-вибуття персоналу
питома вага застосовуваних сучасних технологій	коефіцієнт плинності кадрів
фондовіддача	сукупна вартість кадрів підприємства
рентабельність використання ОВФ	

Техніко-технологічний потенціал [3]:

- вартість основних виробничих фондів передбачає визначення їх загального обсягу у грошовому виразі;
- знос ОВФ – це поступове перенесення вартості засобів праці в міру їх фізичного і морального зношування на продукцію, яку виготовляють з їх допомогою, та на надані послуги;
- коефіцієнт вибуття основних фондів – показує, яка частка основних фондів, наявних на початок звітного періоду, вибула за цей період унаслідок старіння та зносу;

- коефіцієнт оновлення основних фондів – характеризує частку нових, введених в експлуатацію у звітному періоді основних фондів у складі усіх основних фондів, наявних на кінець звітного періоду;
- питома вага застосовуваних сучасних технологій показує долю використання досягнень науково-технічного розвитку у галузі технологій виробництва до загальної кількості застосовуваних технологій;
- фондівіддача – це показник, що відображає випуск продукції на 1 грн основних фондів підприємства;
- рентабельність основних фондів вказує на частку прибутку підприємства, отриманого за рік, від вартості основних засобів.

Кадровий потенціал [4]:

- аналіз забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами та надлишку чи нестачі робітників у провідних виробничих підрозділах за професіями і спеціальностями має важливе значення для поліпшення технічного процесу. Аналіз професійного складу кадрів здійснюють способом порівняння необхідної і фактичної чисельності робітників за кожною професією. У результаті виявляють найнезабезпеченіші робочою силою ділянки виробництва та невідповідність кваліфікації робітників виконуваним роботам;
- коефіцієнт використання трудових ресурсів визначається відношенням фактично відпрацьованого робочого часу одним працівником за рік до можливого його річного фонду;
- коефіцієнт обороту за прийомом – це відношення чисельності всіх прийнятих працівників за даний період до середньоспискової чисельності працівників за той же період;
- коефіцієнт обороту за вибуттям – це відношення усіх вибулих працівників до середньоспискової чисельності працівників;
- коефіцієнт плинності кадрів – це відношення вибулих з підприємства працівників з неповажних причин (з ініціативи працівника, через прогули, порушення трудової дисципліни тощо) до середньоспискової чисельності;
- вартість кадрового потенціалу являє собою сукупність фактичних витрат на його створення.

Розрахунок показників чисельності та руху персоналу надає керівникам можливість визначити додаткову потребу або надлишок кадрів. У сучасних умовах економічної кризи відбувається масове скорочення працівників. Це збільшує плинність кадрів і тягне за собою збитки у вигляді зменшення обсягів виробництва і витрат на залучення нових співробітників.

Отже, ресурсний потенціал є основою економічного потенціалу господарюючого суб'єкта і відображає потенційні можливості підприємства. Склад і структура ресурсного потенціалу мінлива, оскільки розвиток технології, зміни економічних відносин визначають напрями, форми і масштаби його використання. Своєчасна, повна і достовірна оцінка ресурсного потенціалу підприємства дозволяє оптимізувати і реалізувати стійку базу для розвитку підприємства в будь-яких економічних умовах.

Список літератури

1. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К. : Кондор, 2017. – 399 с.
2. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник] / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов. – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 208 с.
3. Рыбасова Ю.В. Экономика организаций: практикум / Ю.В. Рыбасова, О.А. Чередниченко, Ю.А. Леднева. – Ставрополь, 2015. – 241 с.
4. Бороненкова С.А. Управленческий анализ / С.А. Бороненкова. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 384 с.

Глинська А.Є.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму

Тітов М.А.

студент,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІН

Традиційні підходи до здійснення стратегічного управління та процесу формування стратегії підприємства вже не забезпечують очікуваних результатів через тотальну зміну бізнес-середовища та ментальності людства. Все це змушує підприємства до постійного, безупинного пошуку ідей та стратегічних підходів, задля збереження своїх позицій на ринку, підтримки конкурентоспроможності як своїх продуктів, так і самого підприємства. Така стратегічна адаптація потребує системної роботи, гнучкості у прийнятті рішень, уміння визначати максимальні можливості в кризових ситуаціях, пристосування до загроз. Задля здійснення даних вимог постає завдання чіткого розуміння, усвідомлення та прийняття поточного стану підприємства, критичного оцінювання діяльності, напрямів розвитку, прихованих можливостей тощо. Отже, актуальним з традиційних підходів залишається якісний аналіз та проведення необхідних досліджень, які дають змогу скоректувати ситуацію, яка склалась. Він містить такі традиційні методики як PEST-аналіз; SWOT-аналіз; матриці ADL, BCG і McKinsey; матриця; модель п'яти сил Портера (модель оцінки і прогнозу зовнішнього середовища в галузі для цілей стратегічного планування) тощо. Проте розвиток інформаційних та комп'ютерних технологій в сфері управління викликали появу нових інструментів з активним використанням комп'ютерного забезпечення. В останні десятиліття з'явилося безліч інших моделей, що просуваються різними консалтинговими компаніями та окремими авторами, що пропонують свої методики [1].

Сучасні моделі, що забезпечують процес стратегічного управління, базують свою діяльність на використанні інформаційних технологій, що забезпечує швидкість здійснення операцій, гнучкість управління зміни показників, яка сприятиме отриманню систематично актуальних даних, щодо прийняття необхідних управлінських рішень [2].

Однією з даних моделей є PowerMaps, або, в західному варіанті, Wardley Maps. Використання програмного забезпечення для створення PowerMaps дозволяє застосовувати понад 60 стратегічних ходів для створення унікальних стратегій.

Вони допомагають вирішити проблему планування стратегії дуже ефективно і витончено, чітко бачити конкурентне середовище, тестувати свої базові припущення щодо майбутньої стратегії, а потім рухатися швидше, ніж конкуренти.

Дана модель зумовлює важливість певних параметрів у стратегічному плануванні [3]:

1. Цілі. Встановлюють чіткий напрямок дій для керівництва, для досягнення поставленої мети та місії діяльності.

2. Ландшафт. PowerMaps є потужним інструментом візуалізації, що дозволяє вивчити та виявити цільну картину того, яку цінність створює галузь на ринку. Дана система дозволяє визначити області діяльності, які потребують уваги.

3. Клімат. Дослідження розвитку компонентів і їх впливу на «ландшафт» підприємства, дозволяють відривати нові стратегічні можливості (загрози). Даний процес забезпечують «кліматичні карти», що визначають необхідні дії для забезпечення конкурентоспроможності.

4. Доктрина. PowerMaps використовують для аналізу внутрішнього середовища підприємства, забезпечення та підвищення прозорості діяльності підприємства.

5. Управління. Аналіз та робота з усіма компонентами дозволяє створювати унікальні стратегії.

Також одним із сучасних підходів до побудови стратегії спеціалісти визначають метод Agile [4]. Це не методологія, а збірна назва різних підходів до управління, які:

- фокусують команду на потребах і цілях клієнтів. Фокусування на клієнтах при Agile-підході з'являється не тільки за ініціативою власника, а у всіх, хто працює над створенням продукту або сервісу. Кожен учасник процесу повинен розуміти, хто є клієнтом, якими є бажання клієнта та уподобання, які проблеми ми вирішуємо своїм продуктом. Таке загальне фокусування дозволяє створювати на порядок якісніші рішення. «Інструментами роботи» виступають нетривалі за часом, але насичені сесії (зустрічі) всіх учасників роботи або ключової більшості, де відбувається генерація і тестування різних ідей. Ці ж зустрічі служать для вирівнювання розуміння і фокусування: всі учасники зустрічі на виході розуміють, що вони роблять, навіщо, і чому це важливо для клієнта. Обов'язковою умовою є творчий формат проведення воркшопу, що гарантує підвищену зацікавленість і мотивацію всіх учасників. Прикладами подібних інструментів є Lean Canvas, Impact Mapping, User Story Mapping і інші Agile-методи опису гіпотез і процесів;

- спрощують оргструктуру і процеси. Однією з ключових принципів Agile є гранична простота. Заданням менеджменту є максимально можливе спрощення оргструктури організації, процесів, за якими працюють люди, і правил. Це дозволить людям сфокусуватися на своїй роботі, на цінності, яку вони створюють, а не на дотримання регламентів і правил;

- пропонують роботу короткими циклами. Щоб уникнути марної трати сил та часу, на те, що є не актуальним або вагомим, застосовується так званий ітеративно-інкрементальний підхід, коли робота ведеться невеликими фіксованими відрізками часу, наприклад, в один, два або чотири тижні, і, головне, в кінці кожного відрізка часу створюється не просто проміжний, а працездатний варіант продукту, яким вже можна почати користуватися;

- активно використовують зворотний зв'язок. Цей пункт є найважливішим для будь-якого процесу, так як дозволяє з часом, спираючись на досвід, коригувати свою роботу, видаляючи з процесу і створюваного продукту помилки і втрати і додаючи щось корисне. Agile пропонує системне використання такого підходу всюди: у створенні продукту, у побудові процесів, навіть у побудові структури організації;

- припускають підвищення повноважень співробітників. Даючи більше повноважень, керівники віддають виконавцям більше відповідальності, і люди змушені вчитися приймати рішення самостійно і, головне, нести за них відповідальність. Робота не зупиниться, якщо самоорганізована команда зіткнеться з незнайомою, невідомою раніше проблемою;

- мають у своїй основі гуманістичний підхід. Для людей важливі можливість самореалізації, підвищення своєї майстерності, принесення чогось цінного у світ, самостійність у рішеннях тощо. Реалізація власних прагнень та внутрішніх сенсів спонукає людину прикладати більше зусиль та отримувати більш якісний результат.

Отже, класичні підходи сьогодні трансформуються за допомогою їх комбіляції із програмним забезпеченням та використанням потужних баз даних і з'являються нові підходи, які відповідають сучасним умовам розвитку середовища, такі як PowerMaps та Agile. Вони враховують весь спектр діяльності підприємства, акцентуючи на важливості співробітників у досягненні поставлених цілей, важливість часу, як ресурсу, зведення до мінімуму дій, які не мають економічно вигідного значення.

Список літератури

1. Несколько виртуозов еще не оркестр: как правильно учить топ-менеджмент. URL: <https://pro.rbc.ru/amp/news/5e7224959a7947331e0b4f6b>.
2. Васильев Р.Б. Стратегическое управление информационными системами: Учебник / Р.Б. Васильев, Г.Н. Калянов, Г.А. Левочкина. – М.: Бином. ЛЗ, 2018. – 510 с.
3. Услуги PowerMaps. URL: <http://powermaps.ru/services>.
4. D.K. Rigby, J. Sutherland, A. Noble. Feature Agile at scale // Harvard Business Review 2018 (May – June). P. 92-98.

Danylkiv Kh.P.

*Ph.D (Economics), Senior Lecturer of the Finance, Account and Analysis Department,
"Lviv Polytechnic" National University,
Lviv, Ukraine*

Paida Yu.Yu.

*Doctor (Law), Associate Professor, Vice-Rector for Educational,
Methodological and Scientific Work of the Private Higher Education Institution,
"Kamyanets-Podilskyi Tax Institute",
Kamianets-Podilskyi, Ukraine*

BENEFITS AND DISADVANTAGES OF USING BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES IN BUSINESS

The main feature of a modern advanced economy is innovation, the introduction of science and technology in business processes in order to increase efficiency, expand production, and attract new markets. This question is relevant for both business sharks and start-ups, as globalization processes have affected everyone.

At the end of XX – beginning of XXI century the main prerequisite for the emergence of globalization is the information revolution, which gave birth to a new form of social organization – the information society, which became its main ideological precursor. Information technologies as a result of the information revolution have greatly simplified the globality of the modern world [1, p. 15].

The organization of an effective and efficient system of information support of the enterprise, integrated with the technology of operational management of business processes and the formal structure of the company is the key to business success. One of the possible ways to achieve the goal is to use multifunctional and multilevel information technology blockchain, which covers all spheres of economic activity and has many fields of application, in particular, finance, economics, cash calculations, transactions with tangible and intangible assets.

Blockchain is a digital platform that stores transaction information between users and verifies their authenticity. A key feature of the use of blockchain technology is the continuity of information along the entire chain, which significantly simplifies the process of verifying the origin of money (funds, financial resources, assets, etc.), beneficiaries, owners, etc. Blockchain is actually a digital way of managing the chains of movement of funds or information, production and supply of goods, etc., guarantees traceability and transparency, ensures efficiency, while reducing the risk of participants [2, p. 47]. The use of such technology, without additional resources, can significantly increase the degree of trust between counterparties and strengthen their cooperation.

The benefits of using the blockchain technology in business include:

- 1). Decentralization – uses the entire network, not one computer, which in turn complicates hacking and tampering;
- 2). Evidence of transactions made – its cryptographic confirmation;
- 3). Transparency and increased confidence – each participant can see exactly what operations and when they were performed, and synchronization of data between participants and verification of the legality of the operation make it impossible to manipulate and fraud;
- 4). Saving time and resources for the execution of individual business processes and internal, audit, state control of operations;
- 5). Possibility of programming for automatic execution of transactions due to the digital nature of the registry;
- 6). Increase of competitiveness of the enterprise due to the possibility of constant monitoring of the conducted transactions and the degree of satisfaction of demand;
- 7). Reduction of the level of bureaucracy and corruption, which will stimulate the development of small and medium-sized businesses;

8). All financial transactions are conducted without the participation of intermediaries, which significantly reduces costs.

The disadvantages (obstacles) of implementation of blockchain technologies in business include the following:

1. The complexity of analyzing and evaluating the effectiveness of the blockchain system implementation, the need for detailed review of business processes of the enterprise;
2. Significant additional investments at the stage of technology introduction and adjustment;
3. The lack of qualified specialists, the need to form a new information system for staff thinking and to overcome the inertia of the human mind;
4. The presence in the world market of leading companies desire to create a monopoly on the use of blockchain platforms for the purpose of obtaining control and additional profits.

Today, in the information age, major business models of corporations essentially boil down to a simple three-step process:

- Û data capture, monopolization and privatization;
- Û restricting access to artificial scarcity resources;
- Û repackaging and reselling of data in different ways [3].

5. Lack of proper infrastructure for the use of digital technologies in business.

Thus, the use of blockchain technology changes the principles of doing business, helps to improve business processes, increase their flexibility and speed of reaction to any external or internal changes, ensures the integration of domestic business in the world community. The main obstacles to the introduction of innovative technology in Ukraine are the ingrained mentality of the society and the lack of necessary technical specifications for the blockchain at the national level, and the low level of legislative regulation.

References

1. Voitovych R. V., Solokha M. T. Globalization Processes in the Modern World: A Study Method. Materials; structure H. I. Bondarenko. – K.: NADU, 2013. – 52 p.
2. Kovtun O. I. Actual Innovations for Business in the Financial Services Market. Bulletin of the LETU. Economic sciences. Issue 56, 2018 – PP. 45-49.
3. Waters N. Blockchain Commons: The End of All Corporate Business Models How to create value in the coming era of decentralization. Peerism Follow Sign inGet started. URL: <https://medium.com/peerism/blockchain-commons-the-end-of-all-corporate-business-models-3178998148ba>.

Дмитрієва О.І.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
м. Харків, Україна*

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Беручи до уваги важливість та значущість транспортної системи взагалі та транспортної інфраструктури зокрема в забезпеченні економічного і соціального розвитку будь якої країни, а також враховуючи пріоритети сталого розвитку суспільства, уряди багатьох країн світу докладають великі зусилля у забезпеченні належного розвитку цієї сфери. Кожна країна має свій власний підхід до державного регулювання інноваційного розвитку транспортної інфраструктури, проте дії урядів всіх країн спрямовані на досягнення спільної мети, яка полягає у забезпеченні ефективного функціонування транспортної системи та побудови якісної та зручної інфраструктури, здатної задовольняти потреби економіки, бізнесу та населення у вантажних та пасажирських перевезеннях мінімізуючи витрати з бюджетів відповідних рівнів.

Україна сьогодні стоїть на шляху інтеграційних змін та реформування багатьох галузей економіки, серед яких транспортна сфера посідає вагоме місце, оскільки має

суттєвий вплив на розвиток інших галузей економіки. Крім того, світова глобалізація та конкуренція на міжнародній арені потребують від України зміщення орієнтирів в напрям інноваційного розвитку, що вимагає від уряду стратегічних рішень та ретельно розроблених нормативно-правових засад та програм. Вирішенню завдання формування ефективних механізмів державного регулювання інноваційного розвитку транспортної інфраструктури може сприяти всебічний аналіз дієвого зарубіжного досвіду з подальшою імплементацією в контексті позитивних прикладів та врахування небажаних помилок.

Європейський досвід державного регулювання транспортної сфери країнами із розвиненими економічними відносинами представлений в табл. 1.

Таблиця 1. Європейський досвід державного регулювання в транспортній сфері

Країна	Особливості державного регулювання
Нідерланди	Перевага надається ринковим механізмам регулювання. Особливо в сфері фінансування міського транспорту за рахунок впровадження Концесії на надання послуг громадського транспорту, залишаючи за державою право визначати вимоги та стандарти до виробників транспортних послуг. Такий підхід стимулює конкуренцію та якість надання транспортних послуг. Крім того головним завданням Конкурентного відомства Нідерландів є боротьба з монополією на ринку транспортних послуг, перешкоджання виникненню спільних транспортних підприємств та картелів, спостереження за проведенням тендерів та прозорістю процедури надання концесії [1]
Німеччина	Основою транспортного законодавства Німеччини є наступні кодифіковані акти: Німецький цивільне уложення та Німецьке торговельне уложення. Перший документ не визначає транспорт як окремий об'єкт регулювання з точки зору права, а виникнення права власності на транспортний засіб регулюється договором купівлі-продажу. Щодо договорів перевезення та їх класифікації, то такі нормативні положення містяться у Німецькому торговому уложенні. Таким чином, законодавство Німеччини щодо транспорту відрізняється відсутністю єдиного кодифікованого акту, натомість базу складають вище зазначені уложення та спеціальні кодекси та закони.
Франція	Регулювання державою здійснюється на федеральному рівні такими структурами, як Національне товариство залізниць, Національне управління судноплавства, Вища рада з транспорту [2]. Фінансування розвитку транспортної інфраструктури головним чином здійснюється за рахунок державно-приватного партнерства.
Іспанія	Державне регулювання транспортною інфраструктурою здійснюється Міністерством транспорту, мобільності та інфраструктури. Створення Консорціумів є прерогативою виконання координуючих та регулюючих функцій держави.
Бельгія	Урядом створено спеціальний фонд, з якого здійснюється субсидування діяльності міського пасажирського транспорту в повному обсязі, при цьому не дозволяється використання коштів із зазначеного фонду на будь-які інші потреби [3].
ЄС	Європейським парламентом і Європейською Радою регулюється діяльність транспортної галузі країн-учасниць ЄС. До основного право регулюючого документу у сфері транспортної політики відносяться: Договір «Про заснування Європейського економічного співтовариства», де викладено положення щодо компетенції держав у процесі регулювання власних транспортних політик. Це стосується заборони дискримінації в перевезеннях в межах ЄС, застосування єдиних транспортних тарифів транспортними агентствами та умов перевезень, заборона на використання пільгових транспортних тарифів для сфер економіки. Нормативні акти, загальноєвропейські угоди і конвенцій уніфікують правові стосунки у державах-членах ЄС, що створює підґрунтя для розвитку спільного транспортного ринку.

З представленого аналізу витікає, що транспортом спрямоване, в першу чергу, на інструменти непрямого регулювання через тарифну політику, політику ціноутворення, координацію діяльності суб'єктів та об'єктів транспортної системи. Крім того, загальна

транспортна політика ЄС побудована на врахуванні особливостей державно-управлінської діяльності країн-учасниць, рівнем розвитку ринкових відносин, рівнем розвитку економіки країни, а головне на подоланні дисбалансу у розвитку транспортних систем країн-учасниць в загалі та їх інфраструктури зокрема. У країнах ЄС державне регулювання розвитку транспортної інфраструктури проявляється через здійснення стратегічного планування та тарифним контролем. Державна політика країн ЄС спрямована здебільшого на формування здорового конкурентного середовища через розробку та прийняття відповідних нормативних документів.

З представленою аналізу витікає, що транспортом спрямоване, в першу чергу, на інструменти непрямого регулювання через тарифну політику, політику ціноутворення, координацію діяльності суб'єктів та об'єктів транспортної системи. Крім того, загальна транспортна політика ЄС побудована на врахуванні особливостей державно-управлінської діяльності країн-учасниць, рівнем розвитку ринкових відносин, рівнем розвитку економіки країни, а головне на подоланні дисбалансу у розвитку транспортних систем країн-учасниць в загалі та їх інфраструктури зокрема. У країнах ЄС державне регулювання розвитку транспортної інфраструктури проявляється через здійснення стратегічного планування та тарифним контролем. Державна політика країн ЄС спрямована здебільшого на формування здорового конкурентного середовища через розробку та прийняття відповідних нормативних документів.

Що стосується фінансування, то всі країни ЄС можна поділити на дві групи. До першої групи відносяться країни, які отримують фінансування проектів щодо розвитку транспортної інфраструктури від Європейських фондів за умови співфінансування за рахунок державного бюджету країни-реципієнта (Польща, Угорщина, Чехія). Другу групу складають такі країни, як Італія, Франція, Німеччина, Іспанія, де фінансування розвитку дорожньої інфраструктури здійснюється переважно за допомогою інструментарію державно-приватного партнерства [2]. Дослідження правових норм фінансування свідчить про багатосторонній характер та регулюється транспортною стратегією країни враховуючи загальноєвропейські тенденції у транспортній сфері, особливості внутрішнього національного законодавства, а також особливості регіональних та місцевих органів регулювання.

Спільним між державним управлінням транспортною системою в умовах розвинених ринкових відносин та економіки, формування якої ще перебуває на етапі активного розвитку, є те, що діяльність підприємств транспорту спрямована на досягнення мети – максимальне задоволення потреб клієнта, а органи державного управління діють так, щоб створити умови для реалізації мети діяльності підприємств транспорту [3].

Ще одним аспектом, в розрізі якого слід розглянути та проаналізувати зарубіжний досвід державного регулювання транспортною системою та його інфраструктурою – це організація самої інноваційної діяльності провідних транспортних компаній світу.

Аналізуючи європейський транспортний сектор слід зазначити, що його інноваційний розвиток стимулюється Європейською комісією, яка розуміючи необхідність інноваційних рішень, що включають нові технології, відповідну інфраструктуру та організаційні вдосконалення, розглядаючи такі рішення як шлях у підтримці глобальної конкурентоспроможності, у 2012 році започаткувала Програму стратегічних досліджень у галузі транспорту та інновацій (STRIA) [4]. Зазначена програма визначає сфери, де ЄС повинен діяти спільно з країнами ЄС та зацікавленими сторонами, щоб докорінно змінити транспорт. Сім дорожніх карт описують, як пришвидшити роботу та забезпечити її в коротко- та довгостроковій перспективі. Вони охоплюють такі пріоритети, як електрифікація, альтернативні види палива, проектування та виготовлення транспортних засобів, підключений та автоматизований транспорт, інфраструктура, мережеві системи та системи управління трафіком, розумну мобільність та послуги [5]. У рамках чергового

довгострокового бюджету ЄС на 2021-2027 роки Комісія затвердила бюджетування на 30,6 млрд. євро на підтримку інвестицій в європейський транспорт та інфраструктурні мережі.

Отже, аналіз європейського досвіду державного регулювання інноваційного розвитку транспортної інфраструктури показав, що визначення для України оптимальної моделі інноваційного розвитку транспортної інфраструктури має бути засновано на ретельно зваженій політиці держави в аспекті визначення найбільш ефективних пропорційних співвідношень між державними та ринковими механізмами управління а також уникнення сліпого копіювання та імплементації зарубіжного досвіду.

Список літератури

1. Корякин М. В. Гражданское право зарубежных стран: учебное пособие. М.: Юрид. институт МИИТ, 2011. 114 с.
2. Затонацька Т.Г. Розвиток транспортного сектору економіки України: існуючий стан та європейський досвід. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 1 (17). С. 180-189.
3. Волік В.В. Адміністративно-правові засади формування та реалізації державної політики в галузі міського транспорту: дис. ... д-ра юр. наук: 12.00.07. Маріуполь, 2017.
4. European Commission, 2012 European Commission Research and innovation for Europe's future mobility – Developing a European transport-technology strategy COM, 2012 (2012), p. 501.
5. European Commission, COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT/ Towards clean, competitive and connected mobility: the contribution of Transport Research and Innovation to the Mobility package. URL: https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/swd20170223-transport_research_andinnovationtomobilitypackage.pdf.

Захаркевич Н.П.

к. е. н., доц., доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування

Остапчук В.В.

*студент 2 курсу магістратури спеціальності 073 «Менеджмент»,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
м. Хмельницький, Україна*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОДУКТОВИХ ІННОВАЦІЙ

В цей час соціально-економічна сфера зазнає бурхливі зміни. Розвиток електронного бізнесу, швидка зміна технологій, аутсорсинг, глобалізація змушують компанії виходити за межі традиційних ідей і технік управління маркетинговою діяльністю. Сьогодні маркетингове забезпечення реалізації розроблених нововведень стає одним їх пріоритетних напрямків діяльності наукомістких компаній [1]. Це пов'язано з тим, що час, необхідний для розробки і просування продукту на багатьох ринках, скоротився до трьох років, а життєвий цикл товару (особливо в сфері технологій і моди) – до одного року. Сталий економічний і соціальний розвиток і адаптація компаній до мінливих ринкових умов знаходяться в безпосередній залежності від особливостей маркетингу інновацій, які впливають з особливостей інноваційного процесу.

Все етапи інноваційного процесу підпорядковані його кінцевої стадії – комерціалізації нововведення, в основу якого закладені загальноекономічний аналіз ринку, аналіз ринкової кон'юнктури, заходи по проникненню і закріпленню нововведення на ринку, оцінка витрат і доходів.

Інноваційні компанії, зацікавлені у формуванні та підтримці постійного потоку нововведень, при прогнозуванні попиту на новий продукт або технологію фокусують свою увагу не тільки на успішному сегментуванні ринку, але і на умовах, в яких знаходяться споживачі, що приймають рішення про придбання товару або послуги. Вимога розуміння і оцінки виробником споживчих потреб є стимулом для сфокусованих НДДКР. В цьому випадку НДДКР відіграють реактивну роль, зумовлюючи появи нових продуктів і технологій. Споживач включається в проведення досліджень, проектування, побудову дослідного зразку товару/послуги тощо. Така ситуація можлива в тому випадку, коли

компанія використовує власні винаходи для розробки інновацій-процесів, а потім ці нововведення продаються у формі інновацій-продуктів [2].

Отже базою інноваційного розвитку підприємств є продуктові інновації. Продуктова інновація – це виведення на ринок нового товару або послуги, або значне удосконалення існуючих товарів і послуг, які не обов'язково ґрунтуються на використанні нових технологій. В основу таких товарів або послуг може лягати використання удосконалених/поліпшених технологій. Значне поліпшення має на увазі використання нових компонентів, матеріалів, способу надання послуг.

Сутність продуктових інновацій, як правило, виражається в їх назві і характері реалізовуваних нововведень. Так, продуктові інновації частіше за все охоплюють впровадження технічно нових або вдосконалених продуктів. Впровадження нового продукту визначається як радикальна продуктова інновація, якщо передбачувана сфера застосування продукту, функціональні характеристики, конструктивні властивості або використані матеріали і компоненти істотно відрізняють його від продуктів, які раніше випускалися. Такі інновації можуть бути засновані на принципово нових технологіях або на поєднанні існуючих технологій в новому аспекті їх застосуванні. Технічне вдосконалення продукту зачіпає вже існуючий продукт, якісні або вартісні характеристики якого були помітно поліпшені за рахунок використання більш ефективних компонентів і матеріалів, часткової зміни однієї або ряду технічних підсистем.

Для розробки та виведення на ринок продуктових інновацій компанії часто використовують споживачів. Можуть бути різні способи включення споживача в процес створення інновацій:

- споживач сам винаходить і розробляє нове обладнання для задоволення власних потреб. Так, в 1995 році, коли Інтернет тільки починав вливатися в життя людини, старшокласники з Тель-Авіва розробили інтернет-пейджер, відомий під назвою ICQ. Програмне забезпечення дозволяло здійснювати швидкий обмін повідомленнями.

- споживач наближає виробника до ідеї, дизайну та вимог до зразка продукту для його виробництва. Як приклад можна привести автомобіль пікап, ідея створення якого належить американським фермерам, які потребували машин підвищеної вантажоемності, однак були б невеликі за розміром порівняно із вантажними.

- споживач, який розробляє нове обладнання для внутрішнього споживання, зацікавлений в його комерційної експлуатації. Прикладом може служити плазмокаталітичний очисник повітря, який спочатку був розроблений для очищення повітря на космічних кораблях, а в даний час використовується на виробництві та в робочих приміщеннях.

В умовах глобалізації світової економіки у висококонкурентних і галузях, що динамічно розвиваються, інтерес до ініційованих споживачем продуктових інновацій слабшає. Це пов'язано з тим, що інноваційній діяльності властива циклічність. Так як інноваційний процес має циклічний характер, то в міру дифузії нововведення в соціально-економічному середовищі збільшується його економічний і науково-технічний потенціал, що відкриває для нього нові сфери застосування і нові ринки.

Нові перспективи для сталого розвитку компаній в сучасному бізнес-середовищі базуються на використанні підходів, які представляють інноваційний процес як результат тісної взаємодії можливостей сучасних технологій і потреб ринку [3]. Компанії, що навчилися долати технологічні розриви, підтримують активність у всіх областях зрілих технологій і просування продукту [4]. До таких компаній можна віднести Intel Corporation. Компанія є передовим розробником електронних пристроїв і комп'ютерних компонентів. Продукти, що виникають на різних рівнях технологічної зрілості, варіюються від тих, які розробляються в даний час і проходять стадію подальшого удосконалення, до продуктів наступного покоління і аж до абсолютно нових продуктів.

Робота над існуючими і вдосконаленими продуктами в таких компаніях, як Intel Core зосереджена на скороченні витрат і додаванні нових характеристик, що дозволяє розширювати простір технологічної зрілості майже до меж революційної технології. Дослідження продуктів наступних поколінь фокусуються переважно технологіях, які розширюють межі існуючих технологій.

На нашу думку, одним з важливих моментів науково-дослідної діяльності є те, що основна маса відкриттів і винаходів для майбутніх розробок здійснено вже сьогодні. Ризик полягає в тому, що сьогодні необхідно обирати із загальної маси ті, які будуть відповідати технічному прогресу в майбутньому. Це завдання є досить складним, оскільки наявні винаходи знаходяться на різних стадіях придатності до практичного впровадження, різний їх інноваційний потенціал та економічна ефективність.

Крім того, науково-технічний прогрес часто приймає форму дрібних нововведень, які в сукупності володіють кумулятивним ефектом. Тому підсумкове технологічне зрушення пов'язане з послідовними малими удосконаленнями, які, як показує досвід [5], в найбільшому ступені відповідають запитам проміжного і кінцевого споживача. Від ступеня задоволення вимог проміжних ринків, пов'язаних з подальшим виробничим споживанням і ринків кінцевого споживача, залежить успіх компанії. Тут необхідно розуміти, які науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи слід здійснювати. Систематичне оновлення продукції на традиційних ринках зазвичай приносить основну частку доходів і концентрує в собі такі аспекти, як концептуальні розробки і поточні удосконалення. Наприклад, на шляху існування стільникового телефону, апарат неодноразово піддавався регулярним змінам: зменшувалися розміри, товщина телефонів, з'являлися нові функції (відтворення музики, фотокамера, навігація), резистивні і сенсорні екрани, можливість використання двох сім-карт тощо.

Таким чином, здатність досягати конкурентної переваги і зберігати її в умовах глобального характеру економічної конкуренції залежить від освоєння нових наукоємних видів продукції і провадження продуктових інновацій. Одним з вирішальних факторів такого успіху компаній є консолідація науково-технічного та ринкового аспектів своєї діяльності, що дозволяють визначати і задовольняти вимоги проміжних ринків і ринків кінцевого споживача.

Список літератури

1. Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А. Инновационная политика: учеб. М.: КНОРУС, 2009. 352 с.
2. Foxall G.R. A conceptual extension of the customer – active paradigm. *Technovation*. 1986. №4. P.17-27.
3. Аметистов Е.В., Дмитриев А.С. Высокие технологии – путь к процветанию. *Инновации*. 2004. № 5. С. 46-51.
4. Foxall G.R. Marketing new technology: Markets, Hierarhies and userinitiated innovation. *Managerial and decision economics*. 1988. № 9. P. 237-250.
5. Кристенсен К. Дилемма инноватора: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 239 с.

Ivanova T.V.

*PhD, Associate Professor International Economy Department,
National Technical University of Ukraine “Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
Kyiv, Ukraine*

CHANGES IN SOCIETY WITH IMPLEMENTATION OF GREEN PROCUREMENT

The introduction of green supply measures at the enterprise enhances its social responsibility. This is due to the fact that the green supply chain management, as a new model of modern management, reduces the environmental impact of the enterprise and develops programs for the efficient use of natural resources. Green procurement will have an impact on society's attitude to preserving and restoring the environment.

The purpose of this study is to investigate the relationship between green procurement and aspects of small and medium-sized enterprises. The aim is to determine the impact on society of developing green and small-medium-sized enterprises (SMEs) in developing countries, in particular in Ukraine. Research conducted on the territory of Ukraine examined the issue of green procurement implementation only at the state level. However, none of these studies has taken into account a comprehensive study of SME green procurement practices and their impact on society. This study is important because it will allow the right management decisions to be made regarding the feasibility of developing and implementing green procurement strategies at the enterprise level in developing countries.

Foreign scientists have been researching green procurement and their impact on various aspects, including society. Thus, in Zhu [5, p. 808] indicate that green procurement helps to save energy and reduce environmental pollution, so researchers propose to implement environmental modernization by raising public awareness of environmental issues. Sezen and Çankaya [4, p. 155] suggest that green production and green procurement have a significant positive impact on social performance. Chen et al. [1] found that a green purchasing enterprise benefits from the environmental awareness of its customers.

In the light of these views, it was decided to explore the following questions: Do green procurement affect society? Is green procurement a positive impact on society?

In our study, we used a questionnaire to interview respondents. In order to develop the survey questionnaire, we have considered in detail previous research. The developed questionnaire for conducting the survey was submitted for review to three academicians and 5 heads of enterprises. Thereafter, changes were made and a preliminary survey was conducted at ten random enterprises. Based on this, we revisited the questionnaire and refined it to make sure it is understood and can be used in Ukraine.

This questionnaire was sent to 400 SMEs operating in various industries in the city of Kyiv as well as in the Kiev region. The total number of enterprises operating in this territory is 104 340 (information is taken from the State Statistics Service of Ukraine). Of these, 218 were returned, of which 37 were rejected due to errors and missing data. Accordingly, 181 questionnaires were used in the final analysis. This response rate (45%) is considered satisfactory.

The following considerations were complied with when collecting information through questionnaires: the right to confidentiality of information provided, the right to anonymity, consent to the processing of information, the right to refuse to interrogate.

After checking the received data and rejecting the questionnaires with errors, all the information obtained as a result is summarized in an Excel spreadsheet. The data collected was analyzed using SPSS and AMOS software. Further, using the SEM procedure.

Following the study, the following results were obtained: Beta coefficient = 0.482; $p = 0.006$; $t = 3.193$.

Therefore, a positive relationship between green procurement and society was confirmed, as there was a positive and significant relationship between the two structures. This result means that the implementation of green procurement practices by SMEs has a significant impact on public awareness and social responsibility.

The results of this study are consistent with the study by Qorri et al. [2, p. 319], which concluded that the implementation of green procurement has a positive and significant impact on the social performance of enterprises. In addition, Sangode and Meter [3, p. 288] argue that an enterprise should invest in customer awareness programs, and by introducing, for example, green product labeling can influence the awareness and choice of customers in favor of green products.

In this way, green procurement and cooperation with buyers have a positive impact on the performance of SMEs.

References

1. Chen S., Wang X., Wu Y., Ni L. Pricing policies in green supply chains with vertical and horizontal competition. *Sustainability*. 2017. № 9. URL: 10.3390/su9122359.

2. Qorri A., Mujkić Z., Gashi S., Kraslawski A. Green Supply Chain Management Practices and Company Performance: A Meta-analysis approach. *Procedia Manufacturing*. 2018. № 17. P. 317–325.
3. Sangode P. B., Metre S. G. Green supply chain practices for environmental sustainability: a proposed framework for manufacturing firms. *International Journal of Mechanical and Production Engineering Research and Development (IJMPERD)*. 2019. № 9(2). P. 287–298.
4. Sezen B., Çankaya S. Y. Effects of green manufacturing and eco-innovation on sustainability performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2013. № 99. P. 154–163.
5. Zhu Q., Geng Y., Sarkis J., Lai K. H. Evaluating green supply chain management among Chinese manufacturers from the ecological modernization perspective. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*. 2011. № 47(6). P. 808–821.

Климченя Л.С.

к. э. н., доцент, доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости

Безпалько Л.В.

аспирант,

Белорусский государственный экономический университет

г. Минск, Республика Беларусь

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ И ИХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Современный этап развития общества характеризуется глобальной цифровой трансформацией, которая охватывает все сферы хозяйственной деятельности, в том числе, и торговлю. Переход на электронные технологии позволяет кардинально изменить способы ведения торгового бизнеса и осуществлять организацию рынка потребительских товаров на новом, более качественном уровне, что соответствует приоритетным задачам Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 марта 2016 г. № 235. На актуальность развития электронной торговли в Республике Беларусь указывает и разработка ряда других государственных программ.

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года предусматривает необходимость глубокой и всесторонней модернизации торговли, которая должна войти в группу инновационных видов деятельности и внести весомый вклад в динамику и эффективность национальной экономики. Согласно Национальной стратегии, одними из приоритетных направлений развития торговли на первоначальном этапе являются:

- развитие электронной торговли и логистики, что позволит увеличить долю интернет-торговли в розничном товарообороте организаций торговли от 2 % в 2015 г. до 10 % в 2030 г.;

- создание условий для формирования и развития интернет-магазинов и расширения мобильных платежей [1].

За последние годы развитие интернет-торговли в Республике Беларусь показывает положительную динамику. По оценке торговой площадки Deal.by, за 2019 г. онлайн-продажи в белорусских интернет-магазинах выросли на 24 % (до 1,681 млрд руб.), а доля интернет-продаж в розничном товарообороте страны на конец 2019 г. составила 3,4 %. На начало 2020 г. в Республике Беларусь функционировало более 22,6 тыс. интернет-магазинов, что на 16 % больше по сравнению с началом 2019 г. (19,4 тыс.) [2]. Наибольшая доля интернет-магазинов (свыше 70 %) принадлежит субъектам малого бизнеса (индивидуальным предпринимателям), что является важнейшим условием развития предпринимательства в стране.

Для сравнения, прирост традиционных розничных торговых объектов, в частности, магазинов, в Республике Беларусь осуществляется гораздо меньшими темпами – 3,6 % за

2018-2019 гг. Это обусловлено большими временными и финансовыми затратами, связанными с их открытием, а также расходами на содержание торговых площадей. В отличие от традиционных, интернет-магазины не имеют материально-технической базы.

На сегодняшний день можно отметить такую особенность традиционной сети розничных торговых объектов как ее измельченность: средний размер магазина в Республике Беларусь составляет 99 м² [3, с. 106]. Небольшие по размеру торговые площади магазинов не позволяют предоставить покупателю широкий ассортимент товаров, что значительно увеличивает затраты на поиск и принятие решения о покупке.

Преимущества интернет-магазинов для покупателей по сравнению с традиционными магазинами более чем очевидны:

- глобальный выбор товаров (в любой географической точке);
- возможность круглосуточного заказа товаров (24/7);
- широкое предложение товаров, в том числе, и уникальных;
- обеспечение конкурентных цен;
- персонализированное удовлетворение потребностей;
- упрощение процедуры покупки («не выходя из дома»);
- обеспечение высокого уровня обслуживания за счет хорошо организованной информационной поддержки покупателей;
- отсутствие личного контакта и анонимность при выборе товара;
- удобный способ доставки и оплаты покупки.

Все лидирующие на потребительском рынке Республики Беларусь розничные торговые операторы предлагают современному потребителю, желающему экономить время и деньги, свои онлайн-сервисы.

Среди самых популярных в Беларуси онлайн-магазинов непродовольственного формата можно выделить: 21vek.by; «5 элемент.by»; Sila.by», «Kit.by»; «ОМА.by», «Lamoda.by» и мн. др.

Среди интернет-магазинов, специализирующихся на продаже продовольственных товаров, в Беларуси наиболее известны и востребованы: E-доставка.by, Gipermall.by, Restore.by, p24.by, и др. Очевидно, что продажа пищевых продуктов посредством интернет-технологий имеет значительные перспективы развития в будущем, так как эта категория товаров будет востребована при любой ситуации.

Влияние Интернета на розничную торговлю огромно. Нельзя не отметить, что с каждым годом доверие к интернет-магазинам со стороны покупателей растет, эта форма электронной торговли становится все более востребованной и предпочтительной, особенно для поколения Z, возрастная категория которых составляет 18-24 года (несмотря на то, что оно менее платежеспособно). Как правило, интернет-покупатели Беларуси моложе, чем все пользователи сети Интернет. Практически все долгосрочные покупки планируются при помощи Интернета. Принятие решения о покупке товаров в интернет-среде является продуманным, особенно, в отношении стандартных и дорогостоящих товаров. Как правило, выбор осуществляется в спокойной обстановке на основе тщательного ознакомления с техническими характеристиками товаров, инструкциями по использованию и советами по выбору, отзывами о товарах и интернет-продавцах. Новая организация потребительского рынка на основе использования интернет-технологий существенно изменяет поведение потребителей в Беларуси так же, как и во всем мире.

Среди факторов, сдерживающих развитие электронной торговли, можно выделить:

1. Большинство населения пока еще не готово и не умеет совершать заказы посредством цифровых технологий, в частности, это касается населения пенсионного возраста в силу сложности восприятия ими онлайн-сервисов.

2. Интернет в Республике Беларусь пока еще в большей степени используется населением как инструмент поиска информации, нежели как инструмент совершения покупок (93,7 % против 38,2 % в 2018 г.) [4, с. 85].

Список литературы

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь № 10 от 2.05.17 г. URL: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sot-si-alno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf/>.
2. За год онлайн-продажи в белорусских интернет-магазинах выросли на 24 %. URL: <https://belaruspartisan.by/econo-mic/>.
3. Розничная и оптовая торговля, общественное питание в Республике Беларусь: стат. сборник: Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2019. – 222 с.
4. Информационное общество в Республике Беларусь: стат. сборник: Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2019. – 101 с.

Коваль Л.П.

*к. е. н., доцент, с. н. с. відділу проблем реального сектору економіки регіонів,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»
м. Львів, Україна*

СИЛЬНІ ТА СЛАБКІ СТОРОНИ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ОБЛАСТЕЙ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ

Деревообробна промисловість є складною багатокomпонентною системою, ефективність якої визначається оптимальним використанням лісових, трудових і матеріально-технічних ресурсів. Значній частці українських деревообробних підприємств притаманні збитковість (у 2017 році 1/4 деревообробних підприємств були збитковими), дефіцит фінансових ресурсів, низький рівень ефективності використання оборотного капіталу.

Водночас слід зазначити, що тенденції зростання обсягів виробництва та реалізації продукції деревообробної промисловості позитивно вплинули на динаміку збільшення частки прибуткових підприємств як в Україні загалом, так і в областях Західного регіону. Як показав аналіз частки прибуткових та збиткових підприємств у розрізі видів діяльності, найбільш економічно вигідним є виробництво фанери, шпону, дерев'яних плит і панелей.

На відміну від деревообробної промисловості, де, як вже було зазначено, відсутні єдині тенденції зміни фінансових результатів у розрізі областей та видів діяльності, у сфері лісозаготівельної діяльності чітко прослідковується позитивна динаміка зростання сальдо фінансового результату до оподаткування в усіх областях Західного регіону, що свідчить про вищий рівень зрілості та прогнозованості розвитку цього сектору.

Оскільки для областей Західного регіону характерні певні специфічні особливості формування показників ефективності, то подальша поглиблена оцінка деревообробної промисловості здійснена з деталізацією цих показників у регіональному розрізі.

Продуктивність праці. Найвища продуктивність праці – у виробництві фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону. Показник продуктивності праці у 2017 році складав 2695,5 тис. грн. у Волинській області, 2480,2 тис. грн. у Львівській області, тоді як у Івано-Франківській області – майже у 3 рази нижчий – 906,9 тис. грн., у Тернопільській області – майже у 14 разів менший – 194,8 тис. грн. Найнижчий рівень продуктивності праці – у лісозаготівлі та первинній обробці деревини, причому в областях з високими показниками ефективності використання потенціалу він у декілька разів нижчий, аніж аналогічні показники в інших секторах деревообробної промисловості, тоді як у областях з низькими показниками ефективності різниця між секторами є незначною. До прикладу, рівень продуктивності праці у лісозаготівлі (код економічної діяльності 02.20) у Волинській області у 2017 році був у п'ять разів нижчим, ніж аналогічний показник в секторі оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка (код 16) та у 8,7 разів нижчим від рівня продуктивності праці у виробництві фанери, дерев'яних плит, панелей, шпону (код 16.21) (309,2 тис. грн. проти 1532,8 тис. грн. та 2695,5 тис. грн. відповідно). Аналогічно і у

Львівській області: продуктивність праці у лісозаготівлі у 2017 році становила 229,0 тис. грн., що в 4,5 рази менше показника в секторі оброблення деревини (код 16) та у 8,5 рази менше продуктивності праці у виробництві фанери, дерев'яних плит, панелей і шпону (код 16.21).

Рентабельність операційної діяльності. Деревообробна промисловість Західного регіону характеризується досить високими показниками рівня операційної рентабельності. Найвищого рівня рентабельності (17,5%) було досягнуто в 2017 році у Львівській області у секторі оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини. Виробництво паперу та паперових виробів, а також поліграфічна діяльність, є найбільш прибутковими у Тернопільській області (12,0% та 15,0% у 2017 році). Негативні тенденції падіння рентабельності операційної діяльності намітились в Івано-Франківській та Закарпатській областях: якщо у 2015 році рівень рентабельності операційної діяльності в сегменті оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини в Івано-Франківській області був один із найвищих в Західному регіоні (14,0%), то в результаті щорічного зниження цей показник у 2017 році зменшився у 2,8 рази і склав 5,0%; аналогічно, рівень рентабельності виробництва паперу у 2017 році знизився в 3,2 рази (з 12,4% у 2016 році до 3,9% у 2017 році), а поліграфічна діяльність стала збитковою (-0,5% у 2017 році). В Закарпатській області, в якій показники рентабельності – найнижчі, після деякого покращення у 2015-2016 роках рівень рентабельності впав до мінімуму, а в поліграфічній діяльності набув від'ємного значення.

Проведений аналіз показників розвитку та ефективності діяльності дав можливість окреслити сильні та слабкі сторони деревообробної промисловості областей Західного регіону (табл. 1).

Таблиця 1. Сильні та слабкі сторони деревообробної промисловості областей Західного регіону

Область	Сильні сторони	Слабкі сторони
Волинська	<ul style="list-style-type: none"> - наявність сировинного потенціалу; - пріоритетність деревообробного виробництва в промисловості регіону (перевищення темпів зростання деревообробної промисловості над темпами зростання промисловості області); - найвищі серед областей Західного регіону темпи зростання обсягів реалізації продукції деревообробки; - одні з найвищих показників використання економічного потенціалу в деревообробній промисловості (продуктивність праці, рентабельність операційної діяльності); - стабільне щорічне зростання рівня рентабельності операційної діяльності у секторі глибинної переробки 	<ul style="list-style-type: none"> - наявність великих деревообробних підприємств, збитковість діяльності яких суттєво впливає на формування негативного сальдо фінансових результатів; - імпортозалежність (висока частка імпорту деревообробної продукції в структурі імпорту України, темпи зростання імпорту перевищують темпи зростання експорту деревообробної продукції); - негативні тенденції у динаміці показника продуктивності праці в доларовому еквіваленті; - зниження рівня рентабельності операційної діяльності у лісозаготівлі та лісопилльному і стругальному виробництві
Івано-Франківська	<ul style="list-style-type: none"> - наявність сировинного потенціалу; - домінуючі позиції у секторі виробництва столярних виробів та будівельних конструкцій в Україні; - низькі показники продуктивності праці у виробництві паперу та паперових виробів 	<ul style="list-style-type: none"> - суттєве зниження рівня рентабельності виробництва фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону; - низькі показники продуктивності праці у виробництві фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону

Область	Сильні сторони	Слабкі сторони
Львівська	<ul style="list-style-type: none"> - наявність сировинного потенціалу; - пріоритетність деревообробного виробництва в промисловості регіону (перевищення темпів зростання деревообробної промисловості над темпами зростання промисловості області); - високий рівень диверсифікації деревообробної промисловості області, яка займає вагомі позиції з виробництва більшості видів деревообробної продукції в Україні (клеєної фанери, фанерованих панелей та матеріалів шаруватих; шпону, листів для клеєної фанери; столярних виробів та будівельних конструкцій); - найвищі показники використання економічного потенціалу в деревообробній промисловості (продуктивність праці, рентабельність операційної діяльності) 	<ul style="list-style-type: none"> - негативні тенденції у динаміці показника продуктивності праці в доларовому еквіваленті
Закарпатська	<ul style="list-style-type: none"> - високий рівень сировинного потенціалу; - домінуючі позиції у секторі виробництва столярних виробів та будівельних конструкцій в Україні; - найвищі в Західному регіоні показники фондовіддачі у секторі обробки деревини та виробництва виробів з деревини 	<ul style="list-style-type: none"> - негативні тенденції у динаміці показника продуктивності праці в доларовому еквіваленті; - низькі показники рентабельності операційної діяльності та їх негативна динаміка
Рівненська	<ul style="list-style-type: none"> - високий рівень сировинного потенціалу; - домінуючі позиції у секторі виробництва клеєної фанери, фанерованих панелей та матеріалів шаруватих в Україні 	
Тернопільська	<ul style="list-style-type: none"> - найвищі у Західному регіоні показники рівня рентабельності виробництва паперу та паперових виробів, а також поліграфічної діяльності; - високі показники фондовіддачі у виробництві паперу та паперових виробів 	<ul style="list-style-type: none"> - незначні обсяги виробництва та реалізації деревообробної продукції; - низька продуктивність праці у секторі обробки деревини та виготовлення виробів з деревини

Джерело: складено автором

Проведена оцінка ефективності в деревообробній промисловості показала, що при достатній сировинній забезпеченості в областях Західного регіону формується кардинально різний рівень ефективності використання наявних матеріальних, людських та фінансових ресурсів. Деталізований аналіз дав змогу встановити як слабкі сторони областей-лідерів деревообробної промисловості, так і сильні сторони областей, в яких деревообробна промисловість не має суттєвого впливу на розвиток промисловості регіону.

Список літератури

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області. URL: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Рівненській області. URL: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Тернопільській області. URL: <http://www.te.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Перспективи розвитку деревообробної промисловості в Україні // Інститут суспільно-економічних досліджень. URL: <https://iser.org.ua/uploads/pdf/Післямова%20до%20круглого%20стола.pdf>.

Костирєва Г.М.

*старший викладач кафедри управління та адміністрування,
Вищий навчальний заклад «Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна» (Новокаховський гуманітарний інститут)
м. Нова Каховка, Україна*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ

Ідеальний шторм – так в двох словах можна описати стан справ у світовій економіці навесні 2020 року. Негативні процеси, які закономірно почали замінювати триваючий період зростання (після кризи 2008-2009 років), посилила пандемія коронавірусу, яка охопила весь світ. Ніхто не чекав і не прогнозував такого повороту подій. Глобальна криза, спричинена пандемією, перейшла відразу у фінансову й економічну, перетворившись у гібридну з поширенням на весь світ. У такій ситуації найбільш уразливими виявляються економіки країн, що розвиваються і які мають невеликий запас міцності, до яких, на превеликий жаль, відноситься і Україна.

Експерти прогнозують, що наслідки для української економіки будуть не менш руйнівними, аніж у 2008-2009 роках. Але Україна вже пережила мабуть ще більш серйозне випробування у період 2014 та 2015 років – саме на цей час, окрім зміни вектору розвитку економіки, прийшла ще й військова агресія.

На мою думку Україна наразі має не найгірші економічні показники, аніж у 2008-2009 та у 2013-2014 роках. Але ключові ризики залишаються тими ж самими, що й у минулі роки – слабка економіка, залежна від ситуації на зовнішніх ринках; відсутність значних інвестицій; недостатність впровадження інновацій та інших умов для потужного розвитку малого і середнього бізнесу; суттєві кредитні зобов'язання та велика залежність від МВФ тощо.

Українська економіка, як ніколи, потребує зараз модернізації на засадах інноваційного розвитку з використанням усіх важелів інноваційно-інвестиційної діяльності в економіці країни. Тільки за умови досягнення високого рівня інноваційної діяльності підприємств економіка країни зможе зайняти гідне місце у світовому процесі економічного розвитку. Саме інновація сприяє динамічному саморозвитку та забезпечує конкурентоспроможність на всіх ієрархічних рівнях економіки.

Інноваційний розвиток є визначальним фактором росту ефективності діяльності підприємств, підвищення якості і затребуваності продукції, економного використання ресурсів, запобігання екологічним катастрофам.

Інноваційний розвиток підприємств – це визначений безперервний рух, що базується на впровадженні і реалізації інновацій, які зумовлюють поліпшення кількісних та якісних характеристик діяльності підприємства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють умови для його прогресивного розвитку та конкурентоспроможності у сучасному світі [4, с. 27].

Інноваційна діяльність – процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також у пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки. При цьому слід враховувати, що інноваційна діяльність означає весь, без виключень, інноваційний процес, починаючи з появи науково-технічної ідеї і завершуючи розповсюдженням (дифузією) продукту.

Інноваційний процес у сучасному розумінні не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. По мірі розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше не відомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування, ринки, нових споживачів. Активна і цілеспрямована інноваційна діяльність являється рушійним чинником досягнення прогресивних змін в підвищенні рівня економічного розвитку підприємства.

Всім розвиненим країнам світу притаманний інноваційний розвиток, адже він є водночас причиною і наслідком загального економічного зростання не тільки суб'єктів господарювання але й держави в цілому. Ефективність інноваційної діяльності в більшості залежить від раціонального та ефективного управління нею на різних рівнях.

Рівень упровадження інновацій в Україні є досить низьким. За рівнем технологічності українська промисловість на третину позаду від показників ЄС, за часткою хайтек-продукції в експорті відстає у чотири-вісім разів, за енергоефективністю - у десятеро.

У загальному вигляді хайтек-продукція – це радикальний інноваційний продукт, що вимагає радикального інноваційного менеджменту (хайтек-менеджменту) і радикального інноваційного маркетингу (хайтек-маркетингу).

В міжнародних рейтингах інноваційності Україна займає невисокі позиції по багатьох критеріях. Кількість інноваційних підприємств є незначною (16-18% від промислових) та щорічно знижується (- 10%), питома вага виробництва та реалізації нової для ринку продукції складає не більше 16 %, впровадження інновацій відбувається лише на половині підприємств, що відносяться до інноваційних. Основним джерелом фінансування інновацій для підприємств залишаються власні кошти, кошти ж державного і місцевих бюджетів складають всього 3-4 %.

Стратегічну мету формування в Україні високорозвинутої соціально-орієнтованої економіки, яка базується на науці та інноваціях, передбачено Стратегією сталого розвитку «Україна-2020», схваленою Указом Президента України № 5 від 12.01.2015 р. [3] Розпорядженням КМУ № 526-р від 10.07.2019 р. була схвалена «Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року». В ній проведено аналіз поточного стану інноваційного розвитку, висвітлена мета Стратегії, яка полягає у розбудові інноваційної екосистеми України для забезпечення швидкого та якісного перетворення креативних ідей в інноваційні продукти та послуги, підвищення рівня інноваційності національної економіки. Наразі в Україні інноваціями займаються Міністерство освіти і науки України (МОН) та Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Вони на даний час виконують два стратегічних завдання, які мають дати поштовх розвитку інновацій: створення нової Стратегії інноваційного розвитку України та написання проектів законів «Про підтримку інновацій», «Про трансфер технологій».

Наразі можна виділити ряд причин, які перешкоджають формуванню інноваційної моделі розвитку підприємств та інноваційної економіки в Україні.

До основних проблем, що гальмують інноваційний розвиток суб'єктів господарювання в Україні, можна віднести:

- відсутність науково-методологічної та правової бази формування інноваційної системи;
- відсутність дієвих механізмів, визначених державних пріоритетних напрямів розвитку науки і технологій;

- недостатність фінансування, що в свою чергу пов'язано з нестачею коштів суб'єктів господарювання і держави для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок;
- відсутність прямого стимулювання до здійснення інноваційної діяльності;
- відсутність ефективної структури та методів використання інноваційного потенціалу промислових підприємств;
- відсутність єдиного підходу до оцінки інноваційного потенціалу та інноваційної активності підприємств;
- недосконалість законодавства та невизначеність правових інструментів залучення недержавних інвестицій з метою розвитку економіки;
- нерозвиненість інноваційної інфраструктури та недосконалість механізмів комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок;
- невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки;
- відсутність науково-технічної підтримки;
- повільний розвиток сучасного ринку інноваційної продукції в Україні;
- низька інформаційна прозорість інноваційної сфери, нестаток інформації про нові технології і можливі ринки збуту принципово нового продукту;
- відсутність відомостей для приватних інвесторів і кредитних організацій про об'єкти інноваційного інвестування з потенційно високою прибутковістю.

Вирішення зазначених проблем потребує активізації інноваційної діяльності, спрямованої на забезпечення розвитку базових галузей економіки країни за допомогою ефективної державної політики.

В якості стратегічних завдань для подальшого інноваційного розвитку підприємств в Україні можна назвати:

- відтворення науково-технологічного потенціалу підприємств та створення умов для його розвитку та ефективного використання;
- стимулювання технологічного розвитку економіки;
- формування та підтримка розвитку інноваційного підприємницького середовища;
- формування і розвиток багаторівневої інноваційної інфраструктури;
- формування та реалізація регіональної інноваційної політики.
- оптимізація та підвищення ефективності діяльності державного сектора науки;
- вирішення проблем чинного фінансового забезпечення інноваційного процесу на Україні;
- створення системи ступеневої освіти та системи управління в сфері інноваційної діяльності;
- розроблення заходів щодо посилення взаємодії складових національної інноваційної системи України;
- забезпечення ефективного використання та захисту прав інтелектуальної власності у сфері науки і технологій;
- стимулювання залучення в господарську діяльність підприємств результатів науково-технічної діяльності.

Досвід економічно успішних країн свідчить, що для динамічно стійкого розвитку економіки необхідно масштабне впровадження інновацій у всі сфери діяльності, особливо це стосується інновацій у підприємстві. Саме це забезпечує безперервне оновлення технічної і технологічної бази виробництва, освоєння і випуск нової конкурентоспроможної продукції, ефективне проникнення на світові ринки товарів і послуг та забезпечення зростання економіки і, як наслідок, зростання добробуту населення.

З метою стимулювання розвитку та впровадження інновацій в Україні бажано Кабінету Міністрів України прискорити затвердження розробленого Міністерством економічного розвитку та торгівлі разом з МОН проекту «Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року» та Плану заходів щодо її реалізації.

Список літератури

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності: Закон України від 08.09.2011 р. № 3715-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17/ed20110908> (дата звернення: 22.04.2020 р.).
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: міжуніверситетська колективна монографія. Вип. 1 / Масленников Є.І., Кузнецов Е.А., Сафонов Ю.М., Філіппова С.В. та інші; за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленникова. – Херсон: Гринь Д.С., 2016. – 854 с.
3. Інноваційна Україна – 2020: Національна доповідь / за ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К, 2015. – 336 с.
4. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / Микитюк П.П., Крисько Ж.Л., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Скочиляс С.М. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
5. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні»: за 2017 рік. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf (дата звернення: 21.04.2020 р.).

Кубіній В.В.

к. е. н., доцент кафедри економіки і підприємництва

Мороз В.Р.

аспірант кафедри економіки і підприємництва

Тішеш П.П.

аспірант кафедри економіки і підприємництва,

Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»

м. Ужгород, Україна

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємництво – це вид діяльності, спрямованої на створення нових ідей, продуктів, процесів, які будуть сприйняті суспільством, бізнесом і кінцевими споживачами як благо для користувачів, що служить підставою або ж механізмом подальшого розвитку людства. Інноваційне підприємництво відрізняється від традиційного новизною ідеї, яка імплементується в процесі господарської діяльності. Це вид діяльності по перетворенню новації в інновацію; під останньою розуміється новація, яка отримала комерційне зміст. Інновація виконує кілька функцій:

по-перше, створює нову якість життя через придбання користувачами принципово нових життєвих можливостей (технологічних, продуктових, сервісних і т.д.);

по-друге, інновація виступає рушієм подальшого розвитку техніки, технології, науки в цілому внаслідок наявності і дотримання принципу послідовності;

по-четверте, інновації виступають двигуном культури, що можна простежити на прикладі архітектури. Інновації в технології та техніці дозволили будувати багатопверхові будинки, використовувати стійкі матеріали. В сучасному періоді «активное применение компьютерных технологий, постоянное их развитие, как следствие усложнение форм зданий и наращивание количества информации несут нам, если не новую эру в архитектуре, то точно новые форматы диалога зодчего с окружающим пространством» [3];

по-п'яте, інновації слугують основою перемоги у сфері військової справи, що підтверджено наступним фактом: перемогу підтримали «техничко-технологические инновации Александра Македонского, обеспечивающие скорость достижения оперативных целей при экономии ресурсов, в том числе и человеческих» [4].

Виходячи з цього, можливо стверджувати, що інновації – це ендогенний фактор формування стратегічної конкурентоспроможності, яка являє собою здатності підприємства, регіону, країни розвиватися більш швидкими темпами, ніж конкуренти. Інноваційне підприємництво – виходячи з вище викладеного – вид діяльності, якій виконує функції:

1. Формувати конкурентні переваги.
2. Виступати імпульсом економічного, культурного та соціального розвитку.
3. Слугувати платформою для генерування нових ідей.

4. Виступати сферою перетворення новацій в інновації.
5. Обумовлювати потребу відповідних інноваційної активності ресурсів.
6. Сприяти розвитку малого бізнесу, в межах якого інноваційна активність займає великий сегмент [5].
7. Створювати інституційну основу подальшого соціально-економічного розвитку.
8. Формувати культуру розвитку.
9. Сприяє інтеграції різних видів діяльності, поєднання ресурсів яких формує додаткові стратегічні можливості [1].

В свою чергу, інноваційне підприємництво, щоб якісно виконувати функції, вимагає системних дій з його підтримки. До напрямків підтримки інноваційної активності віднесено наступні:

- Державна підтримка інноваційного підприємництва. Прикладом слугує досвід Ізраїлю, який активно використовував форму інкубаторів, венчурних фондів, фінансових інструментів для підтримки стартапів, та збільшення їх капіталізації. Це вирішує дві стратегічні проблеми. Перша – внаслідок активної підтримки стартапи перетворюються на ефективно функціонуючий бізнес, якій не тільки генерує нові ідеї, але й успішно їх впроваджує в практику. Друга задача, яку вирішує система підтримки молодого інноваційного підприємництва в Ізраїлі – це набуття великої вартості через гудвіл, патенти, ліцензії та інші нематеріальні активи, що дозволяє успішно продати їх на світовому ринку інноваційних підприємств.

- Формування системи освіти, спрямованої на підготовку фахівців, здатних працювати в інноваційному середовищі. Так, Ізраїль випускає не лише інженерів для інноваційного бізнесу, але й, що не менш важливо, менеджерів інноваційних проектів, які можуть організувати роботу в умовах високого ступеня невизначеності і одночасно високої вартості реалізації проектів. Крім цього, Ізраїль робить наголос на підготовку математиків та фахівців з природних наук, що створює базу для формування інноваційно здатних працівників у майбутньому.

- Створення регіональних зон з інноваційною спрямованістю за прикладом Силіконової долини. Історія створення унікальної науково-інноваційної зони уходить коріннями в проблеми відсутності коштів для розвитку Стенфордського університету і рішення керівництвом університету віддати під оренду інноваційному бізнесу вільну територію. Це вирішило ряд питань, серед яких основними називаємо наступні:

- було створено певний «бульйон», в якому «варилися» науковці, студенти та бізнесмени, наслідком чого став бум інноваційної активності;
- студенти мали місце для працевлаштування, перевірки знань та можливостей їх використання на практиці;
- було сформовано потенціал регіонального розвитку, який використано для отримання стратегічних конкурентних переваг, а «складові якого є основою подальшого регіонального розвитку» [2].

Вказані та інші напрямки підтримки інноваційного підприємництва будуть вдалими та ефективними за умови створення реальної стратегії перетворення економіки України на інноваційну, яка базуватиметься на науці, висококваліфікованому людському потенціалі та інституті фінансово-організаційної підтримки інноваційного бізнесу.

Список літератури

1. Kubiniy N. Culture, Tourism and Economy as a Triumvirate of Regional Strategic Development / Kubiniy N., Zavadnyak R., Belen M. // Вісник Херсонського університету. – 2019. – Вип. 34. – С. 105-108.
2. Kubiniy N. Modern Content of Strategic Regional Development Potential / Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T. // Economics and Business. – 2020. – № 1. URL: <http://eb.tsu.ge/?cat=nomer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>.

3. Злобин В. Черты прогресса в архитектуре. URL: <https://vitaly-v-zlobin.livejournal.com/479.html>.
4. Кубиний Н.Ю. Институционализация инновационных стратегий: ретроспективный бекграунд / Н.Ю. Кубиний, Е.В. Пулянович, Т.И. Косовилка // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2017. – Вип. 2. – С. 83-86.
5. Малий бізнес як фактор розвитку конкурентоспроможності регіону / В.П. Мікловда, А.В. Ступко, І.Г. Брігченко, Н.Ю. Кубиний. – Полтава: ЦЦЦЦ «Техсервіс». – 2012.

Лазаренко Ю.О.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ПРАКТИКИ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ У СУЧАСНИХ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯХ

За умов мережевої економіки інноваційний розвиток бізнес-організацій, що є основою набуття довгострокових конкурентних переваг, пов'язаний передусім із розробкою та ефективним застосуванням механізмів обміну знаннями, технологіями, ідеями та компетенціями з метою розширення інформаційної бази, яка може бути використана для створення і комерціалізації нововведень. Досвід інноваційно успішних компаній доводить перспективність запровадження інтерактивних моделей організації інноваційної діяльності, які на відміну від лінійних моделей передбачають розширення міжфірмової взаємодії та встановлення стійких взаємозв'язків між суб'єктами інноваційної мережі. У межах інтерактивних моделей мережева взаємодія учасників інноваційного процесу, що сприяє залученню зовнішніх інформаційних джерел, визнається однією із ключових передумов результативної і ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Використання таких форм організації інноваційної діяльності дозволяє не лише забезпечити обмін необхідними ресурсами, досвідом, навичками і компетенціями, а й допомогти інноваційним компаніям диверсифікувати джерела знань та одержати доступ до нової інформації як технічного, так і ринкового характеру [1].

Наразі однією із актуальних інтерактивних моделей інноваційного процесу є практика відкритих інновацій, відповідно до якої зовнішні ідеї, навички, компетенції та шляхи виходу на ринок визнаються такими ж важливими передумовами забезпечення ефективної інноваційної діяльності компанії, як внутрішні ресурси, знання і набутий досвід [2].

З управлінської точки зору запровадження сучасними компаніями інструментів відкритої моделі інноваційної діяльності є питанням стратегічного вибору. У відповідності до теоретичних положень парадигми відкритих інновацій, джерела інноваційних рішень не обмежуються внутрішнім середовищем фірми, а можуть бути набуті ззовні за рахунок активної взаємодії і комунікації з іншими учасниками інноваційної екосистеми. Можна виокремити такі основні зовнішні джерела інноваційних ідей, як суб'єкти цільового ринку, а саме конкуренти і партнери; наявні клієнти, адже саме споживачі можуть забезпечити зворотній зв'язок щодо функціональних характеристик і споживчої цінності продукції, а також надати інформацію про незадоволені потреби і вказати на інноваційні рішення існуючих проблем; а також постачальники, адже вони зацікавлені в роботі з провідними клієнтами та замовниками на ринку. Як засвідчують результати дослідження, що у сучасних бізнес-організаціях інновації розробляються та впроваджуються переважно за рахунок внутрішніх джерел компанії (28,4%), проте зростає роль зовнішніх агентів, залучених до інноваційного процесу – постачальників (26,4%), клієнтів (25,8%), конкурентів (24,9%). При цьому роль інших суб'єктів інноваційного процесу, таких як університети та науково-дослідницькі установи, є порівняно незначною – частка інновацій, розроблених за рахунок цих джерел, складає усього 3,7% і 2,9% у загальному обсязі [3].

Ефективна імплементація моделі відкритого інноваційного партнерства повинна ґрунтуватися на детальному дослідженні та аналітичному оцінюванні наявних інноваційних процесів бізнес-організації, а також ухваленні стратегічних управлінських рішень у розрізі того, що саме повинно бути винайдене у межах компанії, що має бути інтегроване ззовні та що доцільно розробляти у співпраці з партнерами-учасниками інноваційної мережі.

Залежно від активності запровадження елементів відкритої інноваційної діяльності та інтенсивності взаємодії компанії із зовнішніми партнерами у питаннях створення та запровадження інновацій виокремлюються чотири основних типи інноваційних стратегій: «закриті» інноватори, «напіввідкриті» інноватори, «відкриті» інноватори та «зовнішні» інноватори [4; 5]. Компанії, що обирають стратегію «закритих інноваторів», розробляють інноваційний продукт самостійно та здійснюють його ринкове просування за рахунок внутрішніх ресурсів. Така стратегія має певні переваги, зокрема, в контексті захисту прав інтелектуальної власності, проте, беручи до уваги сучасні тенденції розвитку мережевої економіки варто зазначити, що бізнес-організації, які ізолюють внутрішнє середовище, керуючись загрозою втрати інноваційних ідей, знань, технологій чи ключових компетентностей, значно обмежують свій інноваційний потенціал. «Напіввідкриті» інноватори характеризуються порівняно високим рівнем інноваційної сприйнятливості, однак такі організації не відчувають потреби у залученні додаткових зовнішніх ресурсів для успішної інноваційної діяльності. Дотримуючись такого типу стратегічної поведінки, фірми генерують і втілюють інноваційні ідеї переважно за рахунок внутрішніх джерел, проте на певних стадіях інноваційного процесу можуть частково надавати доступ до власних винаходів та розробок зовнішнім суб'єктам, використовуючи переваги такого партнерства. Стратегія відкритих інновацій передбачає активну взаємодію бізнес-організації із представниками зовнішнього середовища та дозволяє сформувати оптимальну модель інноваційного процесу із збалансованим використанням як внутрішніх, так і зовнішніх ресурсів. В основу стратегії зовнішніх інновацій, в свою чергу, покладено концепцію, згідно якої більшість інноваційних ідей виникає за межами організації. Відповідно, компанії, що дотримуються такої стратегії, здобувають конкурентні переваги за рахунок використання зовнішніх джерел знань для створення інноваційного продукту і забезпечення його комерціалізації у співпраці з іншими суб'єктами.

Узагальнюючи ключові організаційні фактори, що впливають на розробку і успішну реалізацію стратегії відкритих інновацій, слід виокремити такі елементи: корпоративна культура, стиль керівництва і лідерства, тип організаційної структури управління, навички, компетенції і цінності працівників, відповідна система стимулювання, механізми організаційного навчання, а також технологічні можливості компанії та специфічні здатності, пов'язані із управлінням знаннями. Дослідження сприятливих чинників відкритої інноваційної діяльності бізнес-організацій доводять наявність складних взаємозв'язків між зазначеними внутрішньофірмовими елементами. У контексті організаційного виміру варто зазначити, що корпоративна культура, яка визначає ставлення компанії до співпраці з партнерами, побудови комунікацій, готовності до ризику та обміну ідеями і знаннями із суб'єктами зовнішнього середовища, є вирішальний чинником, що обумовлює здатність організації успішно запроваджувати стратегію відкритих інновацій. На мікрорівні необхідною передумовою успішної реалізації такої стратегії є формування особливого типу організаційного мислення, що базується на створенні корпоративної культури, яка визнає цінність зовнішніх знань та компетенцій і сприймає безперервне навчання, як важливу частину операційної діяльності компанії.

Таким чином, у сучасній бізнес-реальності, за якої трансформуються принципи взаємодії між учасниками інноваційного процесу, практика відкритих інновацій доводить свою дієвість як сучасний інструмент інноваційного менеджменту. Проте розглянута модель має свої обмеження, тому ухвалення стратегічного рішення про залучення до відкритої інноваційної співпраці та обґрунтування того, якою мірою повинні бути відкриті внутрішні

інноваційні процеси, потребує з управлінської точки зору глибокого розуміння та зваженого аналізу потенційних можливостей і ризиків такого роду взаємодії.

Список літератури

1. Johannessen, Jon-Arild. A Systemic Approach To Innovation: The Interactive Innovation Model. *Kybernetes*. – 2009. – Vol. 38, Issue 1/2. – P. 158-176.
2. Chesbrough, H. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business Press. – 2006. – 272 p.
3. Ukrainski, Kadri and Varblane, Urmas. Sources of Innovation in the Estonian Forest and Wood Cluster. University of Tartu, Economics and Business Working Paper № 36-2005. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.757185>.
4. Barge-Gil, A. Open, Semi-Open and Closed Innovators: Towards an Explanation of Degree of Openness. *Industry & Innovation*. – 2010. – Vol. 17. – P. 577-607.
5. Gassmann, O., Sandmeier, P. and Wecht, C.H. Innovationsprozesse: Öffnung statt Alleingang. *IO New Management*. – 2004. – Vol. 73, 1-2. – P. 22-27.

Мала М.О.

студентка кафедри міжнародної економіки, група УС-61,

Науковий керівник: Корогодова О.О., к. е. н., доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки,

НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0

Конкурентоспроможність підприємства є комплексною та багатогранною категорією, яка відображає сукупність порівняльних переваг у різних сферах (економічній, технологічній, кадровій, товарній, ринковій тощо), поєднання яких формує для підприємства більш стійкі позиції на певному ринку у відповідний період часу у порівнянні з визначеними конкурентами.

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства створювати та реалізовувати продукцію, цінові й нецінові якості якої більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів на зовнішньому ринку. У сучасних умовах міжнародна конкурентоспроможність підприємств може приймати різноманітні форми, розроблятися та впроваджуватися за допомогою різних механізмів та характеризувати підприємства у позитивному чи навіть негативному відношенні [1]. Оскільки на стан та рівень розвитку інноваційної активності підприємств впливають загальноекономічні фактори та рівень конкурентоспроможності, то доцільно розглянути стан інноваційної діяльності у країні загалом. Впровадження інноваційної діяльності на промислових підприємствах України вказано на рис. 1. З рисунку бачимо, що впровадження нових технологій відбувалося нерегулярно. Найбільшого рівня цей показник досяг у 2016 році і склав 3489 одиниць, а у 2017 році і зовсім зменшився майже у два рази. Так, найнижчий рівень було зафіксовано у 2015 році. Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, зросло з 1217 од. у 2015 році до 2002 од. у 2018 році, тобто на 39,2%.

Одним із головних індикаторів, узагальнюючим показником для вимірювання рівня та результатів реалізації інноваційного потенціалу країни є Глобальний інноваційний індекс. Динаміка Глобального інноваційного індексу для України наведена на рис. 2.

Проаналізувавши динаміку значення Глобального інноваційного індексу для України, можна зазначити, що у період 2016-2018рр. спостерігається підвищення значення індексу, що свідчить про поступове поліпшення стану інноваційної діяльності у країні. Також важливим фактором можна вважати, що у 2018 р., порівняно з 2017р. відбулося підвищення ефективності інновацій, що дало змогу Україні посісти 5 місце серед 126 країн за показником індексу ефективності інновацій.



Рис. 1. Динаміка впровадження інноваційної діяльності на промислових підприємствах України, 2015-2018 рр. [2]

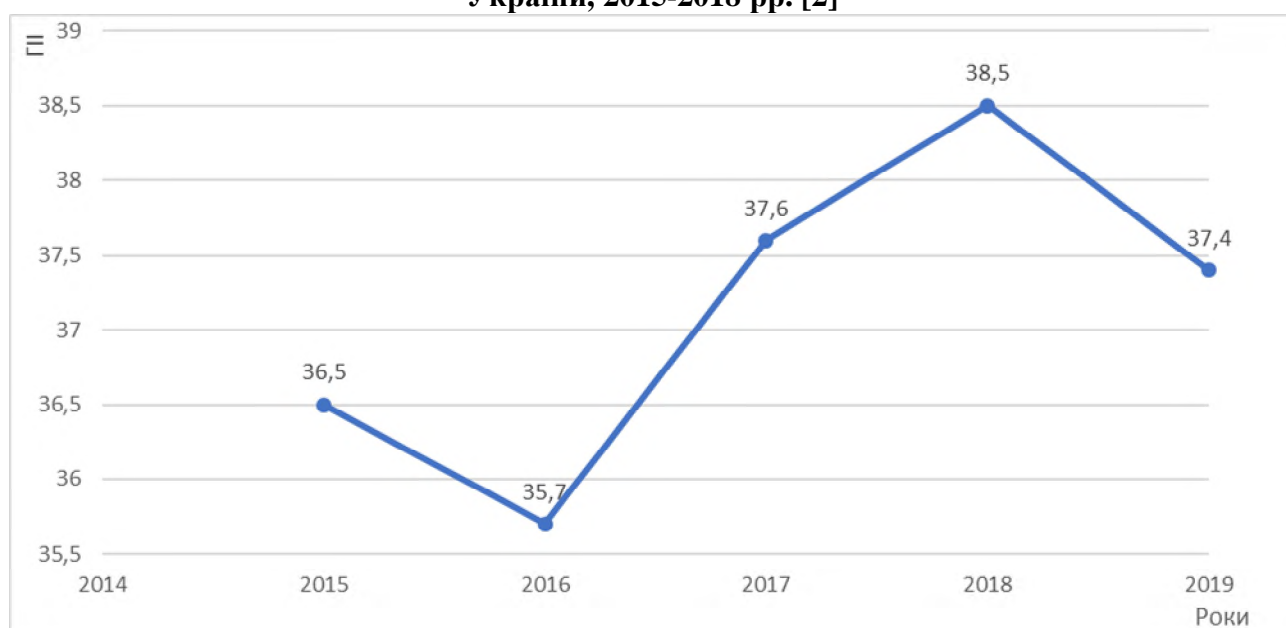


Рис. 2. Динаміка значення Глобального інноваційного індексу для України, 2015-2019 рр. [3]

Процеси фінансування значно впливають на обсяги і структуру інноваційної діяльності підприємства. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств представлено у таблиці нижче.

Таблиця 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств

Рік	Витрати на інновації, млн. грн	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	інвесторів-нерезидентів	інших джерел
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016	23229,5	22036,0	179,0	23,4	991,1
2017	9117,5	7704,1	227,3	107,8	1078,3
2018	12180,1	10742,0	639,1	107,0	692,0

З таблиці бачимо негативну тенденцію щодо зростання загальної суми інноваційних витрат протягом 2015-2018 рр. [2], тобто темп приросту за поточні чотири роки знизився на

11,83%. Також негативною тенденцією є витрати на інновації за рахунок власних коштів – темп приросту знизився на 19,9%. Однак можемо спостерігати й позитивні зміни. Наприклад, витрати на інновації за рахунок державного бюджету (темп приросту збільшився майже у одинадцять раз за чотири поточні роки), інвесторів-нерезидентів (темп приросту збільшився на 82,6%) та інших джерел (збільшення темпу приросту у півтора рази). Однак навіть позитивні зміни щодо витрат на інновації за рахунок державного бюджету все одно недостатні, оскільки держава повинна надавати хоча б половину державних коштів для розвитку даної галузі.

Таким чином, можна зробити висновок, що обсяги джерел фінансування для вітчизняних підприємств дещо знижуються, це у свою чергу призводить до скорочення і так незначних обсягів інноваційних розробок. Для подолання цього українські підприємства можуть розробити комплексні інвестиційні проекти на державному та регіональному рівнях, розширити структуру джерел фінансування інноваційного-інвестиційного розвитку підприємств України. В свою чергу це дозволить доволі швидко виправдати надії щодо інноваційної діяльності України, а також ефективно впровадити інновації, які забезпечують високу рентабельність інноваційної діяльності. Для вдосконалення своїх конкурентних позицій на ринку, підприємства впроваджують інновації, завдяки чому можна отримати такі переваги як:

- підвищення конкурентоспроможності товару, яке створює нові конкурентні переваги на найближчу та на довгострокову перспективу;
- впровадження нових потреб, які створюють нові конкурентні переваги на довгострокову перспективу;
- підвищення ефективності виробництва, яке перетворює конкурентоспроможність товарної маси на конкурентоспроможність організацій.

Список літератури

1. A focus on international competitiveness. URL: https://www.researchgate.net/publication/257730622_A_focus_on_international_competitiveness.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. World Intellectual Property Organization: Global innovation index. URL: <https://www.wipo.int>.

Манойленко А.М.

студент

Тарасюк А.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

На сучасному етапі стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні є однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики будь-якої держави. Дослідження основних тенденцій та закономірностей розвитку країни дає можливість оцінити реальний стан національної економіки, розробити ефективну державну економічну політику та забезпечити умови для якісного зростання економіки як країни в цілому, так і окремих її структурних одиниць. Тому аналіз основних проблем та перспектив економічного розвитку України на сучасному етапі є актуальною проблемою, яка вимагає детального дослідження.

Питанню аналізу основних проблем та перспектив економічного розвитку України на сучасному етапі присвячені праці багатьох зарубіжних й вітчизняних науковців, зокрема Т. С. Вакарчука, Л. Є. Сімківа, В. О. Безуглої, І. Б. Висоцької, І. В. Сацика тощо. Водночас, слід зауважити, що існує необхідність більш ретельного дослідження з метою оцінки

реального стану національної економіки, розробки ефективної державної економічної політики та забезпечення умов для якісного зростання економіки як країни в цілому, так і окремих її структурних одиниць

Економічна теорія та практика переважно збігаються в розумінні поняття економічного розвитку і, як правило, пов'язують його з розширенням масштабів виробництва, зростанням випуску продукції та збільшенням валового внутрішнього продукту [1, с. 30]. В загальному вигляді економічний розвиток визначається як довгострокове кількісне і якісне збільшення реального національного доходу в умовах обмежених ресурсів з метою забезпечення суспільного добробуту в країні і забезпечення накопичення капіталу в необхідних розмірах [2, с. 67]. Зазвичай оцінку економічного розвитку економіки країни здійснюють на основі аналізу темпів приросту валового внутрішнього продукту (ВВП). В Україні протягом останніх трьох років спостерігалася його позитивна динаміка, з чого можна зробити висновок про економічне зростання країни. Проте після різкого падіння реального ВВП на 6,6% у 2014 році та 9,8% у 2015 році, ці зрушення є недостатніми. Протягом 2016-2019 років темп приросту ВВП склав 2,3%, 2,5%, 3,4% та 3,2%, а на 2020 прогнозується зростання в розмірі 3% [3]. Однак зростання економіки на 3% в сучасному світі – це посередній результат. Згідно з даними Міжнародного валютного фонду світова економіка у 2020 році зросте швидше – на 3,3% [4]. В середньому протягом 2000-2019 років українська економіка зростала на 2,6% в рік, в той час як світова – на 3% (рис. 1). Продовження існуючих тенденцій в майбутньому сприятиме збільшенню рівня відставання України від розвинутих країн світу. Загалом, якщо ВВП України й надалі буде зростати в межах 2-3%, то вже через декілька років країна може потрапити в ситуацію, коли реального ВВП не буде вистачати навіть на просте відтворення зношених основних фондів, не кажучи вже про розвиток.

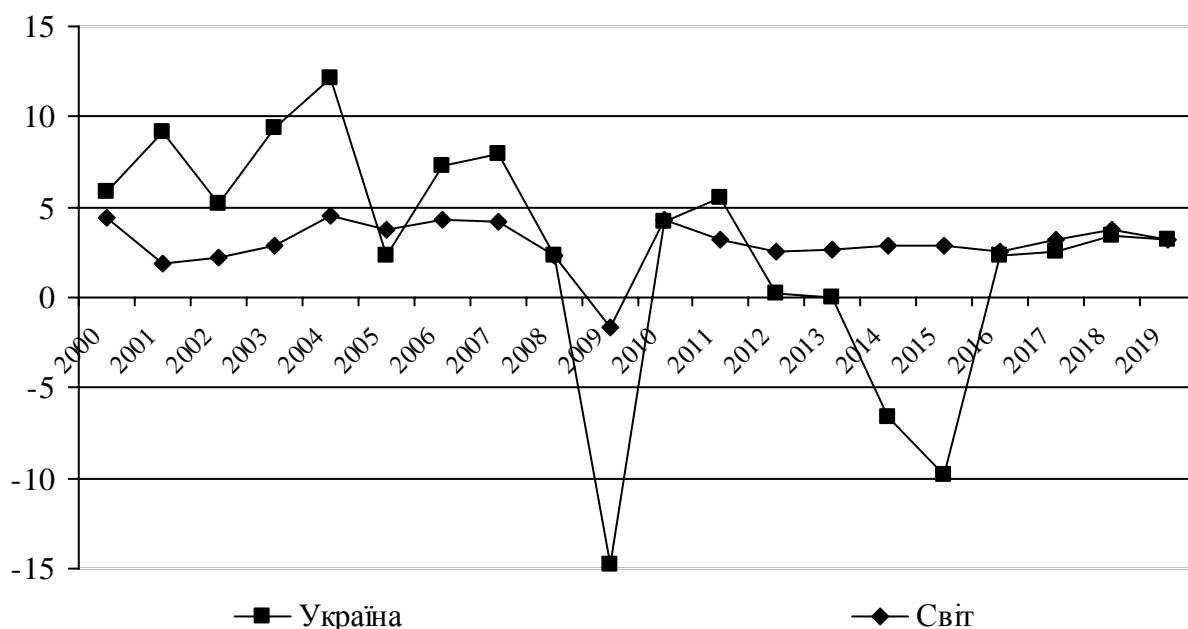


Рис. 1. Темпи розвитку економіки України та світу протягом 2000-2019 рр.

Сприятливі динамічному економічному зростанню України в майбутньому можуть як внутрішні, так і зовнішні чинники. Враховуючи відкритість української економіки, останні поки превають, в зв'язку з чим наша економіка зростає синхронно зі світовими сировинними циклами, коли збільшуються ціни на нафту та іншу сировину, і разом з ними стрімко падає. Наприклад, з 2001 по 2008 рік реальний ВВП України збільшився сумарно на 57,4%, або в середньому на 8,2% на рік. Протягом цього періоду ціна на нафту марки Brent виросла на 369,1% з 30,7 до 144 доларів за барель. Світова фінансова криза 2008 року призвела до рекордного падіння котирувань, коли ціна на нафту впала до 33,7 доларів за

барель, тобто на 76,6% [5]. ВВП України при цьому впав лише на 14,7% [3]. Таким чином, п'ятикратне зростання цін на нафту призвело до зростання ВВП у півтора рази, але аналогічне п'ятикратне падіння призвело до втрати лише шостої частини. В цьому випадку позначився ефект просочування багатства, коли доходи експортерів призвели до початку повільних структурних перетворень в економіці, в результаті яких суттєво зросли банківський сектор, будівництво, торгівля, телекомунікації та сфера послуг.

Причина взаємозв'язку економічного зростання України і зростання цін на нафту полягає в тому, що зростання доходів ключових країн-експортерів нафти призводить до зростання інвестиційних витрат по всьому світу. Зростання інвестицій призводить до збільшення попиту на метал, а зростання інвестиційних вкладень стимулює нарощування споживчих витрат в країнах, які є реципієнтами інвестицій, зокрема єгиптяни починають купувати більше зерна, а індуси – соняшникової олії. А це все продукти традиційного українського експорту. Для того, щоб зовнішній фактор у вигляді високих світових цін на сировину призвів до зростання ВВП України як в період з 2001 по 2008 рік, необхідно, щоб нафтові котирування вирости до 120-140 доларів за барель і протрималися на цьому рівні не менше п'яти років. Проте це є малоімовірним, оскільки станом на березень 2020 року ціна на нафту становить 36,7 долари за барель, а до кінця року прогнозується її коливання в межах 30-40 доларів.

Серед факторів зростання важливу роль також відіграє споживча інфляція. Якщо дослідити співвідношення зростання реального ВВП і споживчих цін, то можна побачити, що зростання з 2001 по 2008 рік супроводжувався інфляцією в середньому на рівні 11,5% на рік. Згасання інфляції до дефляції на рівні -0,2% у 2012 році і мінімальної інфляції на рівні 0,5% у 2013 році супроводжувалося приблизно таким же економічним зростанням – 0,2% і 0,1% відповідно [3]. Тобто, українська економіка до завершення структурної перебудови та адаптації до ринку ЄС не зможе швидко рости без адекватного інфляційного імпульсу, найбільш оптимальне значення якого становить приблизно 11-12% на рік. Звичайно, існує приклад Китаю, ВВП якого щорічно збільшується на 6-7%, а індекс споживчих цін знаходиться в діапазоні 2-3%. Але для подібного співвідношення необхідно бути експортером на трильйони доларів, мати достатні валютні резерви для підтримки стабільності національної валюти та здійснювати ефективне державне регулювання внутрішніх цін і тарифів. В умовах України, коли імпорт перевищує експорт, валютних резервів недостатньо, а внутрішнє регулювання цін практично не працює, нарощувати ВВП більш високими темпами, ніж індекс споживчої інфляції неможливо.

Для того щоб забезпечити економічне зростання України за рахунок внутрішніх факторів, необхідно дослідити структуру української економіки з точки зору секторальної моделі Кларка – Фішера. Відповідно до цієї моделі, будь-яка економіка складається з первинного, вторинного і третинного секторів. До первинного сектору відносять сільське господарство та видобуток корисних копалин, до вторинного – промисловість та будівництво, до третинного – сферу послуг, освіту, медицину та інформаційні технології. Колін Кларк в своїх роботах довів, що в міру розвитку суспільства і зростання доходу на душу населення змінюється структура економіки: частка попиту на продукцію сільського господарства в загальній структурі доходів поступово знижується, на промислову продукцію – зростає до певної точки, а потім, у міру насичення, також скорочується, проте попит на послуги зростає постійно.

В залежності від співвідношення секторів економіки кожна країна проходить три стадії розвитку: доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний. У цій парадигмі закладений економічний успіх західного світу, повільне зростання добробуту населення Індії і Китаю і відсталість країн третього світу. Основне правило полягає в тому, що стимулювати економіку необхідно через точки зростання, які визначаються за питомою вагою в структурі ВВП. Тобто, ключове завдання будь-яких економічних реформ – пов'язати стратегію зростання споживчих витрат населення зі зміною структури економіки. І саме в цьому напрямку стимулювати зростання продуктивності праці і інвестицій.

Як показує аналіз структури економіки України, третинний сектор складає приблизно 60,5% реального ВВП, тоді як первинний і вторинний – 12% і 26,5% відповідно [3]. Очевидно випадання з індустріальної фази в результаті деіндустріалізації, при цьому з одного боку питома вага третинного сектору дещо зросла, але з іншого боку значно сильніше збільшився первинний сектор економіки. Тобто зараз економіка України зависла на межі індустріальної фази розвитку і за логікою структурних зрушень повинна перейти в постіндустріальну. При цьому держава включила інструменти стимулювання первинного сектора. В результаті логіка системних видозмін тягне країну вперед, а механізм застосовуваних стимулів – назад. Звичайно, можна підтримувати аграрних виробників, металургів, збільшувати видобуток нафти, газу і вугілля, але по нашій структурі ВВП це дасть короткострокове зростання в межах 3-4%, після якого почнеться неминучий спад слідом за новим світовим економічним циклом. Уникнути майбутнього обвалу і нарощувати ВВП в межах 7-8% на рік можна в результаті структурної перебудови економіки, тобто шляхом розвитку сектора послуг через розвиток малого й середнього бізнесу. Простий розрахунок показує, що розширення третинного сектору до 70% ВВП при незмінності промислового і сільськогосподарського потенціалу може дати до 9,5% приросту реального ВВП, чого можна досягти без істотних капіталовкладень. В такому випадку Україна може на часовому проміжку в три-п'ять років повторити динаміку бурхливого зростання економіки за аналогією з показниками 2001-2008 рр. Звичайно, потім ця модель досягне своєї межі, подолати яку можна буде лише за рахунок нарощування капітальних інвестицій.

Поки ж з більш ніж 15 млрд. дол. капітальних інвестицій за підсумками 2019 року 68,1% були профінансовані за рахунок власних коштів. Ключовою проблемою тут є низький обсяг капітальних інвестицій, здійснених за рахунок кредитних коштів, якщо у 2012 р. його частка в загальному обсязі інвестицій складала 14,5%, то у 2019 році вона склала лише 7%. Причиною падіння стала висока облікова ставка Національного банку України, яка протягом останніх років перебувала на рівні 18%. Відповідно кредитні ставки для бізнесу стартують від 18%, при тому, що рівень рентабельності операційної діяльності малого та середнього бізнесу у 2018 році складав 8,3% та 7% відповідно. Іншою проблемою є негативна динаміка іноземних капітальних інвестицій. Так, якщо у 2012 р. розмір капітальних інвестицій, здійснених за рахунок іноземних інвесторів складав 611,9 млн. дол. США, то у 2019 році вони склали лише 137,3 млн. дол. США [3]. Причиною цієї проблеми є високі ставки по облігаціях внутрішньої державної позики, які протягом останніх років знаходилися на рівні 18%. В результаті, іноземним інвесторам вигідніше вкладати гроші в державні цінні папери, у зв'язку з їх високою прибутковістю і низьким рівнем ризику.

Підводячи підсумки, можна відзначити, що основною метою довгострокової економічної політики України має бути забезпечення стійкого економічного зростання, динаміка якого значною мірою залежить від зовнішніх факторів, зокрема від світових цін на нафту та іншу сировину. Проте на якість і динаміку розвитку будь-якої економіки, в тому числі і української, також впливають внутрішні фактори, зокрема наявність прогресивних зрушень у його галузевій, науково-технологічній та інституціональній структурі. Для забезпечення подальшого економічного зростання України і прискорення його динаміки необхідно перш за все забезпечити стимулювання розвитку сфери послуг через розвиток малого й середнього бізнесу. А тут на перше місце виходять такі фактори як лібералізація податкового законодавства та дерегуляція звітності для малого й середнього бізнесу, захист титулів власності та прав інвесторів, створення справедливої судової системи та забезпечення простоти в підключенні до інфраструктурних мереж. Для зростання сектора послуг необхідний також запуск кредитних стимулів, в тому числі і у вигляді компенсації з боку держави частини процентної ставки по кредитах, виданих малому та середньому бізнесу. Для забезпечення довгострокового зростання необхідно стимулювати зростання капітальних інвестицій за рахунок кредитних коштів шляхом зниження облікової ставки та за рахунок іноземних інвесторів шляхом зниження ставки по державним цінними паперам.

Список літератури

1. Вакарчук Т. С. Економічне зростання як стратегічний напрям державного регулювання економіки України. *Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки*. 2014. № 2. С. 30-42.
2. Сімків Л. Є. Економічне зростання як індикатор якості економічних реформ. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка*. 2015. Вип. 2 (1). С. 66-70.
3. Річні національні рахунки. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 23.03.2020).
4. Challenges to Steady Growth. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weo-update-january2020> (дата звернення: 23.03.2020).
5. Brent Crude Oil Prices - 10 Year Daily Chart. URL: <https://www.macrotrends.net/2480/brent-crude-oil-prices-10-year-daily-chart> (дата звернення: 23.03.2020).

Надточий А.А.

студент спеціальності «Екологія»,

Науковий керівник: **Корчагіна В.Г.**, *к. е. н.,*

доцент кафедри управління та адміністрування,

Вищий навчальний заклад «Відкритий міжнародний університет

розвитку людини «Україна» (Новокаховський гуманітарний інститут)

м. Нова Каховка, Україна

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

На сучасному етапі розвитку підприємств національної економіки, у зв'язку з порушенням балансу між господарською діяльністю підприємств та навколишнім середовищем, досить гостро постає проблема еколого-економічного управління. Техногенні чинники змінюють природний перебіг процесів у довкіллі, що ставить під загрозу здоров'я і життя людини. Важливою складовою у формуванні та реалізації еколого-економічного управління є своєчасна та достовірна оцінка стану природокористування й охорони навколишнього середовища у різних секторах економіки. Реалізація еколого-економічної політики потребує запровадження інноваційних підходів до дослідження стану економіки країни. Запровадження еколого-економічного аналізу господарської діяльності підприємств є одним з них.

Еколого-економічний аналіз – інноваційна галузь економічного аналізу, який охоплює всі сторони господарської діяльності підприємства у взаємозв'язку з його природоохоронною, ресурсозберігаючою, екоєфективною діяльністю та впливу довкілля на діяльність підприємства [3, с. 173].

Еколого-економічний аналіз є важливим інструментом оцінки екологічної стійкості підприємств і галузей, що має багатоаспектний, комплексний та організаційний характер. З його допомогою можливо приймати оптимальні управлінські рішення у сфері природокористування, управління підприємствами та охорони навколишнього середовища.

Еколого-економічний аналіз здійснюється за двома основними напрямками. Перший напрям передбачає виявлення масштабів, елементів і результатів діяльності підприємства, регіону, країни в цілому, що має певний вплив на довкілля (як негативний, так і позитивний), другий напрям – визначення впливу такої діяльності на формування й оцінку підсумкових показників роботи підприємства.

Для виявлення масштабів діяльності підприємств промислового виробництва Херсонської області наведено структуру та обсяги промислового виробництва Херсонської області за даними Головного управління статистики в Херсонській області (табл. 1).

Динаміка промислового виробництва за основними видами діяльності у Херсонській області у 2019 році характеризується такими даними: загальне збільшення індексу промисловості Херсонської області 2019/2018 до 2018/2017 на 2,3%. в т.ч. найбільші за видами промислового виробництва: добувна промисловість і розроблення кар'єрів –

збільшення на 50,8%; переробна промисловість (текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів) – збільшення на 19,5%; переробна промисловість (металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування) – збільшення на 12,4%.

Таблиця 1. Індекси промислового виробництва за основними видами діяльності у Херсонській області у 2019 році [2]

	Код за КВЕД-2010	Грудень 2019 до		2019 до 2018	Довідково: 2018 до 2017
		листопада 2019	грудня 2018		
Промисловість	В+С+D	97,5	101,0	103,4	101,1
Добувна та переробна промисловість	В+С	98,1	99,5	97,6	95,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	В	81,5	49,5	138,8	88,0
Переробна промисловість з неї	С	98,5	101,4	97,0	95,1
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	10-12	100,7	102,6	99,8	93,9
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	13-15	230,4	84,3	94,9	75,4
виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	16-18	97,8	106,2	108,6	110,4
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	19	—	—	—	—
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	20	66,2	97,9	106,4	119,5
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	21	к	к	к	к
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	22, 23	93,6	89,9	105,6	103,9
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	24, 25	108,1	103,1	97,2	84,8
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	26-30	97,8	114,2	76,2	93,4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	96,1	105,1	119,7	123,3

До аналізу не увійшли галузі: сільське господарство, тваринництво, енергетика та транспорт області, що дозволило би більш чітко визначити їх вплив на довкілля та напрями його мінімізації.

Збільшення обсягів виробництва промислової діяльності в Херсонській області свідчить про збільшення впливу на довкілля гірничодобувної промисловості (на 50,8%), а саме:

Пошкодження геологічного та всього природного середовища відбувається при пошуках корисних копалин – на стадії геологорозвідувальних робіт. Сучасні свердловини можуть досягати глибини кількох кілометрів. При бурінні таких свердловин на поверхню Землі піднімаються великі об'єми гірських порід, які забруднюють місцерозташування свердловин. Наприклад, при глибині свердловини 5 км об'єм розбурених і піднятих на поверхню порід сягає 800 м³. Залишені у вигляді відвалів ці техногенні відклади розмиваються дощовими й талими водами і забруднюють навколишню територію шкідливими для живих організмів сполуками. При бурінні свердловин часто використовують бурові розчини, до складу яких входять водорозчинні солі, органічні речовини та різноманітні обважнювачі, які забруднюють не лише земну поверхню в місцях буріння свердловин, а й підземні водоносні та водопроникні горизонти. Коли свердловини досягають нафто- або газоносних пластів, нерідко відбуваються викиди нафти і газу, які забруднюють ґрунти і воду, а при самозагорянні – атмосферне повітря. Атмосфера інтенсивно забруднюється також у процесі бурових робіт. При бурінні глибоких свердловин кількість вихлопних отруйних газів двигунів бурових установок сягає близько 260 000 м³ на добу. Поверхневі розвідувальні виробки: шурфи, канали тощо активізують ерозійні процеси, стимулюють яроутворення, яке вилучає із сільськогосподарської сфери значні площі родючих земель. Потужними джерелами забруднення навколишнього середовища виступають також гідровідстойники, шлаконакоплювачі тощо.

Про збільшення впливу на довкілля переробної промисловості (текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів на 19,5%, металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування на 12,4%), а саме:

На підприємства чорної металургії припадає близько 15 % всіх промислових викидів в атмосферу пилю, 8-10 – викидів діоксиду сірки, 10-15 % – загального обсягу споживання води. До цього слід додати величезну кількість твердих відходів (шлаків, шлаків тощо). Сучасний металургійний завод на 1 млн т виплавленої сталі викидає в навколишнє середовище: 800 тис. т шлаків, 100 – пилю, 30 – окису вуглецю, 8 – двоокису сірки, 50 – фтористого водню, 3 – окисів азоту.

Частина виробничих відходів уловлюється, утилізується, переробляється. Коефіцієнт уловлювання пилю становить у середньому 85-87 %, коефіцієнт знешкодження оксиду вуглецю – понад 90, коефіцієнт уловлювання сірчаного ангідриду – 8-9 %.

Нині інноваційним напрямом управління такими підприємствами є створення і впровадження маловідходних технологій, які дозволяють не лише зменшити забруднення довкілля, а й підвищити ефективність металургійного виробництва.

Еколого-економічний аналіз можна структурувати, виділивши п'ять основних елементів структури: екологічна експертиза, екологічна діагностика, екологічний ситуаційний аналіз, екологічний маркетинговий аналіз та екологічний аудит.

Екологічна експертиза – вид науково-практичної діяльності уповноважених державних органів, еколого-експертних формувань та об'єднань громадян, що ґрунтується на міжгалузевому екологічному дослідженні, аналізі та оцінці передпроектних, проектних та інших матеріалів чи об'єктів, реалізація і дія яких може негативно впливати або впливає на стан навколишнього природного середовища, і спрямована на підготовку висновків про відповідність запланованої чи здійснюваної діяльності нормам і вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища, раціональне використання і відтворення природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки [4]. Метою екологічної експертизи є запобігання негативному впливу антропогенної діяльності на стан навколишнього природного середовища та здоров'я людей, а також оцінка ступеня екологічної безпеки господарської діяльності та екологічної ситуації на окремих територіях і об'єктах.

Важливою складовою еколого-економічного аналізу є екологічна діагностика, що дозволяє простежувати динаміку досліджуваних процесів у взаємозв'язку, визначаючи при цьому причинно-наслідкові зв'язки і залежності, яка направлена на визначення характеру

різних порушень у разі відхилення від ходу виробничого процесу від екологічних нормативів і вимог щодо потенційного виникнення значних проблемних ситуацій, оцінку диспропорцій між виробництвом продукції і економічно значущими проблемами охорони навколишнього середовища для підприємства. Мета екологічної діагностики – формування і аналіз своєчасної й достатньо об'єктивної інформації про можливості й інтенсивність розвитку негативних наслідків впливу господарської діяльності, виробництва на навколишнє природне середовище, вміння правильно виявити і оцінити еколого-економічні проблемні ситуації для подальшого, більш поглибленого, їх аналізу [6, с. 78].

Екологічний маркетинг – це функція управління, яка організовує і спрямовує діяльність підприємств, пов'язану з оцінкою і перетворенням потреб споживачів в екологічно орієнтований попит, тобто попит на товари і послуги, що сприяють збереженню якісного та кількісного рівня основних екосистем, задовольняють екологічні потреби як окремих осіб, так і організацій або суспільства в цілому [1, с. 25].

Основною метою його на рівні суб'єкта господарювання є виявлення незадоволеного попиту в екологічно чистих умовах довкілля, екологічно чистих товарах, техніці та технологіях з метою орієнтування виробництва на задоволення екологічних потреб, тобто забезпечення розроблення, випускання і реалізації екологічних товарів, на які на ринку існує попит; на регіональному та державному рівнях – створення таких економічних умов для суб'єктів господарювання, при яких вони будуть зацікавлені в модернізації технологій виробництв і будуть прагнути раціонально використовувати, зберігати та відновлювати природно-ресурсний потенціал регіону (або компенсувати суспільству шкоду, яка завдається).

Екологічний аудит – це документально оформлений системний незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту [5].

Послуги екологічного аудиту включають: аналіз впливу екологічно небезпечної діяльності на стан природного середовища та здоров'я населення; еколого-економічний прогноз екологічних наслідків господарської діяльності; екологічне обґрунтування впровадження винаходів, ресурсозберігаючих технологій і систем, приладів контролю тощо; еколого-економічну оцінку ризику адміністративних рішень та ін.

Еколого-економічний аналіз є інструментом забезпечення підвищення рівня екологізації виробництва, якості (екологічності) продукції, а також покращання стану довкілля, спрямований на розробку механізму інноваційного еколого-економічного управління підприємством.

Список літератури

1. Екологічний маркетинг : [навч. посіб.] / А.М. Вічевич, Т.В. Вайданич, І.І. Дідович, А.П. Дідович. – Львів : УкрДІТУ, 2002. – 248 с.
2. Індeksi промислового виробництва за основними видами діяльності у Херсонській області у 2019 році. URL: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/express.html>.
3. Мельничук Н.В. Застосування еколого-економічного аналізу для оцінки рівня екологічності виробництва / Н.В. Мельничук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 3 (51). – С. 172-179.
4. «Про екологічну експертизу» Закон України від 09.02.1995 № 45/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/45/95>.
5. «Про екологічний аудит» Закон України від 24.06.2004 № 1862-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1862-15>.
6. Теорія еколого-економічного аналізу : навч. посіб. / Є.В. Мішенін, І.М. Сотник, Н.В. Мішеніна, І.О. Галиця ; за ред. Є.В. Мішеніна. – Суми: СумДУ, 2014. – 246 с.

Отколенко А.Є.
студентка

Корогодова О.О.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки,
НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0

В умовах сучасного прогресивного розвитку інноваційних та супутніх технологій постає завдання визначення промисловими підприємствами власних програм розвитку щодо удосконалення виробничого обладнання, технологічного процесу, реорганізації системи управління підприємством під вимоги Індустрії 4.0. Задля реалізації зазначених аспектів діяльності промислових підприємств України необхідно зважати на можливості, що відкриваються з початком Четвертої промислової революції. Комплексна модернізація виробничих процесів на відповідних підприємствах є основою для здійснення успішної виробничо-комерційної діяльності, адже передбачає усунення недоліків в інфраструктурі, виробничих програмах, а також маркетингово-збутовій системі тощо.

Функціонування промислових підприємств в умовах Індустрії 4.0 дає змогу підвищити конкурентоспроможність як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, а це, у свою чергу, впливає на можливість виготовлення високоякісної продукції, обумовлену необхідністю відповідності вимогам міжнародних стандартів. Внаслідок механізації та автоматизації всіх можливих процесів, які не потребують постійного втручання кваліфікованих кадрів, та впровадження прогресивного обладнання можливі докорінні зміни у структурі підприємства та зниження неефективних зв'язків між його ланками.

На сьогодні промислові підприємства України не здатні повною мірою забезпечити стрімке зростання економіки в країні. Зазначена проблема тісно пов'язана з відсутністю нових методів у роботі організацій та використанням застарілих технологій. Серед негативних наслідків необхідно зазначити фізичний та моральний знос устаткування, зниження якості продукції та невідповідність вимогам ринку, що зменшує показники конкуренто-спроможності у порівнянні з промисловими підприємствами провідних країн світу [1].

Майбутнє використання методології Індустрії 4.0 в Україні передбачає докорінні та якісні зміни на всіх етапах виробництва та організації процесів. Як можна побачити зі звітів компаній, що вже активно використовують принципи Індустрії 4.0 для модернізації власного виробництва, зазначені зміни швидко приносять ефективні результати [2].

Основні способи модернізації промислових підприємств в Україні за допомогою методів Індустрії 4.0:

1. *Створення єдиного цифрового внутрішнього середовища підприємства.* Цифрова екосистема є головною у функціонуванні організації. За допомогою підтримки взаємодії структурних компонентів на підприємстві можливо створити власний цифровий простір, який буде забезпечувати стабільну роботу необхідних ланок та слідкувати за виконанням поставлених задач.

2. *Встановлення зв'язку між виробничими цифровими пристроями та комп'ютерами співробітників за допомогою мережі Інтернет.* З'являється можливість вільно і швидко передавати дані до єдиного цифрового внутрішнього середовища підприємства та приймати на основі попередньо оброблених аналітичних показників виважені рішення.

3. *Аналітика великих даних.* Згідно із запропонованою методикою необхідна інформація повинна оброблятися у відповідно сконструйованих системах контролю,

розроблених на основі штучного інтелекту задля зручності роботи кваліфікованої робочої сили.

4. *Використання цифрових платформ.* Цифрові платформи (програми) дозволяють розширити способи кооперації між підприємством, партнерами, постачальниками сировини та потенційними клієнтами.

Застосування сучасної методології та сукупності модернізаційних установ в умовах Четвертої промислової революції розширює потенційні можливості підприємства відповідно до меж його внесків у власний розвиток. Для того, щоб інтегрувати запропоновані методики у діяльність українських підприємств, необхідно звернути увагу на раціональність використання інвестицій у розвиток організації, вдосконалення амортизаційної політики та підтримку плановості й поступовості виконання завдань [3].

В результаті точних і скоординованих дій, а саме за допомогою налагодженої індивідуальної технології, прийнятті децентралізованих рішень, процесам самоналагоджування та самонавчання цифрових пристроїв і прогресивного підходу до організації виробництва матимемо позитивний економічний та соціальний ефекти, до яких можна віднести: а) зростання конкурентоспроможності продукції промислового підприємства на міжнародному ринку; б) формування собівартості продукції в залежності від індивідуальних переваг клієнтів; в) зростання якості товарів, скорочення часу на їхнє створення; г) зниження частки витрат у процесі виробництва; д) диференціація й урізноманітнення асортименту та номенклатури товарів [4].

Отже, процес модернізації технологій на промислових підприємствах має значний вплив на національну економіку. У першу чергу зазначений процес потребує узгоджених і скоординованих рішень організації, а також поступовості у їх виконанні. За допомогою внесених корективів у внутрішнє середовище промислового підприємства зростає результативність діяльності та відбувається поглиблення взаємозв'язків між кожним елементом екосистеми підприємства, що спричиняє безпосередній розвиток промисловості України в цілому.

Список літератури

1. Офіційний сайт Асоціації підприємств промислової автоматизації України. *Міжнародні технічні стандарти та українська Індустрія 4.0* URL: <https://appau.org.ua/tk-185/mizhnarodni-tehnichni-standarty-ta-ukrayinska-industriya-4-0/> (дата звернення 22.04.2020).
2. Офіційний сайт Асоціації підприємств промислової автоматизації України. *Заключна конференція проекту аCampus – звіт* URL: <https://appau.org.ua/tk-185/zaklyuchna-konferentsiya-proektu-acampus-zvit/> (дата звернення 22.04.2020).
3. Петрович Й. М. Основні передумови організування процесів модернізації промислових підприємств на інноваційних засадах / Й. М. Петрович // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: *Проблеми економіки та управління*. 2019. № 4. С. 1-7.
4. Кириченко О. С. Основні принципи концепції модернізації промисловості країни на засадах "Індустрії 4.0" / О. С. Кириченко. // *Матеріали міжнародної конференції "Держава, регіони, підприємство - інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку"*. 2019. С. 672-674.

Самойлик Ю.В.

*д. е. н., доцент, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

РИНОК ПИВА В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Ринок пива являє собою провідний сегмент, який динамічно розвивається майже у всіх регіонах світу. Цей напій користується попитом, як в Європі, так і на інших континентах світу. Рентабельність продажу пива досить висока, а у зв'язку з високою популярністю цього

напою забезпечує значні обсяги продажу, особливо в сезон, а отже і достатні доходи та прибутки.

З початку 2019 р. спостерігається суттєве зростання обсягів виробництва пива. Ці показники є нижчими, порівняно із аналогічним періодом 2018 р. У 2019 р. порівняно із 2017 р. обсяги виробництва пива суттєво зросли (рис. 1).

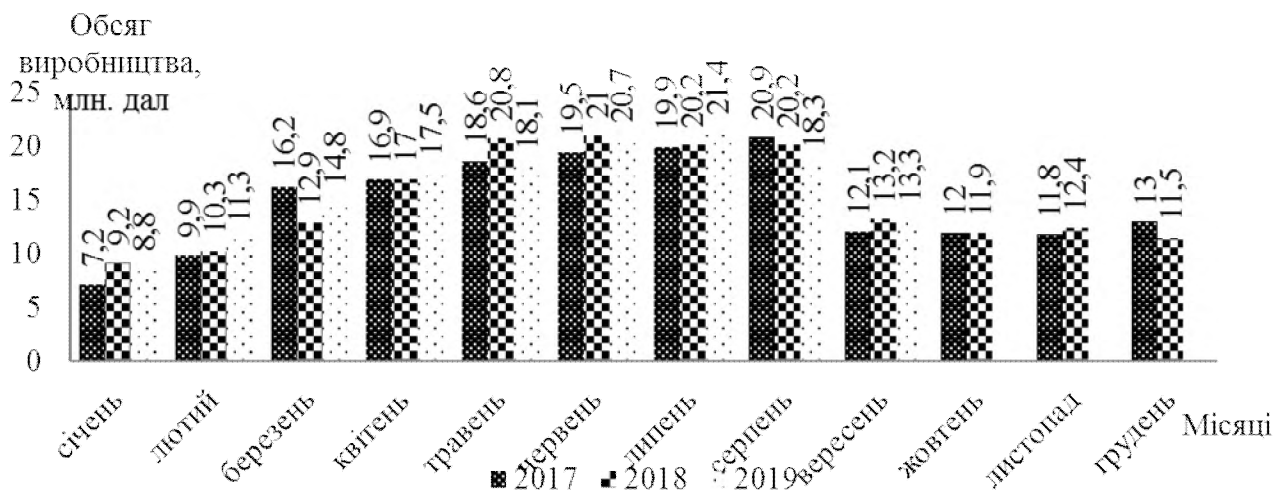


Рис. 1. Обсяги виробництва пива в Україні, 2017-2019 рр. (млн. дал)

Джерело: узагальнено автором за [3]

Експертна оцінка обсягу виробництва пива по Україні (крім пива безалкогольного з умістом спирту до 0,5 об. %) за 12 місяців 2019 р. – 180,2 млн. дал, або становить 99,6 % до аналогічного періоду 2018 р., та виробництво солоду – 339041 тонн, що становить 99,3 % до аналогічного періоду 2018 р. [2]. Лідерами серед виробників пива названо компанії «САН ІнБев Україна», «Карлсберг Україна», «Перша Приватна Броварня» і «Оболонь». У 2018 р. галузь пивоваріння сплатила до Держбюджету України 4,7 млрд грн підакцизного податку. До ТОП-100 найбільших платників податків за 2018 р. увійшли 5 ключових підприємств алкогольної галузі: «Карлсберг Україна» (2,93 млрд. грн); «Національна горілчана компанія» (2,03 млрд. грн); «Сан ІнБев Україна» (1,6 млрд. грн); «УДК» (1,53 млрд. грн); «Оболонь» (1,25 млрд. грн) [1]. Крім класичного пива, що виготовляється на великих та середніх заводах, в Україні та світі збільшується виробництво крафтового напою. Також набуває поширення тренд на споживання «живого» пива, виробленого на регіональних заводах і крафтових пивоварень.

В Україні частка крафтового пива у всьому ринку пива складає близько 1 %. Мода на вживання пива, звареного в маленьких броварнях, прийшла в країну із США, де на даний час воно займає близько 25 % ринку. За 2018 рік великі крафт-броварні і більш малі виробники в загальному виготовили близько 17 млн. л пива. На рівень розвитку пивного ринку вплинула хвиля кризи, що зменшила купівельну спроможність населення. Найбільшого спаду українські пивовари зазнали в 2015 р. (19,6 %). У наступних роках ситуація почала поступово покращуватися. У 2016 р. темп падіння ринку пивоваріння склав 7,4 %, а вже в наступному 2017 р. – всього 1,3 %. При цьому, рівень споживання крафтового пива продемонстрував зростання [4].

Щодо цінової ситуації на ринку пива, то спостерігається підвищення цін на даний напій. У 2018 р. літрова пляшка українського світлого пива подорожчала на 9 % (або на 1,2 грн) – до 15-19 грн, а з екзотичними або фруктовими добавками – до 29 грн, темного пива – з 30 до 35 грн. Зростання ціни було зумовлено подорожчанням сировини – на 11 % у середньому за рік і склотари – більш ніж на 40 %. Попри це пиво лишається найдешевшим алкоголем, що відіграє роль у статистиці споживання різних видів алкогольних напоїв українцями. Внаслідок низької купівельної спроможності міцний алкоголь для українців –

занадто дороге задоволення, тому набагато доступніше купувати літрову пляшку пива ціною близько 19 грн [1].

Таким чином, ринок пива в Україні перебуває на етапі зростання. Після кризи 2015 р. спостерігалось суттєве падіння обсягів виробництва та продажу пива, а також доходів галузі, однак, наприкінці 2019 р. пивна промисловість продемонструвала майже повне відновлення після кризи. Разом з тим, початок 2020 р. характеризується всесвітньою пандемією та економічною кризою. Тому перше півріччя 2020 р. для пивної промисловості, як і для більшості галузей економіки, виявилось доволі несприятливим. Основними перспективними напрямками розвитку пивного сегменту ринку після кризового періоду є оптимізація асортименту пивної продукції, розроблення нової стратегії збуту з диверсифікацією каналів реалізації, удосконалення рецептури приготування напою, виведення на ринок нових видів продукції, формування конкурентних переваг порівняно із світовими виробниками.

Список літератури

1. Названо лідера алкогольної індустрії України. URL: <https://landlord.ua/news/nazvano-lidera-alkoholnoi-industrii-ukrainy> (дата звернення 27.04.2020).
2. Обсяг виробництва за 12 місяців 2019. URL: <http://ukrpivo.com/obsyag-virobnitstva-za-12-misyatsiv-2019-roku>. (дата звернення 27.04.2020).
3. Пивное дело 3-2019. Рынок пива Украины 2019: компании и бренды. URL: <https://www.pivnoe-delo.info/2019/11/09/pivnoe-delo-3-2019-rynok-piva-ukrainy-2019-kompanii-i-brendy>. (дата звернення 27.04.2020).
4. Ринок крафтового пива України (2019 рік). URL: <http://monetary-flow.com/rinok-kraftovogo-piva-v-ukran-2019-rik>. (дата звернення 27.04.2020).

Семенченко Л.О.

студентка спеціальності 051 «Економіка» ОПП «Економічна кібернетика»

Райко Г.О.

к. т. н., доцент, завідувач кафедри інформаційних технологій,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

РОЗВИТОК ІТ-СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗМІНИ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ІТ-ІНДУСТРІЇ

На сьогоднішній день інформаційні технології відіграють визначну роль у розвитку світової економіки та здійснюють вплив на бізнес, політику, науку та більшість сфер суспільного життя. Такий вплив ІТ викликає масштабні зміни форм, методів та інструментів в економіці і інших сферах. Як наслідок, відбувається модифікація існуючого бізнесу, його трансформація в інші форми. Також відбувається виникнення зовсім нових його форм. Наочними прикладами цього є поява такого виду бізнесу як електронна комерція, чи функціонування електронних бірж. Запорукою ефективною відповіді на ці виклики є інформатизація суспільства, яка ґрунтується на сучасних знаннях та технологіях.

У широкому розумінні, інформатизація – це сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, спрямованих на створення умов для задоволення інформаційних потреб громадян і суспільства на основі створення, розвитку і використання інформаційних систем, мереж, ресурсів та ІТ, побудованих на основі застосування сучасної комп'ютерної та комунікаційної техніки.

Загалом інформатизація поєднує у собі три складові: комп'ютеризація, медіатизація та інтелектуалізація. Остання складова пов'язана із збільшенням значення освіти, зростанням в економічному і суспільному житті кількості інтелектуальних працівників і зменшенням кількості звичайних промислових працівників. Так, за прогнозами Бюро статистики із зайнятості США, у цій країні до 2020 р. тільки у виробничій сфері частка звичайних

працівників складатиме лише 10 %, а решта – це інтелектуальні працівники. Значними темпами зростатиме кількість працівників, які безпосередньо пов'язані з ІТ. До 2021 року прогнозують зростання кількості аналітиків даних у США на 16 %, до 2024 року кількість веб-розробників зросте на 26,6 %, аналітиків інформаційної безпеки – на 17,9 %, аналітиків комп'ютерних систем – на 20,9 %, фахівців з мережевої архітектури – на 8,7 %, системних адміністраторів – на 7,5 %. У перспективі до 2026 року загальна кількість розробників програмного забезпечення повинна зрости на 13 %. Така ж тенденція спостерігається і в інших країнах [1].

Мережеві структури, які розвиваються в економіці, витісняють попередньо сформовані індустріальні ієрархічні ринкові форми обслуговування економічних відносин і замінюють ці форми горизонтальними зв'язками. Як наслідок, виникає безгалузєва мережева економіка. Мережева економіка характеризується наступними особливостями:

- у мережевій економіці цінність продукції визначається рівнем її масовості;
- цінність участі у мережевій економіці експоненціально залежить від числа суб'єктів спільної господарської діяльності;
- характерні для мережевої економіки низькі постійні затрати і швидке розповсюдження продукції пришвидшують настання етапу швидкого росту;
- у мережевій економіці збільшення вигоди від результатів роботи забезпечує вся мережа і розподіляється між усіма її елементами;
- у мережевій економіці усе, що можна скопіювати, адаптується згідно із законом інверсного ціноутворення і стає дешевшим у міру його вдосконалення;
- в умовах мережевої економіки цінність продукції зростає пропорційно до її збільшення;
- механізми мережевої економіки призводять до переорієнтації інтересів учасників спільної діяльності від бажання отримати максимум власного прибутку до отримання максимальної ефективності мережевої інфраструктури в цілому;
- різноманітна, інтерактивна і надгнучка мережева економіка об'єктивно створює передумови для неперервної видозміни організації системи;
- в умовах мережевої економіки інтенсивно відбувається заміна «важких» і матеріальних елементів системи на «легкі» та інформаційні з одночасним зростанням інтелектуальної складової продукції;
- за прикладом біологічних систем мережева економіка володіє механізмами самоорганізації і самовідновлення, відмирання старих форм і зародження нових.

Технологічною базою мережевої економіки є комп'ютерні мережі (КМ), глобальним проявом яких є Інтернет. Вплив глобальної мережі і технологій, які пов'язані з нею, описують за допомогою концепції «Інтернет речей». Обсяги сьогоднішньої реалізації концепції «Інтернет речей» оцінюють у 2,7 трлн. дол. США, а до 2025 року вони мають зрости до 6,2 трлн. дол. США.

Основними напрямками інформаційно-комунікаційних технологій, за результатами аналізу Європейського інформаційно-дослідного центру, є: телекомунікаційні технології, технології обробки та аналізу інформації, прогнозне моделювання функціонування перспективних систем, алгоритми і ПЗ, інформаційна безпека, комп'ютерні архітектури і системи. У майбутньому, як передбачає Організація економічного співробітництва та розвитку, найшвидшими темпами будуть розвиватися технології у таких сферах як цифрова (digital), енергетика і навколишнє середовище (energy + environment), біотехнологія (biotechnologies), нові матеріали (advanced materials) [2].

Україна займає 0,1 % обсягу глобального ІТ-ринку. Розподіл внутрішнього українського ринку за сегментами у 2018 р. відповідно був наступним: сегмент КТ – 83 %, сегмент ПЗ – 7 %, сегмент ІТ-послуг – 10 % [2].

Конкурентні переваги українських підприємств, які експортують свою продукцію на світові ІТ-ринки, обумовлені наступними основними чинниками:

- високий рівень освіти і кваліфікації вітчизняних ІТ-працівників;
- відносно низький рівень оплати ІТ-спеціалістів і низька собівартість організації і ведення в Україні ІТ-бізнесу;
- вигідне географічне положення України і наявність розвинених комунікацій з країнами-імпортерами української ІТ-продукції.

Значну частку надходжень від експорту ІТ-продукції вітчизняних ІТ-підприємств формує сегмент ІТ-послуг. За приблизними оцінками ця частка складає 1,5 млрд. дол. США. Основними замовниками українських ІТ-послуг є США (54 %), Великобританія (10 %), Австралія (7 %), Канада (5 %), Німеччина (3 %), Ізраїль (2 %) [2].

Сегмент ІТ-послуг, які надаються ІТ-підприємствами стороннім замовникам, умовно можна поділити на такі частини:

- ІТ-підтримка та аутсорсинг – різноманітні послуги для підтримки, розміщення, оновлення, інтеграції та налаштування ІТ-продуктів, які розроблено третіми сторонами;
- підтримка продукту замовника – послуги, які надаються під час реалізації повного чи частини циклу розроблення ПЗ, право інтелектуальної власності, на яке має замовник;
- ІТ-консалтинг – надання консультаційних послуг в ІТ-галузі;
- аутсорсинг бізнес процесів – ІТ-послуги, спрямовані на підтримку суті бізнес процесів замовника.

Важливість цифрової трансформації для подальшого прогресу світової цивілізації з'ясовано у дослідженні за 2017 року «The Engagement Mandate», яке проводило аналітична компанія IDC [4]. Відповідаючи на виклик часу, багато країн у світі на урядовому рівні уже розробили і продовжують удосконалювати національні стратегії проведення цифрової трансформації. Розробкою таких стратегій займаються окремі міждержавні структури і впливові міжнародні організації (рис. 1).

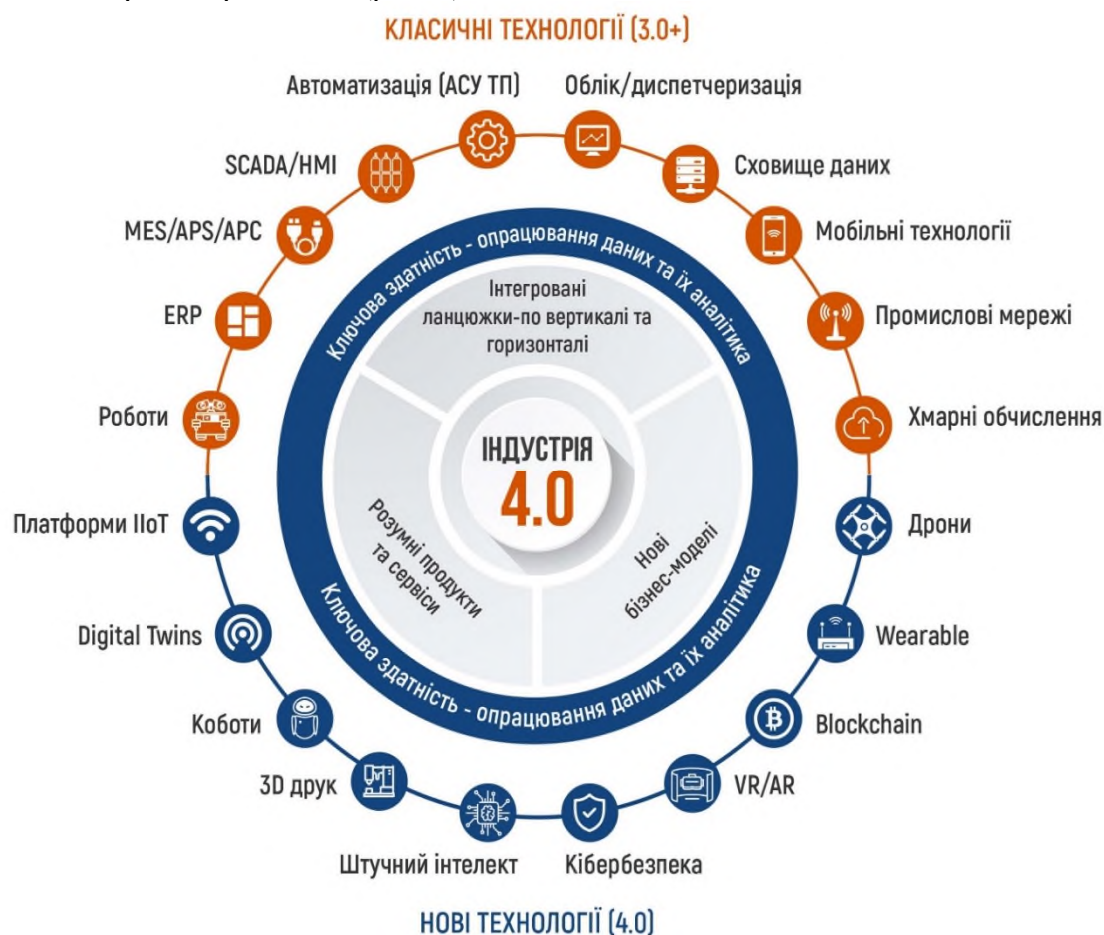


Рис. 1. Перспективи переходу України на нові ІТ

За результатами дослідження Міжнародної організації International Association of Outsourcing Professionals у список 100 найкращих у світі постачальників ІТ-послуг за 2018 р. (The 2018 Global Outsourcing 100) увійшло 18 українських компаній [3].

У найближчій перспективі (2030 рр.) ПЗ повинно забезпечувати розвиток четвертої платформи ІТ, складовими якої є: реалізація моделі ХaaS/PAYG; безшовна інтеграція систем; наскрізна автоматизація процесів; об'єднання у єдину екосистему активів, приладів, даних та користувачів; цифрова трансформація суспільства [3].

Основою моделі ХaaS/PAYG є хмарні технології, у яких будь-яка складова є послугою (ХaaS – Anything as a Service – будь-який ресурс як сервіс). Такими послугами є надання користувачам: хмарної інфраструктури (IaaS – Infrastructure as a Service), хмарної платформи (PaaS – Platform as a Service), ПЗ (SaaS – Software as a Service), даних (DaaS – Data as a Service), обладнання (HaaS – Hardware as a Service). Особливістю згаданої моделі є оплата користувачем за надані послуги залежно від часу користування ними, за принципом: якщо виходиш – заплати (pay as you go – PAYG).

Таким чином, можна зробити висновок, що на українському ринку ПЗ мають місце два світові тренди. Перший з них – це перетворення ПЗ у послугу. Згідно з ним усі основні додатки стають доступними за вимогою через Інтернет. А другий тренд – надання доступу до додатків через мобільні пристрої. Слідування цим трендам у майбутньому приведе до зміни моделі поведінки замовників щодо придбання нового ПЗ. Вони поступово будуть переходити від практики купівлі ліцензій на певний додаток до процедури регламентованої підписки на нього.

Список літератури

1. Сайт Бюро статистики праці США. URL: <http://www.bls.gov/cps/>.
2. Сайт Європейського інформаційно-дослідного центру. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/>.
3. Сайт International Association of Outsourcing Professionals. URL: <https://itcluster.lviv.ua/about-us/about-cluster/>.
4. Сайт аналітичної компанії IDC. URL: <https://www.idc.com/>.

Смігунова О.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту

Проценко Д.В.

студентка навчально-наукового інституту бізнесу і менеджменту

Лихопуд О.І.

студент навчально-наукового інституту бізнесу і менеджменту,

Харківський національний технічний університет

сільського господарства ім. Петра Василенка

м. Харків, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Сталий розвиток сільськогосподарського виробництва можливий за умови досягнення економічно обґрунтованого рівня інтенсифікації виробництва. Процес інтенсифікації характеризується більш інтенсивною експлуатацією наявного виробничого потенціалу та залученням додаткових ресурсів для виробництва більшої кількості конкурентоспроможної продукції [1, с. 323].

Економічну ефективність сільськогосподарського виробництва слід розглядати з позиції інтенсифікації виробництва та розширеного відтворення, подолання коливань обсягів у виробництві продукції впродовж року. Складність і багатогранність категорії економічної ефективності інтенсифікації у галузі сільського господарства потребує використання системи показників, які мають враховувати всю сукупність факторів виробництва й обміну, відображати кінцевий результат, досягнутий за певний проміжок часу. Слід зауважити, що

оцінюючи кінцевий результат, варто враховувати не лише його величину, яка була досягнута завдяки використанню факторів інтенсифікації. Важливим наразі є також врахування соціально-економічної та екологічної ефективності запроваджених заходів, адже один і той же результат може бути одержаний різною ціною ресурсів, в залежності від способу та рівня використання виробничого потенціалу [2, с. 54].

В основі процесу інтенсифікації є використання прогресивних технологій виробництва продукції, які базуються на біологічних, агротехнічних, зоотехнічних, ветеринарних, організаційно-економічних та екологічних складових. Переважна більшість розроблених інтенсивних технологій характеризується неекономним витрачанням різного виду ресурсів. Наразі вимогою часу крім високого рівня продуктивності виступає ресурсоощадність і зниження собівартості продукції [1, с. 326]. При оцінюванні економічної ефективності інтенсифікації слід враховувати найбільш раціональне використання виробничих ресурсів в умовах багатокладної ринкової економіки.

Ефективний розвиток сільського господарства можливий лише на основі інтенсифікації та впровадженні інноваційних ресурсозберігаючих технологій.

Інноваційні процеси в рослинництві мають забезпечити збільшення обсягів виробництва рослинницької продукції за рахунок підвищення урожайності культур та підвищення якості виробленої продукції поряд з покращенням якісних характеристик ґрунтів, подоланням процесів деградації та руйнації довкілля і екологізації виробництва тощо. Саме тому інновації в галузі рослинництва мають базуватись на вдосконаленні методів селекції та освоєнні науково обґрунтованих систем землеробства.

Інновації в тваринницькій галузі мають бути спрямовані на впровадження високоадаптивних, ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції тваринництва з можливостями широкого використання автоматизації і комп'ютеризації виробництва, машин і устаткування нової генерації, робототехніки і електронних технологій, відновлення та вдосконалення виробничо-технічного потенціалу тваринницьких комплексів і птахофабрик [3].

У процесі аналізу ефективності інтенсифікації сільськогосподарського виробництва важливо, щоб вибір системи показників найбільш повно характеризував рівень інтенсивності виробничої діяльності, результат інтенсифікації, а також економічну, екологічну та соціальну її ефективність.

Для оцінки процесу інтенсифікації залучають такі показники: вихід валової продукції, валового й чистого доходу з розрахунку на 1 грн сукупних витрат, 1 га земельної площі, 1 грн основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення, 1 грн виробничих витрат на 1 працівника або 1 люд.-год.; урожайність сільськогосподарських культур; продуктивність тварин; собівартість одиниці продукції; рівень рентабельності. Для оцінки рівня ефективності інтенсифікації у тваринництві прийнято використовувати такі показники: рівень продуктивності тварин; частка високопородних тварин у загальному поголів'ї; витрати кормів на одиницю продукції; сукупні витрати тваринництва на 1 умовну голову; вартість виробничих фондів тваринництва у розрахунку на 1 умовну голову; величина поточних виробничих витрати тваринництва на 1 умовну голову або 1 голову основного стада; продуктивність праці (трудомісткість); рівень механізації виробничих процесів у тваринництві; собівартість одиниці продукції; сума прибутку від застосування інтенсивних технологій; рівень рентабельності виробництва тваринницької продукції.

В основі дослідження ефективності інтенсифікації молочного скотарства, зокрема, лежить розуміння того, що даний напрям виробництва є складною, багатоцільовою, відкритою системою, яка включає функціональні та організаційні підсистеми. При цьому функціональні підсистеми (технологічна, соціальна, економічна, екологічна) характеризують зміст молочного виробництва, а організаційні – форму їх прояву [4].

У процесі аналізу інтенсифікації великого значення набуває наявність налагодженої інформаційно-аналітичної системи, що включає процеси збору, обробки, аналізу й оцінки

інформації про виробничий процес. Вчасне надходження та аналіз даних дозволяють здійснювати як поточне управління виробництвом, так і розробку альтернативних управлінських рішень.

Список літератури

1. Дорогань Л.О. Інтенсифікація виробничих процесів в аграрних підприємствах. Наук. праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. Полтава: ПДАА, 2011. Т.1. Вип. 2. С. 323-328. URL: <http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/012>.
2. Радько В.І., Свиноус І.В. Методичні підходи до визначення ефективності інтенсифікації молочного скотарства. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 23. С. 53-57.
3. Черевко І.В., Литвиненею Ю.О. Інноваційні процеси інтенсифікації сільськогосподарського виробництва. *Організаційно-економічний механізм реалізації стратегічних напрямів розвитку агропродовольчої сфери*: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф., присвяч. 198-річ. ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2 жовтня 2014 р. Харків :ХНАУ; Видавництво «Фінарт», 2014. С. 147-150.
4. Гуцул Т.А. Ефективність та перспективи розвитку молочного скотарства в Україні. Вісник Сумського національного аграрного університету. 2011. Вип. 1. С. 40-46.

Соц М.Я.

*студент спеціальності економіка и управление на підприємстві,
Научный руководитель: **Игнатенко Ю.В.**, к. э. н., доцент,
заведующая кафедрой экономики и бизнеса,
Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь*

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Инновации ведут к обновлению рынка, улучшению качества и расширению ассортимента товаров и услуг, созданию новых методов производства, сбыта продукции, повышению эффективности управления, что повышает уровень конкурентоспособности одной страны по сравнению с другими. Этим и объясняется актуальность выбранной темы исследования.

На сегодняшний день в Республике Беларусь сформировано адекватное правовое поле, которое регулирует развитие инновационного потенциала. Конкретные мероприятия по инновационному развитию были сначала определены в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы, затем в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, продолжены в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, а также в Стратегии «Наука и технологии: 2018-2040» и иных нормативных документах. Но, несмотря на то, какие существуют законодательные акты в области инновационной политики, Беларусь сталкивается с рядом проблем, которые не позволяют ей достичь высокого уровня инновационного развития. На основе статистических данных можно проанализировать развитие страны в области инноваций.

Как показано в табл. 1, можно заметить, что списочная численность работников, выполняющих научные исследования и разработки с 2013 года по 2015 годы сокращалась в среднем на 1392 человека, но, начиная с 2016 года, численность работников постепенно начала увеличиваться. Число организаций, которые выполняют научные исследования и разработки с 2013 по 2016 годы уменьшилось, что было связано с финансовыми трудностями и спадами в национальной экономике. Но уже с 2016 года ситуация начала немного улучшаться и количество данных организаций постепенно возросло.

Как показано на рис. 1, по отношению к ВВП внутренние затраты на научные исследования и разработки с 2013 по 2016 годы постепенно снижаются, а уже с 2017 по 2018 повысились. Но несмотря на то, что тенденция затрат на научные исследования с 2017 года повысилась, все равно данный показатель достаточно низкий по сравнению с другими

странами. Например, в России он составляет 1-1,1%, Польше – 1%, Германии – 3%, Японии – 3,2-3,3%, а в Южной Корее вообще 4,2-4,6%.

Таблица 1. Основные показатели деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, единиц	482	457	439	431	454	455
Списочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, человек	28937	27208	26153	25942	26483	27411
Из них имеют ученую степень						
доктора наук	704	672	649	631	646	627
кандидаты наук	2974	2896	2844	2841	2884	2864
Из них исследователи	18353	17372	16953	16879	17089	17804

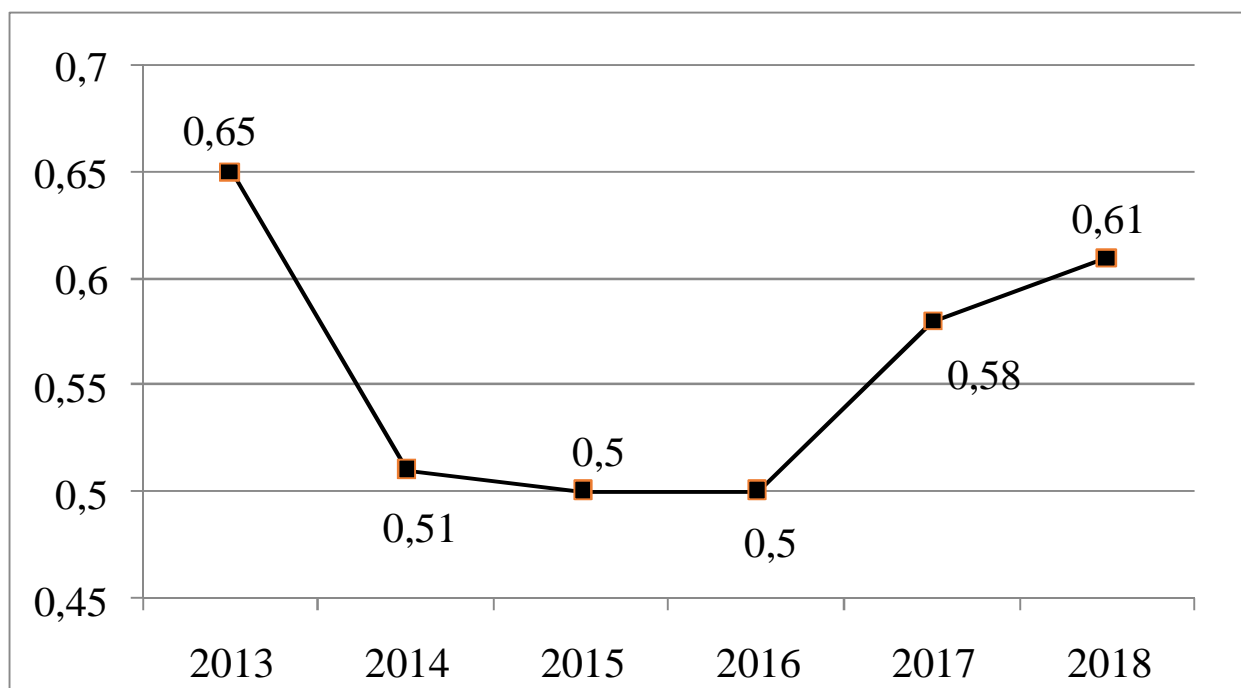


Рис. 1. Внутренние затраты на научные исследования и разработки за 2013-2018 годы (в процентах к валовому внутреннему продукту)

Удельный вес инновационно-активных предприятий в общем объеме предприятий колеблется от 20,3 до 21,5%. Инновационно-активные организации составляют лишь пятую часть от общего количества организаций. Это довольно низкий уровень, так как, например, в Великобритании удельный вес инновационно-активных предприятий составляет – 45%, в Исландии – 50%, в Германии – 58% (рис. 2).

Как показано на рис. 3, удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме продукции организаций промышленности составляет 18,6% в 2018 году. В свою очередь, в Германии данный показатель составляет 20%, Литве – 23%, Великобритании – 43,5% [2]. Видно, что Беларусь отстает в таком показателе, как удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме продукции организаций промышленности. Это может быть связано со следующими причинами: белорусская инновационная продукция

проигрывает продукции зарубежных стран по качеству, новизне и другим показателям; недостаток знаний в области управления инновационной деятельностью.

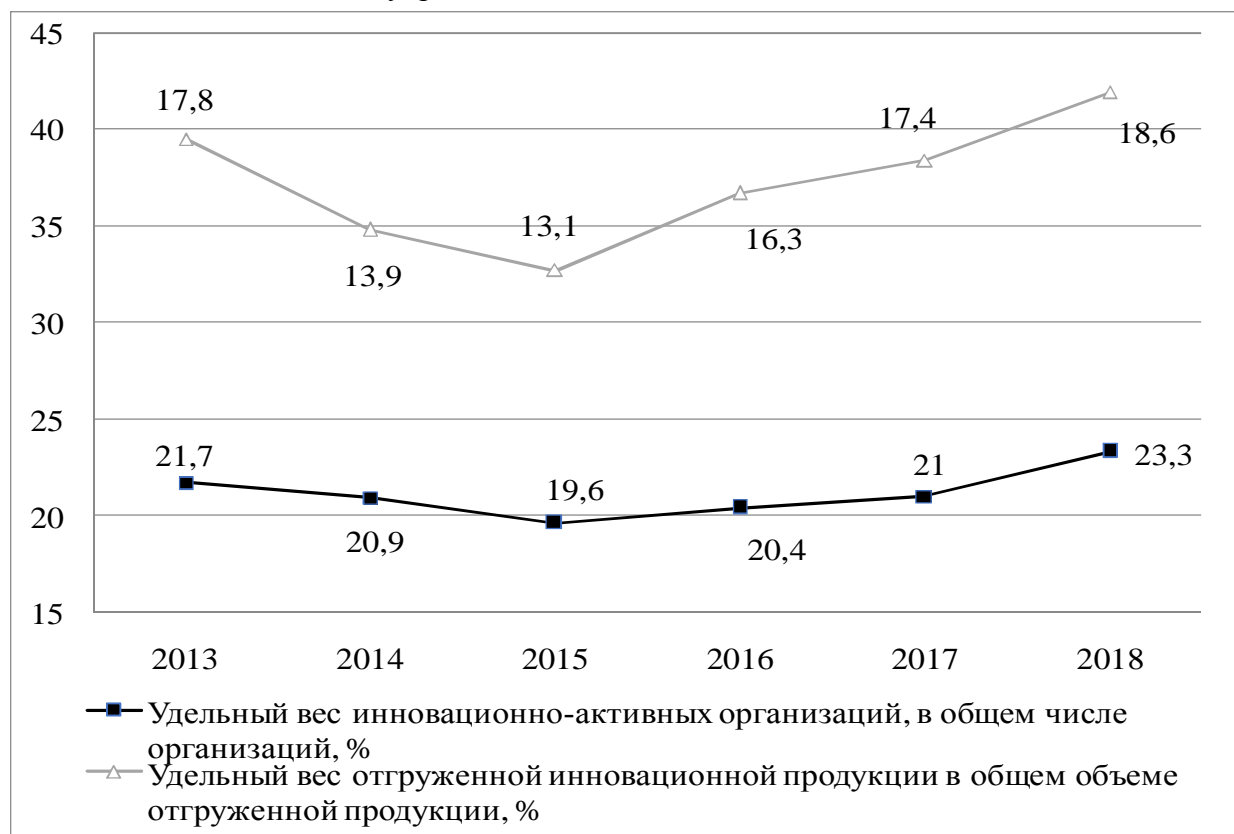


Рис. 2. Показатели, характеризующие инновационную деятельность предприятий

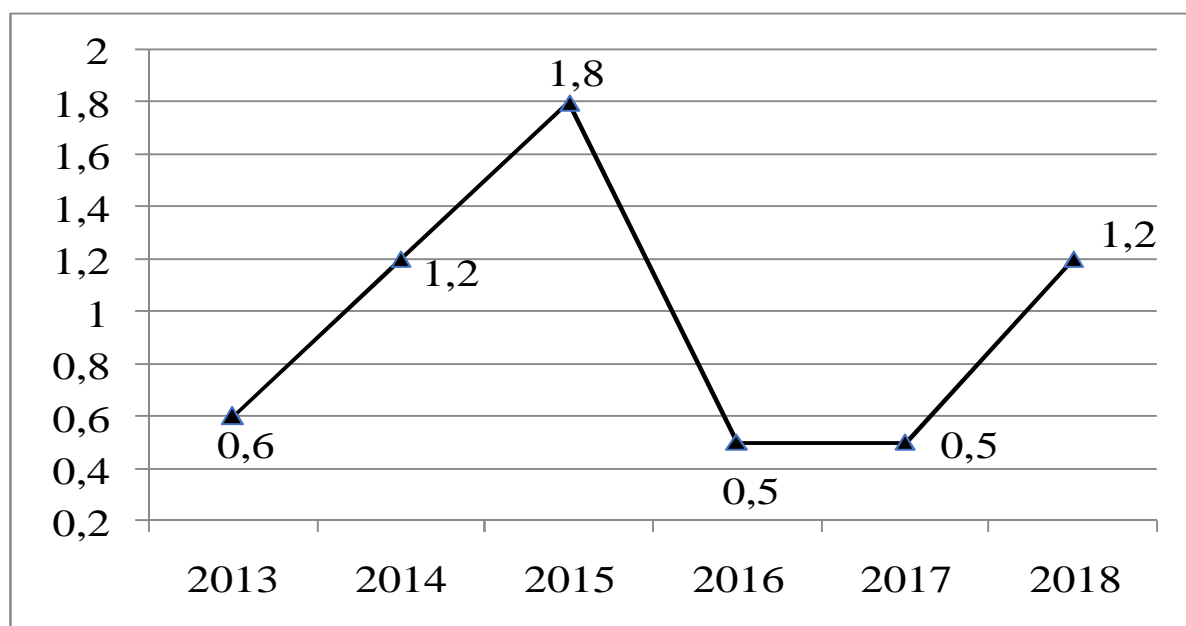


Рис. 3. Удельный вес отгруженной инновационной продукции новой для мирового рынка в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности, процентов

Также можно заметить, что удельный вес отгруженной инновационной продукции для мирового рынка в общем объеме отгруженной продукции составляет 1,8% в 2015 г., 0,5% в

2016 и 2017 годы, 1,2% в 2018 г., а так как страна реализует промышленную политику в направлении развития экспортоориентированной модели в экономике, то данный показатель является для Беларуси очень низким.

В целом, несмотря на то, что Республика Беларусь отстает в области инновационного развития в сравнении с другими, более развитыми странами, а процесс становления развития в области инноваций движется медленно, нужно решить следующие проблемы, чтобы повысить инновационный потенциал Республики Беларусь:

- 1) увеличить количество организаций, которые выполняют научные исследования и разработки;
- 2) увеличить списочную численность работников, выполняющих научные исследования и разработки;
- 3) повысить внутренние затраты на научные исследования и разработки;
- 4) увеличить количество инновационно-активных предприятий;
- 5) повысить отгрузку инновационной продукции как внутри страны, так и за ее пределами.

Таким образом, чтобы решить указанные проблемы, необходимо адаптировать национальную экономику к конъюнктуре мирового рынка: создать социальную и экономическую основу для инновационной деятельности предприятий.

Список литературы

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <https://www.belstat.gov.by>.
2. Кноема.ru. URL: <https://knoema.ru>.
3. Институт статистических исследований и экономики знаний. URL: <https://issek.hse.ru>.

Сундук А.М.

*д. е. н., с. н. с., зав. відділом проблем економіки земельних і лісових ресурсів,
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
м. Київ, Україна*

МОЖЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ПРИРОДНОГО РЕСУРСУ ДО ЗОНИ ВПЛИВУ РИНКУ

Не зважаючи на постіндустріальний характер розвитку, в сучасних умовах важливу роль відіграють природні ресурси. Їх використання є важливим джерелом формування статей бюджету та валютних надходжень окремих держав, а для багатьох галузей економіки – базисом, який формує їх виробничі процеси, забезпечує зв'язки між секторами економіки. Наприклад, запаси нафти і газу стали важливим чинником економічного зростання країн Перської затоки, а також Норвегії та Росії. Крім паливних ресурсів, вагоме значення мають запаси інших корисних копалин. Вирішальну роль відіграють земельні ресурси та пов'язані з ними галузі.

Але реалії показують, що зараз вимальовується нова тенденція поступової економізації природних ресурсів, їх інтеграції до зони впливу економіки. Це відбувається в межах поступового зближення циклів природних ресурсів і економіки. Подібне зближення сприятиме розширенню властивостей природних ресурсів і їх включенню до формування платформ взаємодій.

Особливо корисним цей досвід виступає для України, коли вже є позитивні практики впровадження засад природокористування, які, однак, є точковими і не повною мірою розкривають свій потенціал дії через вплив поточних факторів. До позитивних рис можливо зарахувати тенденції зростання за окремими показниками у сфері природокористування, позиціонування системи регіонів-лідерів за активністю регулювання, які показують хороші результати, поступове запровадження нових форм ведення діяльності. Ключовим завданням є пролонгація цих процесів та формування передумов для прояву нових, стимулюючих за своїм характером. Крім того, характеристики використання засобів регулювання визначаються і такими рисами, як консервативність політики, незадовільне реагування на

поточні потреби, значний вплив позаекономічних факторів, вагомі варіації розвитку показників, просторові диференціації тощо.

Разом з тим, у державі наявний значний потенціал до корегування існуючої системи природокористування та її зміни з врахуванням поточних реалій. Ключове завдання полягає у тому, або сформувати такий каркас регулювання, який би дозволив поєднати як позитивні напрацювання, що добре себе зарекомендували, так і інноваційні підходи, що мають потенціал змін, але не активовані.

У цьому сенсі важливим завданням є дослідження можливостей формування платформи системних взаємодій природоресурсного та ринкового циклів розвитку.

Цикли взаємодіють в межах платформ. Щодо сфери природних ресурсів, платформа – це певна локація (реального чи віртуального характеру), в межах якої відбувається взаємодія природних ресурсів і економіки з метою реалізації спільних інтересів. Характерною рисою є те, що біля платформ формується екосистема. Для сфери природних ресурсів платформа характеризується іншими рисами та особливостями щодо економіки, але є і спільний базис.

Під час упровадження платформи актуальним є процес акселерації. Серед різних тлумачень цього поняття, кращим є те, що акселерація пов'язується з прискоренням розвитку стартапів. Це швидке зростання бізнесу, проектів за рахунок певних методик (консалтинг, навчання, фінансова підтримка та ін.). Як перехід до нового рівня розвитку бізнесу. У сфері природокористування акселерація більше асоціюється з можливістю прискорення внаслідок дії різних факторів, зокрема посилення взаємодії між циклами, урахування нових властивостей у межах платформного підходу.

Показано, що природний ресурс, як важливий елемент формування платформи взаємодій, проявляє ряд системних характеристик, які можуть формуватися і обумовлюватися умовами економічного середовища. Актуальною системною характеристикою є зменшення сировинних характеристик і посилення ринкових (рис. 1).

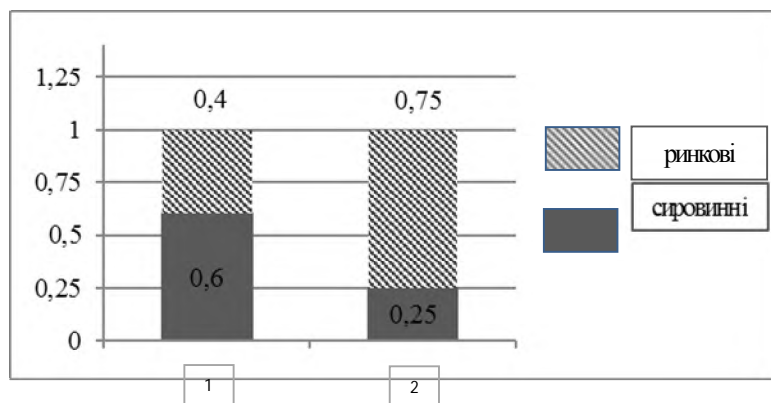


Рис. 1. Можливості прояву характеристик природних ресурсів для різних формацій (1 – індустріальних, 2 – постіндустріальних)

Вагомий вплив щодо прояву цих характеристик здійснюють поточні формації. Індустріальні обумовлюють прояв сировинних характеристик, постіндустріальні сприяють становленню ринкових. Для земельних і лісових ресурсів прояв цих характеристик різниться і варіює під впливом таких факторів, як економізація природного ресурсу, можливість капіталізації, обсяг грошових потоків. До переліку факторів можливо зарахувати і характеристики розвитку ринку. Якщо ринок сформований, то це сприятиме і кращому прояву ринкових характеристик (земельні ресурси – Законопроект ВРУ 2178)

Аргументовано, що важливою системною характеристикою є інтеграція природного ресурсу до зони дії ринку (процеси інкорпорації) з розширенням функціональної структури ресурсу. Ця структура буде компліментарною до умов ринкового середовища. Враховуючи це, при інтеграції до зони впливу ринку ПР формує двошарову структуру: внутрішній шар – сировинні характеристики, зовнішній – ринкові. Зовні ринкових характеристик формуються інтеграційні інструменти. Завдяки дії ринкових характеристик та інтеграційних інструментів відбувається входження ПР до ринкового середовища. ПР взаємодіє з ринком і, після проходження етапів, поступово стає активом ринкової економіки.

Досліджено, що крім цих системних характеристик, актуальними є підприємницька діяльність (бізнес-процеси) для сфери природних ресурсів (залучення держави і приватних операторів в сферу природних ресурсів. поступове входження природних ресурсів до

ланцюжків активності компанії. ППП як різновид такої активності), взаємодія (інтерації) природного ресурсу з іншими гравцями ринку (завдяки інтеграції до ринкового середовища ресурс перебуває в системі взаємодії з такими суб'єктами, як держава, приватні структури, різні організації), можливість формування і підтримки фінансових потоків (як приклад, рента), властивість природного ресурсу формувати коопераційні зв'язки, поширення платформених ринків за участі природних ресурсів.

Показано, що природний ресурс, в системі інтеграційних процесів, крім розширення функціональної структури і формування системних характеристик, проходить ряд етапів. В межах цих етапів природний ресурс поступово включається в систему ринкових процесів. Важливою рисою цих процесів є можливість формування платформених ринків.

Розроблено алгоритм інтеграції природних ресурсів до зони впливу ринку, який передбачає врахування етапів: індустріальні формації (сировинні характеристики ПР) → становлення постіндустріальної економіки → змінюється розуміння ПР і його функцій (актуалізуються ринкові характеристики) ↔ ПР поступово інтегрується (інкорпорується) до зони впливу ринку → бізнес-активність для сфери ПР → формується ринок природно-ресурсних активів → ПР як актив ринкової економіки → поширення платформених ринків (рис. 2).

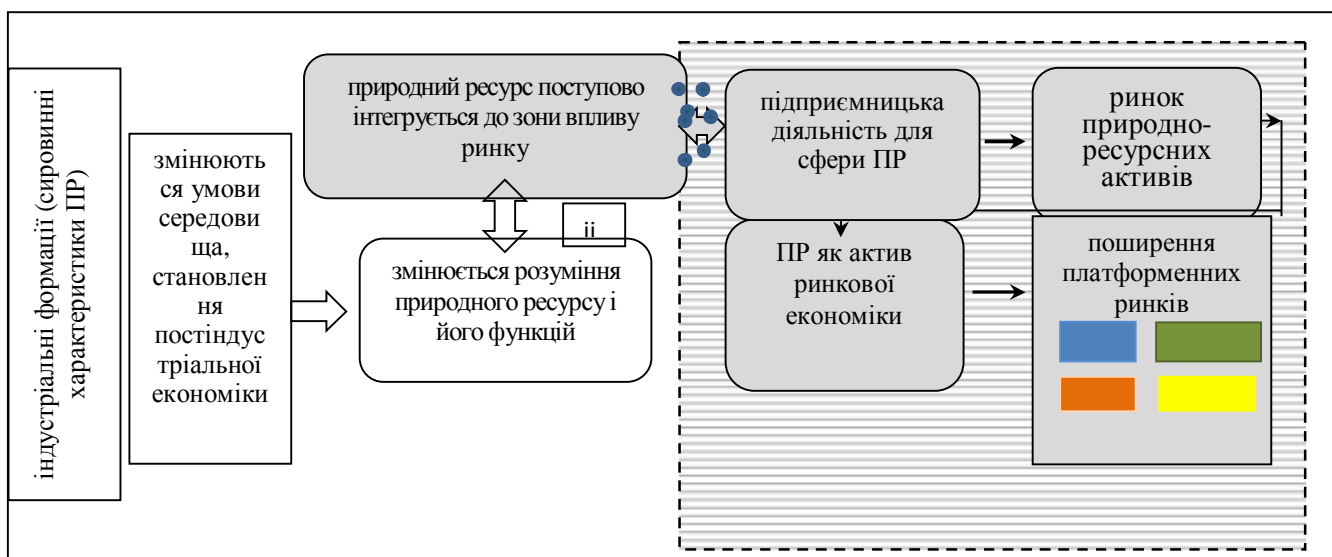
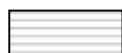


Рис. 2. Етапи інтеграції природного ресурсу до зони впливу ринку:

ii – інструменти інтеграції; ● – системні ефекти; - - - - сфера впливу ринку;



– грошові потоки

Важливо зауважити, що формування платформи системних взаємодій природоресурсного та ринкового циклів обумовлюється ступенем формування і розвитку ринку в сучасних умовах постіндустріальних формацій. Ринок як зосередження інтересів, суб'єктів діяльності, ресурсів. Ринок землі і ринок лісових ресурсів є складовими загального ринку та його елементами.

Актуальність подібних досліджень обумовлюється такими чинниками: низькими характеристиками залучення природних ресурсів до сфери ринку (показник капіталізації для переважної більшості природних ресурсів невисокий і не досягає порогового рівня – 15%); суттєвими відмінностями між потенціалом у сфері природних ресурсів та ефективністю його використання; недостатнім рівнем використання сучасних підходів інтеграції природних ресурсів до зони ринку; ігноруванням ринкових ознак і властивостей природних ресурсів у контексті їх експлуатації; ризиками погіршення кількісних і якісних характеристик природних ресурсів при дотриманні наявних підходів до їх використання; низькою активністю ринкових суб'єктів у сфері природокористування; консервативністю діючої системи управління

природними ресурсами, яка потребує модернізації; ризиками, пов'язаними з розвитком соціальної сфери.

Tarasiuk A.V.

*PhD (Economics), Associate Professor,
docent at Department of Economics, Business and Economic Security,
Kherson National Technical University*

Tarasiuk A.O.

*Student,
Kherson State University
Kherson, Ukraine*

MODERN ECONOMIC RESEARCH INSTRUMENTS

The development of society requires the improvement of instruments of economic research, the application of integrated approaches to the study of economic phenomena and trends.

The purpose of this work is to explore new tools for a thorough study of economic phenomena and processes.

In order to study economic processes, it is advisable to carry out special studies in order to optimize the purposeful activity of people in material production. Economic research involves: choice of its direction; goal setting; hypothesis formation; preparation of the program; accumulation of facts; bringing them in a certain order; theoretical generalizations have become; verification of theoretical conclusions; developing measures using them in practice.

It is in their organic unity that these components are the cycle of economic research.

A characteristic feature of scientific and economic research is that the study of socio-economic processes is carried out through the analysis of human activity or its results, as well as through the identification of interests and needs of people.

According to its epistemological structure, such empirical research is a special type of subjective-objective relations, where the source of the primary information is always the documents about the activity and the results of the work and the facts of the conscious behavior of people. Within this scientific procedure, special scientific methods of information gathering (questioning, document analysis, observation, experiment, etc.) are used, as well as special scientific technologies, in particular, organization of sampling, definition of a system of indicators, technique of processing and analysis of information [3, p. 483 Hours; 5, p. 42-43].

In the process of conducting scientific and economic research, as a rule, the following tasks are solved [4, p. 142-143]:

- description of socio-economic reality (study of the time budget, opinion polls, direction of activity, organization);
- explanation of contradictions or peculiarities of functioning of social communities or processes (social conflicts, unemployment, turnover of staff, tension of relations in the labor collective);
- forecasting development trends (change in attitude to work, in the formation of social-labor relations, dynamics of economic development);
- practical transformation of socio-economic reality (introduction of social technologies, plans, projects).

For successful scientific and economic research it is advisable to draw up a program that regulates all stages, stages of preparation and organization of work. Thus, the program of scientific and economic research is intended to perform methodological, methodological and organizational functions [1, p. 130].

When drawing up the program of scientific and economic research, it is advisable to determine the time and money for the research, to provide the necessary funds and financial resources, support from stakeholders.

In modern scientific and economic research the most widely used method of modeling. Since the model is an analogue of the object under study, character models are most important for the economy. They are the bearer of information and the means of fixing knowledge. Formalization is used to study objects by displaying their content, structure or function in sign form or artificial languages (sign systems).

In turn, mathematization allows the use of information systems and information research technologies in economic research. They involve the creation of databases, software packages, carriers of primary economic information (charts, tables, balances).

It is advisable to use a systems approach (analysis and synthesis) to study complex and large economic systems. Each system has a set of elements, a set of system-forming relationships between the elements and their groups.

The system is characterized by the emergence phenomenon. The set of subsystems of the system create its structure and have internal functions. And the system with the supersystem perform the corresponding external functions. In system analysis, it is necessary to move from the top down, and in the synthesis – “from the bottom up”.

In many cases, when conducting economic research, it is useful to use the idealization method, which involves the creation of ideal models and comparison of the studied situations with the ideal variant and an axiomatic-deductive method based on the rules of mathematical logic.

All conducted scientific and economic research should have some economic efficiency, which includes high scientific level of the obtained results, which influence the state and development of society and the person. This may be an additional economic benefit. In particular, the growth of national income, labor productivity, resource conservation. The economic effect is determined by the decrease in the total cost of production in the area where the implementation of scientific research took place. It can be calculated on the basis of generally accepted economic indicators, as well as qualitative and specific quantitative indicators. The main assessment of the real economic efficiency of scientific and economic research is the coefficient of economic efficiency.

Conclusions and prospects for further research. For successful scientific and economic research it is necessary to draw up an appropriate program that regulates all stages, stages of preparation and organization of work. Scientific and economic research should consist of methodological and methodological sections and have some economic efficiency.

The most widely used methods of modern scientific and economic research are modeling (sign and mathematical models), formalization, systematic approach and systematic analysis, idealization and axiomatic deductive method.

Further scientific developments in the field of scientific and economic research will be directed to the search and the possibility of using new modern methods and techniques that would ensure their maximum economic efficiency.

References

1. Babytskiy A.F. Metodolohiia analizu ekonomichnykh protsesiv i upravlinnia [Tekst] : navch. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakl. / A.F. Babytskiy ; Mizhrehionalna akademiia upravlinnia personalom (MAUP). - K. : MAUP, 2003. - 125 s.
2. Horbachuk V.S. Makroekonomichni metody: teorii ta zastosuvannia [Tekst] / V.S. Horbachuk ; Natsionalnyi tekhnichniyi un-t Ukrainy "Kyivskiy politekhnichniyi in-t", Fizyko- tekhnichniyi in-t. - K.: Kyi, 2000. - 272 s.
3. Mazaraki.A.A. Ekonomichni doslidzhennia (metodolohiia, instrumentarii, orhanizatsiia, aprobatsiia) : navch. posib. za red. A.A. Mazaraki. - K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010. - 280 s.
4. Ponomarenko V.S. Informatsiini systemy i tekhnolohii v ekonomitsi: Posibnyk dlia studentiv vyshcheykh navchalnykh zakladiv / Za redaktsiieiu V.S. Ponomarenka. - K.: Vydavnychiy tsentr «Akademiia», 2002. - 544 s.
5. Lihonenko L.O. Suchasni informatsiini tekhnolohii ekonomichnykh doslidzhen/ L.O. Lihonenko, N.P. Kustova, L.V. Klochenok .Navch. posib. - K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2001. - 103 s.

Татарин Н.Б.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту

Козачук О.В.

студентка гр. УФФ-31с,

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СТРУКТУРА ТА ОЦІНКА

Успішна діяльність підприємств в ринкових умовах залежить здебільшого від його здатності до інноваційного розвитку. Формування і вибір стратегічних напрямків інноваційної діяльності базується на результатах всебічної оцінки середовища, в якому працює підприємство, а також на визначенні внутрішніх інноваційних можливостей суб'єкта господарювання, які характеризуються станом і рівнем використання інноваційного потенціалу. При цьому інноваційні можливості істотно різняться в залежності від конкретних характеристик господарюючих суб'єктів, його галузевої приналежності і стратегічної спрямованості. Саме тому, в сучасних умовах розуміння інноваційного потенціалу та його ролі стає об'єктивно необхідним елементом у процесі управління інноваційною діяльністю підприємства.

Як зазначено в Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», інноваційний потенціал – сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки.[1]

В науковій літературі багато праць зарубіжних і вітчизняних вчених присвячені розгляду інноваційного потенціалу підприємства. Зокрема, це праці А.І. Архангельського, А.В. Гриньова, В.О. Мясникова, В.А. Верба, В. Котлова, Є.В. Попового, І.З. Должанського, І.В. Новикова, І.М. Репіна, І.П. Дежкіна та ін.

Інноваційний потенціал будь-якого підприємства залежить від особливостей і масштабів його діяльності, а ступінь використання потенціалу визначає його інноваційні можливості і сприйнятливість до нововведень. На основі проведеного аналізу досліджень в науковій літературі [2; 4; 5] можна виділити основні фактори, які перешкоджають розвитку інноваційного потенціалу. Їх можна розділити на дві групи: зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх факторів належать:

1) невизначена державна політика в галузі розвитку інновацій; в країні майже не сформована законодавча база, що регулює інноваційну діяльність;

2) проблематика активізації інвестиційного механізму інноваційно-орієнтованим підприємствам; високі ризики, великі витрати на розробку і впровадження інновацій, тривалий термін окупності нововведень обмежують можливість зовнішнього фінансування, а власних коштів на інновації підприємства не мають.

3) політико-економічна нестабільність в країні знижує рівень визначеності довгострокових перспектив розвитку, ускладнює проведення маркетингових досліджень і виявлення потреби на той чи інший інноваційний продукт або технологію.

До внутрішніх факторів, що перешкоджає розвитку інновацій на підприємстві слід віднести:

1) високий знос технологічного обладнання, відсутність сучасної операційної бази для розробок;

2) на підприємствах дуже мала кількість фахівців сфери реалізації нововведень, здатних керувати інноваційною діяльністю на всіх рівнях управління;

3) відсутній ефективний організаційно-управлінський механізм розвитку інноваційної діяльності;

4) невідповідність бізнес-моделі підприємства обраній інноваційній стратегії [5].

Необхідність дослідження інноваційного потенціалу підприємства зумовлена динамізмом сучасного середовища, оскільки існує певна закономірність, що ті компанії, які нехтують впровадженням перспективних інновацій, стримуючи свій майбутній розвиток, постають перед ризиком банкрутства. А враховуючи фактори постійного зростання внутрішньої та зовнішньої конкуренції на ринку, то взагалі питання управління інноваційним потенціалом набуває пріоритетного значення для менеджменту будь-якої компанії. Водночас зовнішні фактори, які прямо чи опосередковано впливають, або можуть вплинути на діяльність бізнесу в перспективі, є основою для визначення стратегічних напрямів його розвитку, а основним об'єктом дослідження є внутрішнє резервне наповнення підприємства, котре й можна оцінити як його потенціал. Саме орієнтуючись на максимально потужні сторони компанії можна посилити її конкурентоздатність, а розуміючи слабкі місця її діяльності, керівництво має забезпечити розвиток з позицій максимально можливого вирівнювання «просідаючих» характеристик [2].

За рейтингом факторів, які перешкоджають технологічним інноваціям у часовій шкалі 2017-2020 рік, складеному Державною службою статистики, можна виявити таку тенденцію: зменшується потреба у фінансовій підтримці держави, брак власних коштів скорочується, проте збільшується вартість нововведень і економічний ризик, все вагомішим фактором стає недостатність кваліфікованого персоналу, значущим стає низький інноваційний потенціал підприємств [3]. Проведений аналіз показав, що і структура інноваційного потенціалу не досліджена у повній мірі. На даний час існує кілька варіантів структури інноваційного потенціалу, які часто суперечать один одному, чітко не встановлено склад інноваційного потенціалу і не виявлена чітка межа між поняттям економічного потенціалу та інноваційного потенціалу підприємства. Необхідно враховувати, що інноваційний потенціал не еквівалентний ні за величиною, ні за масштабом економічного потенціалу підприємства.

Також необхідним є проведення процедури оцінки інноваційного потенціалу. Для цього за кожним окремим інноваційним потенціалом розробляються показники оцінки елементів структури. Методика оцінки ефективності інноваційної діяльності має враховувати структуру інноваційного потенціалу та надавати характеристику кожної складової (рис. 1).

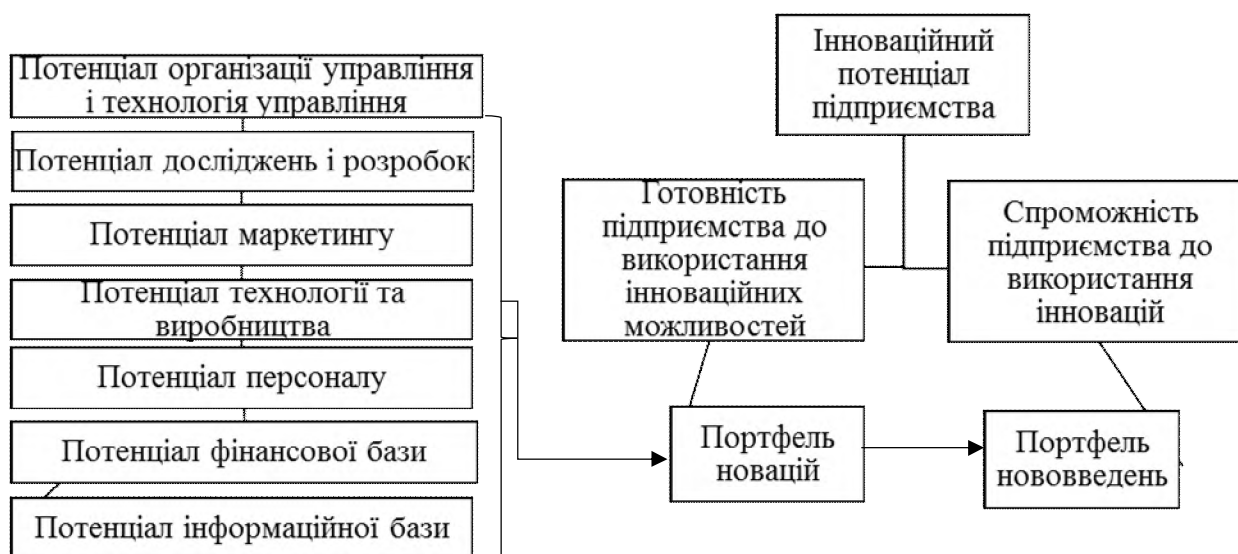


Рис. 1. Структурна схема інноваційного потенціалу підприємства в системі менеджменту

*Складено на основі [4]

На мою думку, оцінювання інноваційного потенціалу підприємства слід розділити на два напрями залежно від бажаних наслідків щодо його розвитку:

- тактичний, якому притаманне впровадження постійних підтримуючих інновацій, зокрема, оновлення вже існуючого товару, його модернізація, виправлення помилок минулої версії тощо, адже ціллю впровадження цих інновацій є привернення уваги споживачів до найбільш якісного та конкурентоспроможного продукту;

- стратегічний, котрий характеризується орієнтацією на довгострокову перспективу, а тому спрямований на розвиток тих можливостей підприємства, які допоможуть «підірвати» ринок через впровадження дизруптивних інновацій.

Саме такий підхід дозволить розділити зусилля інноваційного підрозділу підприємства на досягнення двох однаково важливих цілей інноваційного розвитку: утримання конкурентних позицій на ринку та забезпечення прогресивного розвитку шляхом свідомого передбачення необхідних змін ринку. З огляду на потребу прогнозування темпів інноваційного розвитку підприємства в швидко змінюваному середовищі, його потенціал має бути величиною вимірною, яку можна не тільки оцінити та проаналізувати, а й розробити план відповідних дій щодо усунення слабких місць у процесі його розробки.[5]

Зазвичай науковці визначають інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, які включають у себе інформаційну, техніко технологічну, інтелектуальну, соціально-культурну, інвестиційну, інноваційну, просторову, інфраструктурну, правову та підприємницьку складову. Саме за цими ознаками слід оцінювати можливості певної компанії, адже величина їх наповнення забезпечує її конкурентоспроможність у зовнішньому середовищі [4].

У сучасній економіці роль інноваційного потенціалу значно зросла і постійно зростає. Це викликано тим, що інновації є важливим елементом господарської діяльності, оскільки ведуть до зниження собівартості, до зниження цін, до зростання прибутку, до створення нових потреб, до притоку грошей, до підвищення іміджу виробника нових продуктів, до відкриття і захоплення нових ринків, зокрема зовнішніх [2].

Отже, інноваційний потенціал підприємства – це сукупність виробничих, наукових, фінансових, маркетингових, кадрових, організаційних ресурсів і можливостей, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність при постійному удосконаленні системи управління нею з урахуванням факторів нестабільності ринкового середовища. Інноваційний потенціал підприємства залежить від ряду факторів, що визначають його формування, розвиток і рівень використання. На процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі фактори, як: стан інноваційного клімату діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість організаційної структури управління інноваційною діяльністю; оптимізація комплексу маркетингу. Рівень використання інноваційного потенціалу, у свою чергу, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу.

Список літератури

1. База даних «Законодавство України» / ВР України.- Відділ баз даних нормативно-правової інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/termin>.
2. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: зб. наук. пр. / наук.ред. Козик В.В. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. – ISBN 978-966-941-340-6.
3. Статистичні дані України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Мясников В. О. Інтегральна оцінка стану та рівня інноваційного потенціалу як основа адаптивного управління машинобудівними підприємствами // Бізнес Інформ. 2018. № 1. С. 85-92.
5. Інвестиції : практика та досвід : наук.-практ. журн. / засн. М-во освіти і науки України ; голов. ред. Клименко Л.П. – 2002. – К. : ТОВ "ДКС Центр", 2018. – Щомісяч. - ISSN 23066814. 2019, № 24.

Хорват Й.Д.
кандидат PhD,
Університет Мишкольца
г. Мишкольц, Венгрія;
менеджер CRM систем,
компанія HOT Telesoft
г. Тель-Авів, Ізраїль

Пулаи Д.З.
PhD, доцент, завідуючий кафедрою,
Університет Мишкольца
г. Мишкольц, Венгрія

ОБ ОЦЕНКЕ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ДВИЖУЩЕЙ СИЛЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Актуальность данной темы состоит в том, что мировая экономика в настоящее время переживает период необратимых преобразований. Индустрия 4.0 отличается конвергенцией технологий и стиранием границ между цифровыми индустриальными и биологическими полями. За последние несколько десятилетий были развернуты миллионы миль оптических сетей, обеспечивающих возможность высокоскоростного обмена данных любого контента. Изменились привычки потребления медиа, и структура медиапотребления претерпела колоссальные изменения под влиянием процессов цифровизации и конвергенции, и привело к созданию сложной медиасреды, где все виды контента (новости телевидения, радиопередачи, газетные статьи) доступны в Интернете. Потребители предпочитают более персонализированный и контекстуализированный опыт потребления медиаконтента, возможность получать доступ к контенту в любое время и в любом месте, в том числе напрямую от владельца контента (например, от медиа-сервисов OTT, Netflix, Youtube, WhatsApp), минуя традиционных дистрибьюторов, таких как поставщики кабельных и спутниковых услуг. Поэтому поставщики телекоммуникационных услуг для сохранения действующих клиентов и привлечения новых должны искать новые, более креативные способы построения отношений с клиентами и внедрять новые продукты и услуги. Для этого очень важно знать настроения и запросы клиентов, т.е. постоянно поддерживать связь с клиентами и оценивать их удовлетворённость.

Охарактеризуем **основные понятия**, касающиеся данной темы:

1) Удовлетворенность потребителей – это ощущение, испытываемое потребителем после покупки и использования товара/услуги, которое соответствует его ожиданиям или даже превосходит их [3].

2) Лояльность потребителей (customer loyalty) – это положительное отношение клиента к торговой марке, продукту, услугам, визуальной идентификации и другим составляющим бренда [3], с другими словами - результат взаимодействия экономической лояльности и эмоциональной лояльности.

Экономическая лояльность выражается в повторной покупке и приводит к созданию прибыли для компании. «Экономически лояльный клиент – это клиент, обслуживая которого, мы получаем доходов больше, чем расходует на это обслуживание» [5]. В то же время, продолжительная экономическая лояльность невозможна без позитивной эмоциональной лояльности.

В современных условиях компании вкладывают значительные финансовые ресурсы в программы лояльности, целью которых является удержание постоянных потребителей для сохранения и роста прибыли. Поэтому необходимо проводить регулярные маркетинговые исследования потребностей клиентов и оценивать степень их удовлетворенности товарами или услугами.

3) Качество обслуживания - это субъективное понятие, так как оно зависит от точки зрения человека. Качество услуги в том виде, в каком оно воспринимается клиентом, включает два аспекта: технический и функциональный. На клиента влияет (1) «что» он получает в процессе взаимодействия с сервисом, то есть техническое измерение, и (2) «как» ему предоставляется услуга, то есть функциональное измерение [1].

В целях получения большого количества удовлетворенных потребителей компании применяют индивидуальный подход к каждому клиенту.

Особенности оценки удовлетворённости потребителей телекоммуникационных услуг состоят в том, что если ранее для оценки качества услуг наиболее часто использовался метод критических событий, в котором приоритетным являлось получение от респондентов предельно конкретных описаний проблем, связанных с процессами оказанной услуги, то теперь важно оценить не только происходящие процессы, но и выстроить отношения с клиентами, т.е. контролировать эмоции, которые получает клиент, обращаясь к продавцу услуги. Международная консалтинговая компания McKinsey & Company проводила исследования об удовлетворённости клиентов [4], в результате которых было выявлено, что удовлетворенность клиентов на 33% выше, если коммуникация с клиентами проходит по цифровым или по смешанным каналам: по сравнению с традиционными коммуникационными формами (телефонная связь).

По недавнему опросу крупнейшей в мире британской аудиторско-консалтинговой фирмы «Ernst & Young» (EY), проведённому среди сотрудников телекоммуникационных компаний, на вопрос «Каковы стратегические приоритеты для вашей организации на ближайшие три года?», 82% респондентов ставили на первое место управление клиентским опытом, 50% отметили на втором месте контроль затрат и эффективности бизнеса, 35% на третьем месте по значимости считают модернизацию. То есть мы видим, что для определения стратегии деятельности большинство специалистов телекоммуникационных компаний важнейшим считают удовлетворение потребностей клиентов.

Опыт деятельности компании HOT Telecom показывает, что систематическая оценка удовлетворённости потребителей помогает компании в резко меняющихся рыночных условиях вырабатывать стратегии своей деятельности, которые помогают оставаться конкурентоспособной на рынке телекоммуникационных услуг. Компания HOT Telecom является крупной устоявшейся (инкубент) организацией в Израиле, которая успешно адаптировалась к технологическим изменениям на уровне отрасли, превратившись из традиционного вещателя в лидера по внедрению цифровых технологий и услуг для телекоммуникационной промышленности. По результатам оценки удовлетворённости потребителей для сохранения лидирующих позиций на рынке телекоммуникационных услуг, развивались внутренние компетенции и была выработана омниканальная стратегия.

Для кабельных компаний омниканальность (omnichannel) означает, что клиенты могут взаимодействовать, связываться с компанией - независимо от того, что речь идет о приобретении новых услуг или технической проблеме - по выбору каналов связи: физических и цифровых. Все каналы доступны для клиента для связи с компанией, и они интегрированы в единую систему CRM. Клиенты могут выбрать наиболее удобный канал и переключиться на любой другой из них в рамках одной транзакции, не повторяя при этом свой вопрос или описания проблемы. Омниканальность – это бесперебойный – непрерывный процесс обслуживание клиентов независимо от канала обращения. Количество каналов связи одинаковы и при многоканальном и при омниканальном подходах, но омниканальное решение ставит клиента в центр в единую и интегрированную систему, включая историю обращений по всем каналам связи клиента и обеспечивает бесперебойную связь и продолжение обслуживания независимо от канала связи.

Имея единую и интегрированную систему информации о клиенте и его обращениях (система CRM, включая обращений с коммуникационных платформ, приложений, онлайн-чатов, call-центров - по всем каналам связи), компания получает возможность мыслить как клиент. Схема омниканального решения представлена на рисунке 1.

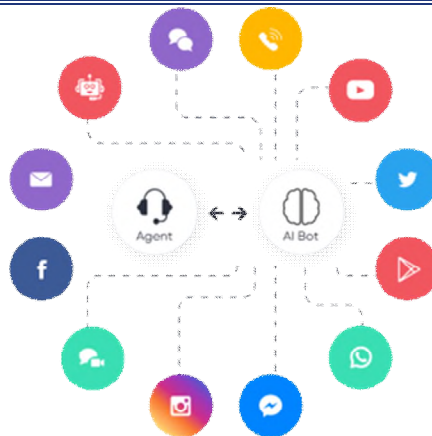


Рис. 1. Схема омниканального рішення

Обращення из всех каналов поступают в единую очередь, подобно папке «Входящие» электронной почты, внутри которой существуют несколько «мини-очереди». Далее происходит автоматическое распределение обращений из единой очереди на основе ряда критериев:

- занятость операторов и наличие у них требуемых навыков и разрешений доступа оператора;
- информация о клиенте, от которого поступило обращение;
- данные о теме обращения, полученные в результате предобработки и путем анализа ключевых слов в сообщении;
- характеристики канала – приоритет отдается обращениям из непрерывных каналов (мессенджеры, чат);
- скорость обработки мгновенных сообщений разными операторами.

В целом при распределении обращений соблюдается принцип смешения (blending) операторов между каналами. На практике это означает, что оператор может получить следующее обращение из любого канала.

Все каналы обслуживания сохраняют единую историю клиента. При повторном обращении или переходе из одного канала в другой, например, из мессенджера на чат на сайте, клиентам не нужно идентифицировать себя и повторять вопрос. История фиксирует все контакты с клиентом в различных каналах, выстраивая их в хронологическом порядке и сохраняет все необходимые детали общения. При обработке нового обращения от клиента оператору становится доступна полная история предыдущих контактов с ним в разных каналах. В процессе омниканального обслуживания оператор имеет единое рабочее место для обработки контактов из разных каналов. В компании HOT Telekom запланирована полная интеграция контактов клиентов с системой CRM. Приведём данные о том, какими каналами связи предпочитали пользоваться клиенты компании HOT Telekom в 2019 году по месяцам на рисунке 2.

Как видно из данных, представленных на рисунке 2, наибольшее количество обращений с начала года поступало на чат технической поддержки и на Фейсбук. При этом, после внедрения нового канала, популярного в Израиле приложения «Ватсап» в омниканальное обслуживание компании, наблюдается резкий рост обращений клиентов по этому каналу. Изучая удовлетворённость потребителей качеством предоставляемых услуг посредством анкетирования и онлайн-общения с использованием омниканального обслуживания, компания оперативно вносила изменения в перечень предоставляемых услуг, вносила изменения в предоставляемый контент, отлаживала сервис, располагала контент на тех цифровых каналах, которые были наиболее востребованы потребителями и таким образом не только не теряла своих клиентов, но и приобретала новых, оставаясь одним из лидеров на рынке телекоммуникационных услуг Израиля.

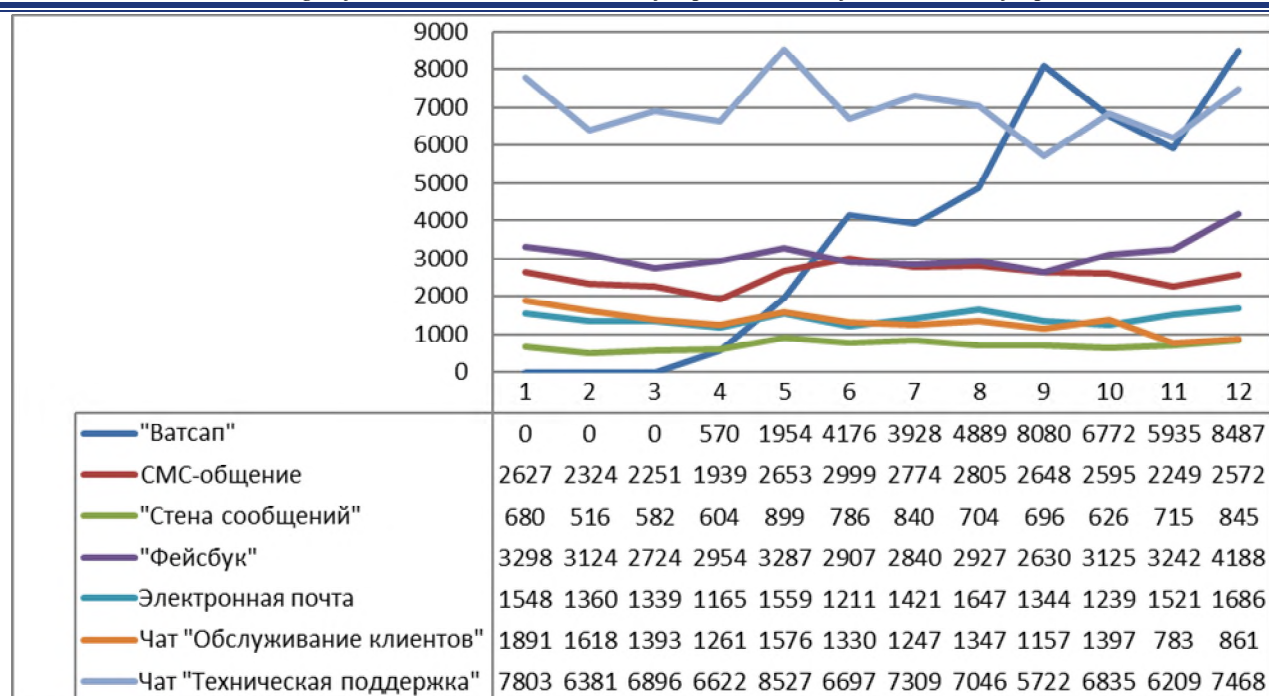


Рис. 2. Количество обращений по цифровым каналам связи омниканального обслуживания компании НОТ Telekom за 2019 год

Кроме этого, для сохранения лидирующих позиций, компания предпринимала и другие шаги, направленные на развитие внутренних компетенций компании, основываясь на анализе и оценке обращений клиентов [2].

Таким образом, адаптируясь под запросы потребителей, телекоммуникационные компании вынуждены осуществлять обновление техники, оборудования и коммуникаций; внедрять новое программное обеспечение; технически и методически совершенствовать процесс изучения удовлетворённости потребителей, т.е. изменять и обновлять используемые цифровые технологии. Соответственно, оценка удовлетворённости потребителей является движущей силой цифровизации телекоммуникационных услуг.

Список литературы

1. Grönroos, C. Service Management and Marketing. / John Wiley and sons Ltd, Third edition, 2007. – 216 s.
2. Horváth, József Gy. Digitális transzformáció a telekommunikációs szolgáltatások piacán, / „The Challenges of Analyzing Social and Economic Processes in the 21st Century” International Scientific Conference, Szeged, 7-9 November 2019. – 2019.
3. Kotler, P.; Keller, K. L. Marketing management. / 14th ed. Harlow: Prentice-Hall, 2012. – 131 s.
4. McKinsey, (Bianchi R, Schiavotto D, Svoboda D. Why companies should care about e-care [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/why-companies-should-care-about-ecare>.
5. Чичмели, И. В. Концепция чистого индекса поддержки (Net Promoter Score) // Менеджмент инноваций, № 9, 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-research/segment/nps.htm>.

Чан Сі Цо

*аспірант кафедри економіки підприємства,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

Chang Shichao (常世超)

*Zhejiang Golden Egg technology LTD
Hangzhou Bay Wisdom Valley, 233 Yonghui Road, Ningwei Town,
Xiaoshan District, Hangzhou, Zhejiang, China
(浙江省杭州市萧山区宁围镇永晖路233号杭州湾智慧谷)*

ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ НАРОЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Цифрові технології, бурхливе зростання яких в останні роки істотно змінило не тільки технологічний ландшафт, а й соціально-економічну картину світу, створює нові можливості для ведення бізнесу та залучення до нього широкого кола учасників. Тим самим створюються нові умови для диверсифікації економічної діяльності, в тому числі і в сфері підприємництва. Цілком можна очікувати, що такий тренд економічного розвитку зможе забезпечити більш стійку і гармонійну картину світу в ХХІ столітті.

Сучасні тренди економічного розвитку в значній мірі засновані на цифрових технологіях. У зв'язку з цим цілком закономірно постає питання про вплив таких технологій на нарощення інноваційного потенціалу підприємства, зокрема мова йде про такі тренди, Е-торгівля і використання технологій блокчейна. Щороку на світовому ринку з'являються сотні і навіть тисячі нових продуктів в області електроніки, програмного забезпечення, телекомунікацій. В умовах економічного зростання основним способом підвищення конкурентоспроможності товарів, що випускаються, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості підприємств стає впровадження інновацій [1].

З метою адаптації до змін на ринку інновації, поряд з постійно зростаючими потребами покупців, підштовхує підприємства до розробки та впровадження нововведень у всіх сферах життєдіяльності. Таким чином, невід'ємним фактором ефективного функціонування ринкової економіки є інновації, які стимулюють нарощення інноваційного потенціалу підприємств, отже підвищення його конкурентоспроможності, освоєння нових ринків збуту, захоплення ринкових ніш, створення привабливих умов для інвесторів. У зв'язку з цим особливого значення набуває нарощення інноваційного потенціалу підприємства, що орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, дозволяє гнучко реагувати і здійснювати зміни, нарощувати конкурентні переваги в перспективі [2].

Інноваційний потенціал підприємства багато в чому залежить від можливості підприємства здійснювати безперервний і комплексний процес здійснення нововведень, який повинен бути заснований на стратегічному плануванні та створенні організаційних структур, що перетворюють інноваційний процес на підприємстві в корпоративну норму.

На посилений розвиток інновацій впливає життєвий цикл продукту: якщо раніше кожна його стадія вимірювалася роками і навіть десятиліттями, то на сучасному етапі життєвий цикл продукту може тривати всього місяць. Це сприяє прискоренню нарощення інноваційного потенціалу підприємства. Головними аспектами успішного нарощення інноваційного потенціалу підприємств є точна постановка стратегічних завдань і цілей, оцінка ефективності їх реалізації, а також прогнозування ризиків, здатних привести до зміни курсу інноваційної стратегії.

Нині основою нарощення інноваційного потенціалу підприємства служить грамотно впроваджена у виробництво інновація, яка має найвищу цінність, так як ні скорочення загальноновиробничих і загальногосподарських витрат, ні відкриття більш вигідних сировинних ресурсів, ні трансформації в стилі управління і керівництва не зрівняються в отриманому

економічному ефекті від інноваційного рішення на стадії комерціалізації. Успішна оцінка ефективності інновацій є базою для примноження доходів підприємства, отримання конкурентних переваг, зацікавленості з боку споживача і залучення інвестицій у капітал [3].

Фундаментом нарощення інноваційного потенціалу в обов'язковому порядку виступає інноваційна стратегія, сформована на основі сучасної управлінської системи, спроектованої для розвитку інноваційної діяльності, підвищення інноваційної активності, створення сприятливого інвестиційного клімату. Одним з основних драйверів нарощення інноваційного потенціалу підприємства стають цифрові технології, які суттєво змінюють не тільки економічний і технологічний ландшафт, а й відкривають широкі можливості для становлення і розвитку нових форм ведення бізнесу.

Цифрові технології активно проникають в усі сфери життєдіяльності. Підвищення ролі новачій, зміна темпів, напрямків і механізмів розвитку інформаційних процесів виступають ключовими факторами, що обумовлюють істотні зрушення в організаційній структурі підприємства. Щоб забезпечити конкурентоспроможність на міжнародному ринку, підприємства повинні зібрати всі дані, які накопичуються в процесі створення доданої вартості, і використовувати їх. Цього можна досягти за рахунок діджиталізації, яка дозволяє перейти від аналогових бізнес-операцій до цифрових, і безперервного застосування цифрових технологій для поліпшення діяльності.

Перехід до цифрової парадигми диктують цифрові лідери, такі як Google і Apple, Facebook і Amazon, що говорить про її значущість за рахунок очікувань клієнтів покоління «діджитал», які чекають не тільки доступності послуг, але і швидкого їх отримання. Постає питання про нарощення інноваційного потенціалу українських підприємств, оскільки світові IT-корпорації зосереджені на зміні форми надання споживачам існуючих продуктів і послуг [4]. Спостерігається швидке звикання українців до рівня західного цифрового обслуговування, що пропонує рішення, які точно задовольняють їх потреби, щоб забезпечити зручність, доступність, персоналізованість послуг.

Задоволення високих очікувань споживачів вимагає нарощування інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств, що включає прискорення цифрової трансформації діючих бізнес-процесів, вихід за рамки класичної автоматизації вже існуючих процесів. Подібні зміни передбачають скорочення кількості необхідних етапів та документів, розробку автоматизованих рішень, а також розгляд питань нормативно-законодавчого регулювання [2]. Операційні моделі і навички, існуючі організаційні структури і рольові моделі повинні бути перероблені і скориговані відповідно до нових процесів. Бази даних повинні бути скориговані таким чином, щоб забезпечити поліпшення якості прийнятих рішень, а також відстеження реалізації проектів і збір зворотного зв'язку від споживачів для сприйняття їх потреб. Діджиталізація часто вимагає симбіозу «старої мудрості» з новими знаннями, вміннями і навичками.

Діджиталізація підприємства, що базується на якісно новому типі інформаційно-телекомунікаційних технологій, що охоплюють всі сфери бізнесу, є важливою умовою інклюзивного розвитку, а цифровізація всіх бізнес процесів, організаційної структури, положень та регламентів, нині є необхідною умовою його інноваційного розвитку. Тривалість цифрової трансформації залежить від масштабів, а також від готовності підприємства до кардинальних змін [1].

Підприємство може збільшити продуктивність праці працівників, забезпечити прозорість і доступність комерційних даних, структурувати процеси за допомогою інноваційних технологій. Застосування цього інструменту дозволяє підвищити продуктивність за рахунок точних інтелектуальних прогнозів, побудувати ефективну експлуатацію завдяки аналітиці виробничих процесів і впровадити інновації на основі глибокої оцінки бізнесу. Продукція підприємства у даному випадку стане інноваційною, а власне підприємство створюватиме клієнторієнтовані процеси і нові сценарії на ринку. Існує межа покращання продуктивності й її складно подолати без цифрових рішень [3].

Цифрову трансформацію підтримують технологічні рішення й інновації, але ефективність змін залежить від бажання керівника брати на себе роль лідера у змінах і відповідати за результат. Якщо мова йде про цифрові трансформації на підприємстві, тільки системний підхід і вбудовування карти цифрових рішень у стратегію підприємства принесуть бізнесу успіх. При розробці карти рішень необхідно спиратися на бізнес-стратегії, конкурентні переваги підприємства і загрози, пріоритети і вузькі місця, а не на цифрові тренди. Ключовий процес цифрової трансформації – Data Governance – стратегічне управління даними [4].

Потужний інноваційний потенціал мають лише ті підприємства, в яких керівництво і вся команда прагнуть до постійного розвитку. Підприємства повинні приділяти більше уваги переведенню своїх послуг у цифровий вигляд і враховувати запити і потреби клієнтів. Цифрова трансформація – це не тільки нові технології, блокчейн, чат-боти, Big Data, Інтернет речей, доповнена реальність, але і можливість утримати позиції на ринку, розширити бізнес, тісно взаємодіяти з клієнтами, вловлюючи їх переваги, зменшити операційні витрати і одночасно задовольнити потреби клієнтів, можливість нарощення іноваційного потенціалу за рахунок надання нових цифрових послуг, що дозволяють вирішувати проблеми клієнтів. Цифрова трансформація має на увазі не автоматизацію окремих ділянок бізнесу, а перехід до надання всіх послуг у цифровому вигляді. У зв'язку з цим, виникає питання: з чого ж починати? У першу чергу необхідно вибрати модель бізнесу, яка дозволить розставити пріоритети, сформувати і підтримати конкурентні позиції на ринку. Нині визначено три ключові бізнес-моделі.

Агрегатор попиту – це підприємства, які повністю й оперативно реагують на потреби клієнтів, пропонуючи власні і сторонні продукти [1]. Успішний агрегатор попиту завжди має низку компетенцій, таких як глибоке розуміння поведінки споживачів, засноване на аналізі даних, досвід створення зручного інтерфейсу для клієнтів. Дані компетенції розвинені в сферах торгівлі товарами масового споживання й інформаційних технологій (ІТ). Прикладом можуть служити Google, Amazon, які, знаючи потреби своїх клієнтів, пропонують їм власні і сторонні продукти, представляючи себе на ринку в якості супермаркету. Наступна модель – це платформи, які є посередниками між безліччю гравців різних цифрових екосистем, з'єднують покупців і постачальників. Найбільш відомі тепер – це Uber, Airbnb і eBay. Третя найбільш поширена модель – постачальники компонентів. Підприємства, що дотримуються такої моделі бізнесу, націлені на застосування вузькоспеціалізованих знань для надання послуг з мінімально можливою вартістю і в мінімальні терміни. Вони прагнуть забезпечити сумісність своїх і сторонніх продуктів, що б збільшити їх цінність [4]. Приклад з ІТ – компанія Salesforce. com, бізнес якої побудований на основі інтеграції систем продажів і маркетингу. Втім, це більш вразлива стратегія, оскільки постачальників компонентів багато і завжди хтось здешевить і поліпшить свій компонент.

Другим аспектом до цифрової трансформації є розуміння і реалізація потреб клієнтів. Необхідно знайти відповіді на питання: «Що потрібно користувачеві?», «Як це допоможе його бізнесу?», «Як зробити це швидше?». При відсутності цифрових ініціатив у підприємств його можливості можуть бути зведені до нанівець. А найбільш затребувані і цінні операції з клієнтами контролюватимуть технології, які діють в якості платформ і агрегаторів попиту. Компанія «СофтКлуб» може запропонувати продукт, який дозволить підприємствам трансформувати послуги в цифровий вигляд (електронна торгівля). Сьогодні клієнти хочуть використовувати сучасні високотехнологічні рішення для ведення бізнесу. Вони готові вкладати гроші, але їм потрібно надати максимально зручну і доступну цифрову послугу в одному місці, звільнивши їх від необхідності відвідування банк, біржі, депозитарій. Щоб клієнт назавжди залишився клієнтом, треба трансформувати послуги в цифровий вигляд, інвестувати в зручність клієнтів, допомогти їм у досягненні цілей у бізнесі, проявляти турботу про них.

По відношенню до цифрової трансформації всі підприємства можна розділити на два сектори: сектор умовно віртуальних і сектор умовно реальних підприємств. Для кожного з сегментів цифрова трансформація матиме свої особливості. До умовно віртуального сектору відносяться оператори зв'язку, ЗМІ, всі види підприємств нової цифрової економіки (онлайн-

магазини, агрегатори, маркетплейси), організації фінансового сектора. Основну цінність для потенціалу підприємств цього сегмента представляють клієнтські дані. Головна мета полягає в підвищенні ефективності використання клієнтських даних. Межі між індустріями цього сектора стираються активно: бізнес будується навколо даних про клієнта. Володіючи інформацією про переваги і звички клієнта, одна і та ж фірма може продавати йому і послуги, і авіаквитки.

До умовно реального сектору відносяться підприємства, бізнес яких будується на активах фізичного світу. Для них актуальний збір даних для створення цифрових двійників активів. Такі цифрові двійники повинні об'єднуватися в цифрових двійників підприємства. Цифрових двійників можна аналізувати і перевіряти на них гіпотези для пошуку прихованих резервів підприємства. Гіпотези можуть бути по оптимізації бізнес-процесів, режиму роботи устаткування, технологічних ланцюжків, ремонтних кампаній, інвестицій в інновації. Результати аналізу і перевірок використовують для підвищення продуктивності, оптимізації, поліпшення стійкості виробництва. У цьому секторі актуальними є технології Big Data, предиктивна аналітика, Інтернет речей і доповнена реальність. Умовно віртуальні підприємства далі просунулися в цифровій трансформації, ніж умовно реальні [3].

На підприємствах, які хочуть мати потужний інноваційний потенціал і бути конкурентоспроможними на ринку, цифрова трансформація відбувається в декількох сферах одночасно:

а) клієнтський сервіс. В бізнесі повинні бути всі інструменти для адаптації до стрімких змін культури споживання і комунікацій;

б) розвиток інфраструктури, партнерство, колаборація. Бізнес повинен знаходити нестандартні рішення в розвитку своєї продуктової лінійки, для цього він може робити колаборації та інтеграції з іншими підприємствами або сервісами;

в) робота з даними. На основі зібраної інформації про клієнта підприємство моделює його поведінку, прогнозує попит, формує побажання і адаптує під них продукти і сервіси;

г) впровадження інновацій. Нові методики проектного управління дозволяють формувати на підприємствах інноваційні центри, які здійснюють регулярний пошук і тестування нових напрямків нарощення потенціалу;

д) цінність продукту. Цифровізація допомагає підвищити цінність продукту підприємства в очах клієнтів;

ж) HR-стратегія і культура інновацій. Для успішної цифрової модернізації бізнесу важливо якісно мотивувати персонал і підготувати його до впровадження інновацій. Цифровізація крім інноваційних технологій введе на підприємство нові штатні одиниці і навіть підрозділи.

Список літератури

1. Franke, N., Von Hippel, E., Schreier, M., 2006. Finding Commercially Attractive User Innovations: A Test of Lead-User Theory. *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 23, Issue 4, pp. 301-315. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2006.00203.x>.
2. Hájek, P., Stejskal, J., 2018. R&D Cooperation and Knowledge Spillover Effects for Sustainable Business Innovation in the Chemical Industry. *Sustainability*, Vol. 10, Issue 4, p. 1064. <https://doi.org/10.3390/su10041064>.
3. Piva M., Vivarelli M., 2007. Is Demand-Pulled Innovation Equally Important in Different Groups of Firms? *Camb J Econ. Cambridge. Journal of Economics*, Vol. 31, Issues 5, pp. 691-710. DOI: 10.1093/cje/bem010.
4. West J., Bogers M., 2014. Leveraging External Sources of Innovation: A Review of Research on Open Innovation. *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 31, Issue 4, pp. 814-831. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/jpim.12125>.

Шандова Н.В.

д. е. н., доцент, завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

Ожго М.В.

аспірант,

*Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна*

ВПЛИВ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Глобальні зміни у світовій системі, поява нових структурних елементів і взаємозв'язків, економічних проблем обумовлюють відповідні зміни національної економіки, що потребує необхідність осмислення структурних перетворень у сучасній економіці. Численні умови й фактори, серед яких найбільше значення мають глобалізаційні, техніко-технологічні, соціально-демографічні, екологічні й інституціональні формують характер і величину структурних трансформацій [1]. Тому питання оцінки впливу структурних зрушень і їх відбиття на економічному зростанні у відтворювальному аспекті здобувають особливу актуальність.

У рамках даного дослідження структурні зрушення розглядаються як значні кількісні та якісні перетворення в економічній системі, у результаті яких змінюються взаємозв'язки між її складовими елементами. Кількісні та якісні перетворення відбуваються серед різних галузей промисловості, в сферах економічної діяльності, комплексах виробничих підприємств, кластерах, в розвитку технологічних укладів під впливом інформаційно-комунікаційних систем, штучного інтелекту, політичних зрушень, що призводять до зростання або падіння конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, зростання або падіння економічної ефективності діяльності економічних систем на національних і глобальних ринках, зростання або падіння якості самої економічної системи в цілому [2].

Структурні зрушення виникають через нерівномірність розвитку елементів економічної системи, змінюють пропорції, що склалися при даному рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, і вказують на зміни в потребах суб'єктів господарювання. Зміна структури національної економіки, перехід від одних відносно стійких сукупностей пропорцій до інших періодично відбуваються в будь-яких типах економіки, причому під впливом науково-технічного й соціального прогресу.

Пропорції у своїй сукупності утворюють структуру національної економіки, її внутрішню будову. Структура економіки, у свою чергу, впливає на темпи і якість економічного росту, рівень використання ресурсного потенціалу суспільства, ефективність суспільного виробництва, що виражається в рівні розвитку й ступені задоволення потреб населення країни в кількісному і якісному аспектах.

Пропорції елементів національної економіки визначають приналежність тієї або іншої країни до аграрного, індустріального або постіндустріального типу економіки. На основі теоретичної моделі трисекторної економіки Фішера-Кларка дослідимо структуру вітчизняного ВВП за видами діяльності.

В структурі ВВП за період 2012-2018 рр. відбулися наступні зміни [3]: питома вага первинного сектору збільшилась з 7,8 % до 10,1 %; питома вага вторинного сектору зменшилась з 24,5 % до 23,3 %; питома вага третинного сектору також зменшилась з 52,9 % до 51,3 %. При цьому в структурі ВВП домінують такі галузі, як сільське господарство – 10,1 %, переробна промисловість – 11,6 %, торгівля – 13,3 %, транспорт – 6,4 %, відбулося суттєве зростання питомої ваги за категорією «державне управління й оборона» – з 4,3 % до 6,0 %.

Співвідношення секторальних блоків економіки деяких країн світу за 2018 рік наведено на рис. 1.

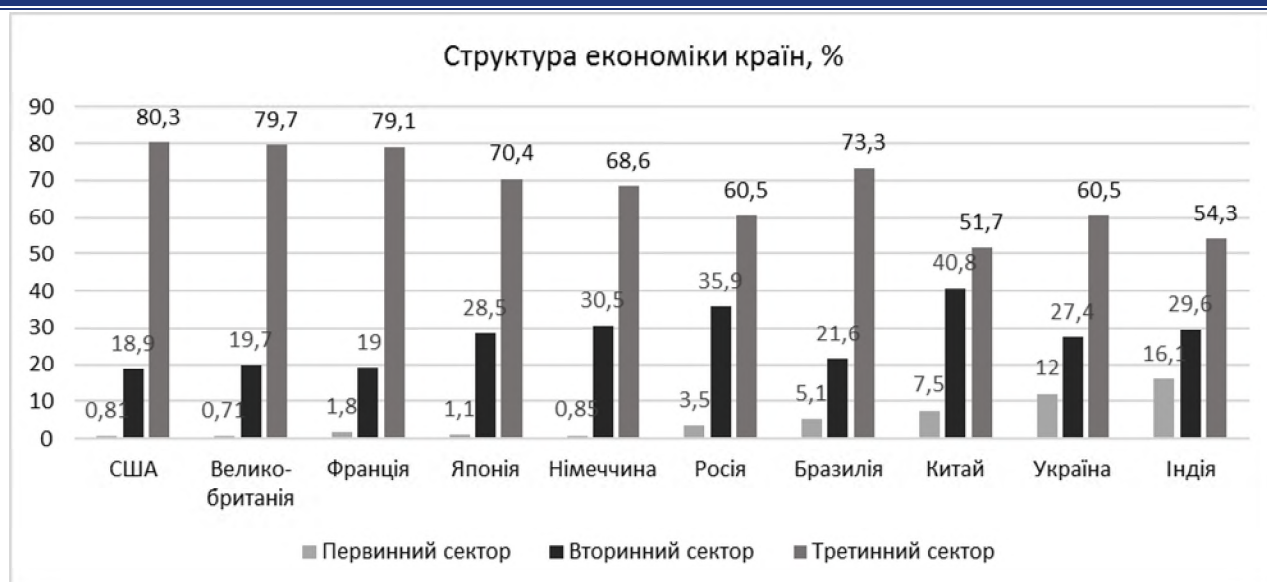


Рис. 1. Співвідношення секторальних блоків економіки країн світу (2018 р.)

Порівнюючи співвідношення секторальних блоків країн світу зі структурою економіки України, можна побачити, що основна розбіжність – це наявність суттєвої частки первинного сектору, який складає 12%. Але, якщо оцінювати роль первинного сектору за його вкладом у структуру ВВП, то найменші пропорції спостерігаються в економіках розвинутих країн з високим рівнем душевого доходу, які перейшли до постіндустріальної стадії економічного зростання. Найбільш розвинені в промисловому відношенні країни характеризуються зростанням третинного сектору – сектору послуг, причому як по частці в створюваному продукті, так і по частці зайнятого персоналу. Розвитку сектору послуг в цих країнах сприяли особливі специфічні історико-географічні обставини, особливості образу життя і менталітету нації, дії уряду, а також наявна система освіти і підготовки кадрів, якість якої має визначний вплив на розвиток економіки. Ураховуючи нові тенденції, можна спрогнозувати зростання цифрових, наукоємних послуг, а також подальше насичення виробництва інноваційними послугами. При цьому, подібний сценарій не був би можливим без розвинутої промисловості, проведення наукових досліджень, впровадження технічних і технологічних інновацій, які є матеріальною базою для росту сфери послуг і забезпечення продуктивності праці. Саме зростання третинного сектору обумовлює підвищення ефективності і промислового виробництва (послуги сприяють просуванню товарів), і економіки в цілому (підвищення кваліфікації робочої сили, поліпшення якості життя).

Дослідження пропорцій елементів національної економіки різних країн світу дозволило відзначити наступні загальні особливості сучасної структурної політики [4]:

- сучасна обробна промисловість як і раніше визнається одним з важливих драйверів економічного зростання, поряд із цим підсилюється роль в економічному розвитку сектору послуг, де спостерігається підвищення інновативності, розширення участі в глобальних ланцюжках вартості й ріст продуктивності;

- базові підходи до проведення структурної політики значною мірою залежать від рівня розвитку економіки. Для країн із середнім доходом пріоритетними вважаються такі напрямки структурної політики як інвестиції у вищу освіту, підвищення технологічної сприйнятливості, створення середовища, що заохочує прийняття ризиків інновацій;

- у багатьох країнах при формуванні й реалізації структурної політики чітко прослідковується циклічність, як правило, пов'язана з політичними циклами – це характерно як для країн, що розвиваються, так і для індустріально розвинених країн.

На жаль, у вітчизняній економіці негативний досвід проведених реформ, структурні дисбаланси й накопичені проблеми, як і раніше перешкоджають проведенню й успіху структурний перетворень. Основними їхніми факторами є відставання від провідних країн у

ряді галузей, неінноваційність і монополізація окремих сфер діяльності в економіці й промисловості, диспропорції в міжсекторальному розподілі бюджетних інвестицій, проблеми екологізації економіки, руйнування традицій, корумпованість влади, бідність населення й збільшення темпів трудової міграції.

Враховуючи необхідність істотних змін у структурі української економіки, а також те, що, на нашу думку, дані зміни не можуть відбутися як наслідок дії ринкових механізмів саморегулювання, найбільш актуальним у цей час є питання про цілеспрямовану державну політику. Правильний вибір пріоритетів і вплив на них держави дозволять створити фундамент нового технологічного укладу в економіці.

Державна підтримка перспективних напрямків економічної діяльності слугуватиме імпульсом не тільки для цих видів діяльності, але й для сполучених з ними напрямків, розширення сукупного попиту й підвищення рівня господарської активності в цілому.

Держава покликана й має можливість створити умови для реалізації того з варіантів структурних реформ, який відповідає інтересам найбільш широких верств суспільства. Від діяльності держави у великій мірі залежить загальна тривалість важких для суспільства структурних трансформацій, черговість і тривалість окремих етапів, рівень і шляхи використання людських і матеріальних ресурсів, що вивільняються при цьому.

Список літератури

1. Кубиний Н.Ю. Институализация инновационных стратегий: ретроспективный бекграунд / Н.Ю. Кубиний, Е.В. Пулянович, Т.И. Косовилка // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія: Економіка. – 2017. – Вип. 2. – С. 83-86.
2. Кушнарьов А. А. Структурні перетворення економіки як особливий об'єкт управління / А.А. Кушнарьов. // Євразійський міжнародний науково-аналітичний журнал. - 2010. - №3(35). - С.92-95.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 29.03.2020).
4. Шандова Н. В. Дослідження трансформації структури національної економіки / Н. В. Шандова. // Вісник Херсонського національного технічного університету. – 2020. – № 72. – С. 112–117.

Шпильова Ю.Б.

*д. е. н., с. н. с., старший науковий співробітник
відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів*

Ільїна М.В.

*д. е. н., с. н. с., провідний науковий співробітник
відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів,*

*ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
м. Київ, Україна*

ВЗАЄМОДІЯ ПРИРОДНОГО РЕСУРСУ І РИНКУ: СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Ключовими аспектами соціальних перетворень, що є результатом посилення взаємозв'язку між процесами використання природного ресурсу і функціонуванням ринків в умовах цифрової економіки, є якісно новий рівень життя населення (характер та умови праці, освіти, особливості дозвілля, побутові умови, соціально-психологічний клімат на підприємствах); якість взаємозв'язків та взаємодії між підприємствами, суспільством та державою (дотримання принципу найбільш повного та своєчасного виконання обов'язків один перед одним, можливості надання нових послуг); безпека документообігу через автоматичні цифрові платформи; економія вільного часу індивідуумів («пом'якшення» трудового навантаження на працівників, підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва, системна і комплексна модернізація та реформування системи охорони здоров'я, освіти). Докорінним чином трансформується структура суспільної праці –

відбувається зменшення частки людської праці в промисловості, сільському господарстві, будівництві при постійному зростанні обсягів вироблюваної продукції. Навпаки, зайнятість у науково-інформаційній, фінансовій, торгівельній інфраструктурі, на транспорті і в системі управління зростає, змінюється і підвищується кваліфікація працівників. В свою чергу, зміна культурних орієнтирів, підвищення рівня освіченості, зростання уваги суспільства до психологічного стану людей призводять також до зростання життєвого рівня і частки людей, що висувають вищі вимоги до якості свого життя. Якщо ще декілька десятиліть тому добробут пов'язувався з кількісним споживанням матеріальних благ, то тепер ця категорія враховує стан навколишнього природного середовища, характер соціального обслуговування, ризики життєдіяльності, громадську відповідальність і впевненість у майбутньому. Значення цих факторів в постіндустріальну епоху актуалізується, зростає і видозмінюється. Особливо швидко зростає роль інфраструктурного фактору – з обслуговуючої сфери інфраструктура перетворюється на ресурс розвитку, що змінює її положення з периферійного на основне.

Відносини між учасниками економічних процесів на платформі взаємодій відбувається як обмін даними, що можна представити за допомогою матриці електронного простору за суб'єктами економіки, яка відображає сукупність відносин між державою, бізнесом і громадянами. Основні напрями взаємодії учасників (суб'єктів) економічних відносин у цифровому суспільстві в умовах інтеграції природоресурсного та ринкового циклів розвитку можна представити як «бізнес – бізнес», «бізнес – громадянин», «громадянин – громадянин», «державна – бізнес», «державна – громадянин», «державна – державна» [1]. Таким чином, соціальні аспекти взаємозв'язку природного ресурсу і ринку у сучасних умовах значною мірою зумовлені процесами цифровізації економіки, поширення інформації за допомогою новітніх технологій та посиленням відчуження процесу використання природних ресурсів від життєдіяльності населення. Основними напрямками такої взаємодії є зв'язки між державою, бізнесом та громадянами, які, однак, опосередковані інформаційним простором та інформаційними потоками та виступають найбільш потужним фактором інтеграції системи використання природних ресурсів до ринкових структур, істотних змін у характері соціальних зв'язків та відносин.

Процеси глобалізації спочатку знаходять свій прояв в економічній та фінансовій сферах, поширенні інформаційних технологій, а країни і регіони поступово долучаються до цього процесу та економічної конкуренції. Лише пізніше відбуваються ринкове оцінювання і відбір соціальних (в т.ч. людських), природних та інших ресурсів, встановлюються економічні відносини за новими правилами. Однак, якщо країни відстають за технологічно-інформаційним, фінансовим рівнями розвитку, то вони не володіють новітніми інструментами впливу на швидкість соціальної трансформації та нездатні ефективно вирішувати екологічні проблеми, що становить ще одну загрозу соціально-економічному розвитку. Функції управління в таких умовах зміщуються з державного сектору, чітко прив'язаного до адміністративно-територіальних утворень, до громадського сектору – бізнес-структур, профспілок, громадських об'єднань, які мають більш адекватну для процесів глобалізації структуру і є менш контрольованими з боку держави [2]. Відбувається поступове поширення зазначених структур на життєву сферу населення, вільне експортування робочих місць до регіонів, де інфраструктура найкраща, а витрати на оплату праці і податки – найнижчі. Все це відбувається не завжди на основі просторового, але насамперед інформаційно-технічного наближення до точок світу; відповідний поділ праці дає змогу розосереджувати виробництво продуктів і товарів, надання послуг. Тому будь-які дії уряду з побудови соціальної держави і ефективної соціальної політики можуть бути суттєво скореговані зазначеними тенденціями.

Розвиток українського бізнесу, його інтеграція до світової економічної системи ставить перед вітчизняними підприємствами нові завдання, які пов'язані з активізацією становлення соціальної відповідальності в Україні. Бізнес не може діяти ізольовано від суспільства, оскільки він є його частиною. Діяльність підприємств впливає на стан

навколишнього природного середовища, якість споживчих товарів. Діяльність бізнесу буде більш ефективною, якщо соціальна відповідальність буде включена до стратегії його управління.

Існуючі моделі соціальної відповідальності мають багаторівневу структуру та напряму пов'язані з платформами взаємодій. Відповідно можна виділити три рівні соціальної відповідальності: на першому (базовому) рівні бізнес сплачує податки у повному обсязі та легально, кошти надходять до бюджету, звідки розподіляються на соціальні програми; на другому (корпоративному) рівні соціально відповідальний бізнес виплачує економічно обґрунтовану зарплату: належний рівень доходів дає людям змогу витрачати гроші для підтримання власного здоров'я, освіти, культуру, що підвищує якість людського капіталу (у даному випадку працівників); на третьому (вищому) рівні соціально відповідальний бізнес займається благодійною діяльністю: потенційний інвестор має більше довіри, якщо компанія впроваджує масштабні соціальні програми, безпосередньо не пов'язані з виробництвом, а поширення інформації про благодійну діяльність бізнес-структур поліпшує їх позиції на платформах взаємодій [3].

Соціальна відповідальність сприяє не лише покращенню іміджу підприємства, але й забезпечує конкурентну перевагу на довгострокову перспективу, сприяє виходу на нові ринки. Соціальна відповідальність для вітчизняних підприємств в першу чергу полягатиме в максимально повній сплаті податків, дотриманні законодавства про працю й охорону навколишнього середовища, створенні робочих місць. Ці заходи спрямовані на поліпшення зовнішнього середовища підприємства. Серед ініціатив, які спрямовані на внутрішнє середовище, можна виділити такі: поліпшення умов праці, соціальний захист та підтримка працівників та членів їх родин, підвищення продуктивності, поліпшення конкурентоспроможності, оптимізація витрат, реалізація стратегії подальшого розвитку підприємства, покращення іміджу, збільшення товарообігу та кількості споживачів. Внутрішні соціальні програми впроваджують зазвичай лише великі підприємства; натомість соціальна діяльність малих підприємств має більш неформальний характер. На сьогодні соціальна відповідальність більшості українських підприємств, у тому числі великих, має несистемний, ситуативний характер; переважає низький рівень усвідомлення доцільності такої діяльності у стратегії управління підприємством.

Важливість врахування соціальних аспектів взаємодії процесів функціонування природного ресурсу і ринку обґрунтовується тим, що людина є не засобом економічного розвитку, а його метою. При цьому екологічний фактор відіграє суттєву роль, а забезпечення рівності умов і можливостей життєдіяльності як в рамках одного покоління, так і між поколіннями, набуває особливого значення. Окрім матеріального добробуту стратегічним завданням залишається дотримання соціальної та екологічної безпеки. Обґрунтовані положення не вичерпують всю різноманітність взаємозв'язків між соціальними аспектами формуванням платформи взаємодії природного ресурсу і ринку, однак навіть вони дозволяють визначити якість життя людини і як передумову, і як наслідок збалансованості її розвитку. Врахування соціальних аспектів взаємодії природного ресурсу і ринку у діяльності підприємств дозволить у перспективі очікувати таких результатів:

- для населення: зростання рівня життя, розвиток соціальної інфраструктури, зниження рівня безробіття, покращення екологічної ситуації;
- для підприємств і організацій різних форм власності: формування сприятливої податкової та кредитної політики, привабливого інвестиційного клімату, зростання доходів від підприємницької діяльності, можливість отримати правову, фінансову, інформаційну підтримку з боку держави;
- для громадськості: зростання добробуту громадян, перехід на інноваційний шлях розвитку економіки, зниження її ресурсоемності, зміцнення інтелектуального потенціалу, становлення громадянського суспільства, формування ефективного механізму взаємодії між владою, бізнес-структурами і населенням;

- для фінансових і страхових організацій: сприятлива податкова політика, гарантії фінансовим установам в отриманні кредитів, правова підтримка з боку держави, інтенсивний розвиток фінансової і страхової діяльності;
- для органів управління національного рівня: дотримання законів і виконання програм розвитку, соціально-економічна стабільність, поліпшення іміджу країни;
- для регіональних органів управління: зростання конкурентоспроможності регіонів, вихід на міжнародні товарні ринки і ринки послуг, зміцнення бюджетної бази регіонів, підтримка соціальної та екологічної безпеки.

Список літератури

1. Маслов А.О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення. Київ: Аграр Медіа Гр., 2012. 432 с.
2. Пепа Т.В. Просторовий розвиток регіональних соціально-економічних систем в контексті державної регіональної політики. Держава та регіони. 2009. № 2, С. 17-21.
3. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. Київ: Національний технічний університет України «КПІ», 2015. 80 с.

Якушев О.В.

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна*

ІННОВАЦІЙНО-ОСВІТНІ КЛАСТЕРИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ ЯК СПЕЦИФІЧНА ФОРМА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

При визначенні сутності поняття «кластер», які надаються в науковій літературі, таку важливу та відмітну, на погляд автора, характеристику кластеру як «форма», дослідники майже не розглядають. Виключенням можна вважати дослідження таких авторів, як: В. Чужиков, який вважає, що «кластер – конкурентоспроможна організаційна форма територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації» [1]; Ю. Ефимичев, який розглядає кластер, насамперед, як «форму мережі фірм і організацій» [2]; Ю. Ковальова, яка визначає кластер як «локалізовану територіально-виробничу форму інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, банківського, приватного сектору, освітніх закладів, органів влади та суміжних, допоміжних, конструкторських, інноваційних підприємств/організацій, об'єктів інфраструктур» [3].

Підставою для розгляду інноваційно-освітніх кластерів підприємств сфери послуг як специфічної форми регіонального розвитку, на думку автора, насамперед, є те, що розвиток складної, відкритої системи, якою є регіон, може набувати різних проявів, що, у свою чергу, визначає відповідні різноманітні форми цього процесу.

Для кращого розуміння інноваційно-освітніх кластерів підприємств сфери послуг як форми регіонального розвитку, необхідно, передусім, звернутись до загальнофілософського трактування форми. Слід зазначити, що форма, як і зміст, в економічному дослідженні виступає певною категорією діалектики. У взаємодії цих двох категорій зміст як визначальна сторона означає сукупність частин та елементів цілісної економічної системи (в нашому випадку – регіональної системи), зв'язків та відносин між ними (а, отже, суперечностей, тенденцій розвитку тощо), тобто все, що міститься в системі; а форма – його внутрішню організацію, спосіб зв'язку між підсистемами та елементами підсистем (а отже, структуру змісту), спосіб його існування [4, с. 840-842; 5, с. 187-190]. Змістом економічної системи є: комплекс усіх її підсистем та елементів; сукупність процесів, а отже, відносин і зв'язків між ними (тобто всі види внутрішніх взаємодій); сталі зв'язки, з яких виникають закономірності, закони і тенденції розвитку системи; комплекс зовнішніх взаємодій і впливу економічної системи на соціальні, правові, політичні, моральні та інші відносини. У такому

узагальненому розумінні зміст економічної системи включає в себе форму, співвідноситься з нею. Форма економічної системи також є багатоаспектною категорією і виступає як: внутрішня організація економічної системи, тобто як її внутрішня упорядкованість (порядок), узгодженість взаємодії між підсистемами, відповідно до структури всієї системи (передусім її законів), а також діяльність щодо налагодження таких зв'язків, їх координації з боку відповідних органів, інститутів (держави та ін.); структура економічної системи, яка в даному разі виступає як її (форми) конкретизація; зовнішня організація економічної системи, зовнішній вияв її змісту. Як внутрішня організація форма переходить у зміст, водночас зміст може переходити у форму: форма є складовою самого змісту, а її елементи (структура, внутрішня організація, зовнішня організація та ін.) – його (змісту) відносно самостійними компонентами, які проникають у цей зміст [4, с. 840-842; 5, с. 187-190].

Опис змісту одного явища або процесу може приймати форму іншого. Стосовно предмету нашого дослідження, наприклад, кластерна форма розвитку регіону виступає однією з форм організації економічної діяльності, форм економічних об'єднань господарюючих суб'єктів, науково-освітньої співпраці.

Проведене теоретичне обґрунтування дає підстави для визначення змісту основної дефініції дослідження. Отже, під «інноваційно-освітньою кластерною формою» будемо розуміти сукупність учасників кластерних відносин, що відносяться до різних видів діяльності, проте обов'язково мають інноваційну природу функціонування (освітні заклади, наукові установи, суб'єкти господарювання регіону, регіональна інфраструктура тощо), спільна діяльність яких регулюється системою правових, економічних, екологічних, культурних і соціальних норм та являється підґрунтям для регіонального розвитку.

Специфіка кластеризації полягає у тому, що кластери розвиваються поступово та після закінчення терміну своєї діяльності (у разі повної реалізації запланованих кластерних ініціатив) ще досить тривалий час дозволяють отримувати економічні та соціальні ефекти, що можуть носити і синергетичний характер. Виходячи з того, що кластерні утворення не мають однорідності та типовості, вони є різними за характеристиками і параметрами функціонування, доцільно використовувати типологію кластерів, складену за результатами публікацій науковців Фінського інституту економічних досліджень (VATT Institute for Economic Research).

Список літератури

1. Чужиков В. Кластери як об'єкт державного регулювання. Вісник *Української академії друкарства*. 2001. № 4. С. 160-167.
2. Ефимычев Ю.И., Захаров И.В. Промышленные кластеры и экономический рост. Вестник Нижегородского гос. ун-та им. Н.И. Лобачевского: сер. Экономика и финансы. 2005. № 1. С. 15-18.
3. Ковальова Ю.М. Кластер як новий інструмент модернізації економіки. *Схід*. 2007. № 5 (83). С. 9-13.
4. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С.В. Мочерний. Київ: Видавничий центр «Академія». Т. 1, 2000. 863 с.; Т. 2, 2001. 847 с.; Т. 3, 2002. 952 с.
5. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. Львів: Світ, 2001. 416 с.

Секція: БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА
Section: BUSINESS ANALYTICS AND ECONOMIC SECURITY

Гаркуша В.О.

аспірант кафедри економічного аналізу та обліку

Єршова Н.Ю.

*д. е. н., доцент, професор кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення сталого розвитку підприємств в умовах нестабільності зовнішнього ринкового середовища залежить від наявності та стану фінансових ресурсів. Наявність фінансових ресурсів та ефективне управління ними є запорукою фінансової безпеки підприємства. Рівень фінансової безпеки підприємства має бути об'єктом моніторингу та контролю, що може бути досягнуто за умови ефективної діагностики фінансових загроз. Науково-теоретичним та практичним проблемам фінансової безпеки підприємства приділяють увагу вітчизняні та зарубіжні вчені: Ареф'єва О.В., Бланк І.А., Гудзь О. Є., Єршова Н.Ю., Гапоненко В., Іванова Н.С., Питерс Т., Особорн Д., Отул Л., Кетлі Д., Фильдман Д. та ін. [1-3]. Теорію фінансової безпеки підприємства вчені розглядають, як правило, в двох аспектах: або як одну зі складових економічної безпеки [1, 2], або як самостійний об'єкт управління [3]. Як самостійний об'єкт дослідження фінансова безпека підприємства стала розглядатися порівняно недавно. У зв'язку з цим вивчення питань забезпечення і оцінки фінансової безпеки підприємства є актуальним.

Узагальнено, під фінансовою безпекою підприємства розуміється захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов для стабільного функціонування та динамічного розвитку [1, 4]. Проте на підставі аналізу наукових підходів до сутності поняття «фінансова безпека» нами виокремлені два підходи: комплексний та ресурсний. Авторське визначення: фінансова безпека підприємства характеризує стан фінансових ресурсів, який здатний забезпечити фінансово-господарську діяльність під впливом загроз з боку зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Забезпечення сталого розвитку підприємства потребує розробки стратегії управління фінансовою безпекою. Для цього стають найважливішими такі заходи:

- діагностика фінансового стану підприємства;
- оцінка ризиків з метою впровадження заходів щодо їх запобігання або нейтралізації;
- оцінка планованих заходів та їх ефективності для подолання негативних впливів.

Алгоритм формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства наведений на рис. 1.

Управління фінансовою безпекою підприємства слід розглядати як складову частину загальної системи управління підприємством, де одним з основних завдань є інформаційна підготовка (як в частині збору релевантної інформації так і вибір методики оцінки рівня фінансової безпеки) [5]. Опрацювання основних методик до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства надало можливість визначити такі: розрахунок відносних фінансових показників і динаміки їх змін, оцінка наслідків загроз безпеці через визначення матеріальних збитків, індикаторний, розрахунок інтегрального показника. Для оцінки фінансової безпеки найбільш поширеними вважаються розрахунок інтегрального показника та індикаторний підхід. Останній полягає у виборі певних показників, що характеризують фінансову безпеку, і в подальшому порівнянні їх фактичних значень з граничними. Для оцінки фінансової безпеки підприємства важливим є вибір системи показників (індикаторів).

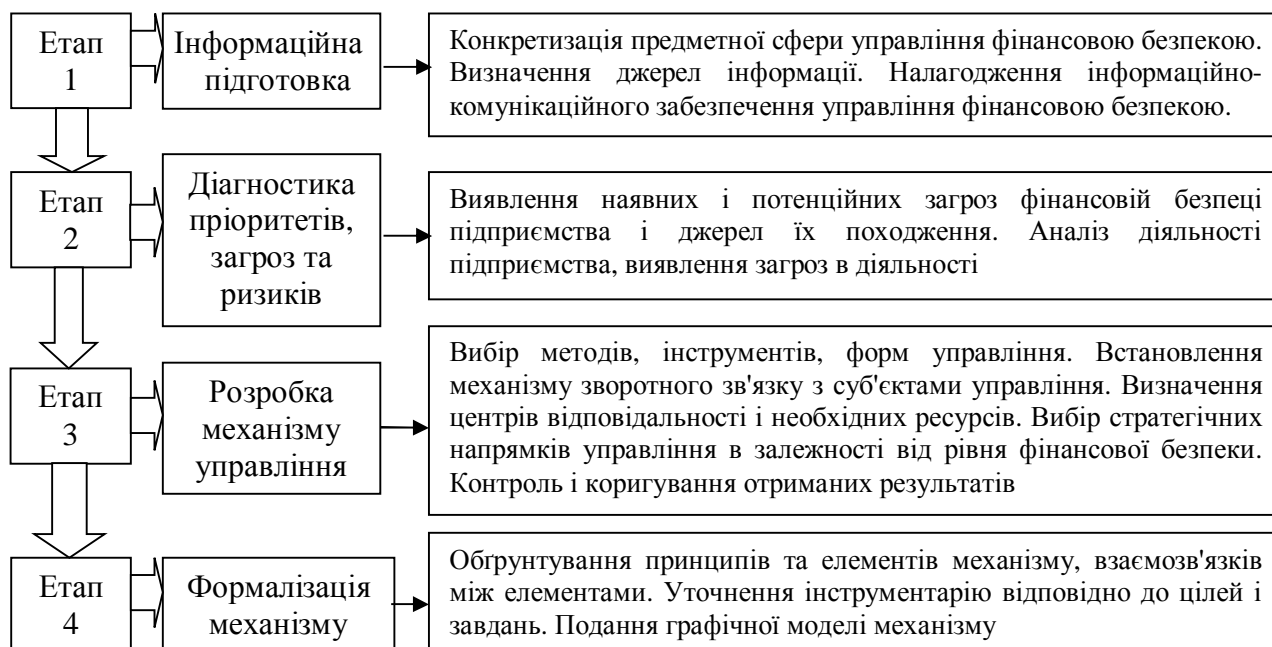


Рис. 1. Алгоритм формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства

На основі такої системи проводиться не тільки діагностика, але й моніторинг та контроль рівня фінансової безпеки підприємства. Система індикаторів має відповідати складу і важливості основних загроз фінансовій безпеці підприємства. При визначенні граничних значень необхідно враховувати особливості діяльності підприємства, специфіку і умови ринку, на якому реалізується продукт і інші фактори.

Для визначення інтегрального показника фінансової безпеки підприємства важливо не тільки сформулювати показники-індикатори, але й визначити порогові значення коефіцієнтів. Алгоритм оцінки фінансової безпеки підприємства містить такі кроки:

а) вибір і-тих показників в рамках блоків (ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності), які характеризують фінансову безпеку підприємства (Φ_i),

б) встановлення граничного значення за кожним з і-тих показників та вектору динаміки його зміни (Γ_i),

в) оцінка ступіню відхилення фактичного значення кожного і-го показника (Δ_i):

$$\Delta_i = \Phi_i / \Gamma_i \quad (1)$$

г) розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки підприємства:

$$R = x_1 (+/-) x_2 (+/-) x_3 \quad (2)$$

де x_1 – блок індикаторів, які характеризують рівень ліквідності, x_2 – блок індикаторів, які характеризують рівень фінансової стійкості, x_3 – блок індикаторів, які характеризують рівень ділової активності.

До принципів механізму управління фінансовою безпекою підприємства, на думку авторів, доцільно віднести принципи: науковості; достовірності; оперативності (своєчасності), безперервності, єдності інформації з різних джерел, ефективності, системності. Рівень фінансової безпеки підприємства має постійно перебувати під контролем, що може бути досягнуто за умови ефективної діагностики фінансових загроз. У зв'язку з цим особливої актуальності мають питання формування дієвої системи експрес-моніторингу фінансової безпеки підприємства. - попередження загроз фінансовій безпеці підприємства.

Список літератури

1. Арєф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. – К.: Європ. ун-т, 2007. – 170 с.

2. Єршова Н. Ю. Концептуальні основи стратегічного управлінського обліку». Проблеми економіки, №1, с. 195-202, 2017.
3. Іванова Н.С. Модель оцінки економічної безпеки агропромислових підприємств // Економічний часопис – XXI.– 2011.– №7,8. – С. 26-29.
4. Устенко С.В., Іванченко Н.О. Процеси забезпечення адаптивного моніторингу економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2011.– №11. – С. 169–173.
5. Bondar, M., Iershova, N. Strategic management object as an object of scientific research. *Baltic Journal of Economic Studies*. – 2015. – №1(1). – P.47-54. <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2015-1-1-47-54>.

Dashevska L.M.

*Senior lecturer, Department of Foreign Languages,
Kherson State Agrarian and Economic University
Kherson, Ukraine*

ECONOMIC SECURITY OF A COUNTRY

Economic security is a state of national economy that ensures protection of national interests, resistance to internal and external threats, ability to develop and protect vital interests of people, society, and state. In this context, vital interests are understood as a set of needs that ensure existence and progressive development of individual, society, and state. Economic security is one of components of national security, which also includes defense security, environmental security and so on.

Main tasks of economic security are: ensuring proportional and continuous economic growth, curbing inflation and unemployment, forming an effective structure of economy and a developed securities market, reducing budget deficit and public debt, providing social protection and improving quality of life of population, maintaining stability of national currency, and etc. These objectives define economic security strategy as formulation and justification of strategic priorities, national interests, means and mechanisms for solving problems.

Macroeconomic analysis of economic security distinguishes following components:

- economic independence;
- stability of national economy;
- ability to self-development and progress.

Economic independence means possibility of state control over use of national resources, ability to provide national competitive advantages for equal participation in international trade.

Stability of national economy implies strength and reliability of all elements of economic system, protection of all forms of property, containment of destabilizing factors.

Ability to self-development and progress means ability to independently realize and protect national interests, create favorable investment and innovation climate, develop intellectual potential.

Constantly developing economy can withstand internal and external threats. Reliability and efficiency of economic proportions, vertical and horizontal links can mitigate effects of destabilizing processes.

Objects of economic security are state, society, citizens, enterprises, institutions and organizations, territories, individual components of economic security. Main subject of economic security is state, which performs its functions in this area through bodies of legislative, executive and judicial branches of power.

National economic interests and their priorities play a decisive role in system of economic security. To determine national economic interests, it is necessary to analyze current state of economy and identify development trends; modeling and forecasting socio-economic development; adjusting state regulation measures to achieve desired goals. It is particularly important to develop a system of economic indicators that would provide a quantitative assessment of socio-economic development of the country.

The most important economic interests include creating self-sufficient socially oriented economy; preservation and development of intellectual and scientific and technical potential; ensuring economically safe living conditions of society; building equal and mutually beneficial economic relations with other states.

Economic security is evaluated according to certain criteria-indicators. The most important of them are:

- GDP structure, volume and pace of industrial development, volume and dynamics of investment;
- natural resource production and scientific and technical potentials of the country;
- resource efficiency;
- competitiveness of economy in domestic and foreign markets;
- inflation rate;
- unemployment rate;
- quality of life, that is, GDP per capita, degree of income differentiation, provision of material goods and services to population;
- budget and public debt deficits;
- energy dependence;
- integration into world economy.

Important for economic security are not the criteria themselves, but their thresholds, i.e. limit values, excess of which threatens economic security. It should be noted that following limits are not defined for all listed indicators. Here are the known ones. Thus, a normal cyclical decline in GDP is 5-15 % of its potential value. Threshold decline in GDP is considered to be 30 %, in conditions of a higher decline, losses can be irreversible.

Normal rate of inflation is considered to be average annual rate of price growth of 5-6 %. In case of inflation in 6-10 % special restrictive measures should be taken. It is known from world experience that during period of radical changes, unemployment rate can reach 15-20 %. However, this level should not last more than 5 years. Unemployment threshold is 10 %.

Income gap between the richest 10 % and the poorest 10 % of population should not exceed 6-8 times. Indicator of income concentration (Gini coefficient) in developed countries is 0.15-0.17. If ratio of income of 10 % richest and 10 % poorest groups of population exceeds 1:10 (that is, reaches double digits), then society is at risk of social instability.

When part of population with incomes below subsistence minimum reaches 8-10 %, this leads to a long-term crisis and stagnation.

Structure by sources of their formation is essential. In developed countries, part of wages in personal income is 60-65 %, and income from business activities (excluding wages), real estate transactions, dividends from deposits and shares do not exceed 20 %.

Threats to economic security of a country are a set of conditions and factors that create a danger to vital interests of an individual, society, state, make it difficult or impossible to implement national economic interests. There are internal and external threats to country's economic security.

Main internal threats should be:

in scientific and technical sphere: destruction of scientific and technical potential, reduction of scientific and technical developments, reduction of potential of fundamental science, uncertainty of state scientific and technical policy, outflow of scientific personnel abroad or in other fields of activity;

in economic sphere: reduction of production volumes in leading industries, rupture of economic ties, monopolization of economy, criminalization of society, presence of structural imbalances, high internal debt, high level of depreciation of fixed assets, energy crisis, low level of labor productivity and investment activity;

high inflation and unemployment, growing "shadow" economy, low effective demand of population, price disparities between industry and agriculture, threat of loss of country's food independence, massive tax evasion;

in social sphere: deepening income differentiation, poverty, deterioration of nutrition structure, decrease in accessibility of education and medical services, deterioration of quality of life, social insecurity of significant sections of population, reduced birth rate, increase of mortality, uncontrolled migration processes.

External threats to country's economic security include:

- economic dependence on imports, negative foreign trade balance, irrational structure of exports;
- excessive export of raw materials;
- loss of positions in foreign markets;
- increase in external debt, irrational use of foreign loans;
- uncontrolled outflow of foreign exchange resources abroad, their placement in foreign banks.

In accordance with priority of national interests and threats to economic security, measures of state economic security policies are determined that cover scientific and technical, economic, social spheres, and also politics, military, environmental, informative spheres to ensure overall national security.

References

1. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха та ін. / за ред. д. е. н., проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 312 с.
2. Экономическая и национальная безопасность: учеб. / под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – 768 с.
3. Ярочкин В.И. Теория безопасности / В.И. Ярочкин, Я.В. Бузанова. – М.: Акад. проект: Фонд «Мир», 2005. – 176 с.

Кошельок Г.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності

Літвінова Д.О.

студентка 4 курсу,

*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах ринкової економіки підприємства змушені функціонувати в умовах невизначеності та мінливості та гострої конкурентної боротьби. Виходячи з великої кількості загроз, які постійно необхідно відстежувати та передбачати, жоден суб'єкт підприємницької діяльності не може ефективно функціонувати та гарантувати власну інформаційну безпеку без глибокого і всебічного розуміння ринкового середовища. Конкурентна розвідка виникла саме як потреба компанії в актуальній, повній та достовірній інформації про стан і тенденції розвитку підприємства.

Особливістю конкурентної розвідки (КР) як інструменту інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності є те, що вона поєднує в собі досягнення різних сфер діяльності, як то економіка, маркетинг, логіка, психологія, знання інформаційних систем. Іншою особливістю є те, що устояного інструментарію конкурентної розвідки не сформовано, в навчально-методичній літературі дуже обмежена кількість праць з конкурентної розвідки. Також слід відзначити, що чіткого визначення, якого б додержувалися науковці або представники освітянського простору, немає. І це також тому, що є декілька широковживаних назв конкурентної розвідки, таких як бізнес-розвідка, аналітична розвідка, ділова та стратегічна. Ринок конкурентної розвідки досі не сформовано, але послуги є досить популярними в рамках аналітики економічної безпеки, бізнес-аналізу

тощо. Якщо звернутися до міжнародної практики, то конкурентна розвідка стає в одному ряду з такими складовими стратегічного аналізу, як форсайт і бізнес-аналітика [1].

В Україні, на відміну від розвинутих країн світу, більшість компаній взагалі не використовують КР, або використовують не професійно [2].

Конкурентна розвідка є тим самим інструментом, який дозволяє на основі поєднання інформації про стан конкурентного середовища (конкурентів, партнерів, продуктів, технологій тощо), методів і технологій аналізу (конкурентного, стратегічного, фінансового) довести або сформувавши певну ринкову цінність для компанії (в продуктах, методах, стратегіях, партнерствах тощо) – це або забезпечення безпеки або конкурентних переваг. Ці терміни та сторони ведення бізнесу взаємопов'язані [3].

Відповідно до класичного бачення розвідувальна діяльність відбувається за циклом, що містить п'ять етапів: визначення мети розвідувальної діяльності, планування; збір, добування даних; систематизація, обробка даних (формування розвідувальної інформації); аналіз і синтез зібраної інформації; подання результатів та висновків посадовій особі, що приймає рішення [4].

Конкурентна розвідка може оперувати величезною кількістю методів та засобів, які в загальному поділяють на активні та пасивні. Пасивні методи включають збір і аналіз відкритої інформації про ринок, галузь, законодавство, конкуруючу компанію тощо з таких джерел як Інтернет, друковані та електронні ЗМІ, офіційні документи компаній-конкурентів, а також метод «зворотної інженерії», який полягає у придбанні й дослідженні виробів конкурентів. До активних методів відносять відвідування публічних заходів – виставок, презентацій, конференцій; проведення підставних переговорів чи добору кандидатів на зайняття вакантних посад, приховані опитування; а також роботу з людьми – потенційними джерелами інформації, зокрема короточасні контакти і залучення до співпраці [5].

Конкурентна розвідка має на меті забезпечення ефективного реагування компанії на швидкі зміни навколишнього середовища й управління ризиками бізнес-діяльності і може використовувати різні види і джерела інформації і оперувати величезною кількістю активних і пасивних методів. Однак, сьогодні, в епоху існування глобальної мережі, основу конкурентної розвідки становить пошук і обробка інформації в мережі Інтернет [5].

З огляду на наявність в Інтернеті величезних обсягів даних, розвідувальна діяльність потребує застосування спеціальних програмних інструментів. Тому найбільш перспективним напрямом загальнотеоретичних і прикладних наукових досліджень є вдосконалення існуючих та розробка інноваційних інтегрованих засобів пошуку й обробки інформації, а також застосування нових методів і прийомів аналітичної діяльності, які б забезпечили виконання комплексу завдань конкурентної розвідки [1].

Створення ефективної системи комерційної розвідки вимагає часу на своє розгортання, напрацювання відповідних баз даних і знань і обзаведення корисними контактами в середовищі першоджерел і експертів, які добре знають ринок і готових ділитися інформацією. Терміни розгортання подібної ефективної системи комерційної розвідки можуть коливатися у проміжку від року, до півтора років [2].

Розвідка повинна надавати організації можливості дій у попереджуючому режимі, тобто до початку або реалізації поточних подій, форс-мажорів або зміни ринкової кон'юнктури. Саме з цією метою система розвідки починає дослідження завдань не сьогоднішнього, а завтрашнього дня, адже це дозволяє отримати інформацію і рекомендації і використовувати їх в попереджуючому режимі, завчасно, до настання цих подій. Наслідком використання подібного потенціалу в своєму бізнесі є підвищення його конкурентоспроможності [3].

Очевидно, що в найближчому майбутньому, коли бізнес стане ще більш професійним, конкурентним, конкурентна розвідка буде розглядатися як необхідна умова забезпечення стратегічної стабільності, конкурентоздатності й економічній безпеки підприємств.

Список літератури

1. Кэлоф Дж., Смит Дж. Форсайт, конкурентная разведка и бизнес-аналитика – инструменты повышения эффективности отраслевых программ. *Форсайт*. 2015. Т. 9, № 1. С. 68-81.
2. Андріанова І.К., Боборикіна Л.Я., Гончаренко І.В. Загальні аспекти розвитку конкурентної розвідки в Україні. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 252. С. 79-81.
3. Москаленко Н. О., Леонова Ю. О. Теоретичні підходи до конкурентної розвідки та особливості її аналітичного забезпечення. – *Економіка та управління підприємствами*. 2018 – 54 с.
4. Competitive Intelligence. URL: <https://businessjargons.com/competitive-intelligence.html>
5. Мужанова Т.М. Конкурентна розвідка як інструмент інформаційно-аналітичного супроводу забезпечення інформаційної безпеки підприємства. *Економіка і суспільство*. Вип. 16. 2018. 431 с.

Mieshkova-Kravchenko N.V.

*Senior Lecturer in Economics, Entrepreneurship and Economic Security Department,
Kherson National Technical University
Kherson, Ukraine*

Lashkevich V.O.

*student in specialty 051 »Economics»,
Kherson National Technical University
Kherson, Ukraine*

ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY ANALYSIS

The current activity conditions, characterized by the unpredictability and dynamic of changes in both the external and internal environment, require new approaches to the managerial decisions adoption. The validity of the solutions will allow the company not only to successfully operate in the current period, but also to develop. It is the enterprise's development as a whole system that is possible when the system is in a state of security and is able to prevent threats, both internal and external, that is, the economic security category is actualized.

Economic security formation in particular and ensuring the vital activity in general and enterprise's development require quality functions performance in the field of analytical activity.

Analytical activity is a rather complex area of activity that involves complexity. First of all, it is determining the economic security level. It should be noted that it is necessary to assess not only the economic security state of the analyzed enterprise, but also the availability of counterparties, especially suppliers, consumers, in order to minimize entrepreneurial risks by the available information sources. Accordingly, the external and internal aspects are intertwined. After all, the key to the analytical activity is to ensure the functioning of the economic security system at the enterprise, providing information to make management decisions about the enterprises activities in the context of internal and external threats.

Analytics is a holistic set of principles of methodological, organizational and technological support for individual and collective mental activity, which allows efficient processing of information with the aim of improving the quality of existing and acquiring new knowledge, as well as preparing the information base for making optimal management decisions [1].

This approach to defining analytics involves the unity of three aspects: methodological, organizational and technological. And it is the methodological support that is rightfully given first place. Methods of information retrieval, methods of information processing, methods of presenting results – these are the moments that significantly affect the analytical activity result.

Quite often analysts are viewed from the standpoint of value, epistemological, institutional, organizational and technological approaches.

In this approach, value aspects are given the first place, with the understanding that any activity should be of value to business entities and society as a whole. The analytical activities results in the field of economic security allow the company to realize its main goal of meeting the

consumer's needs, avoiding significant threats, offsetting negative influences and using the positive trends of events occurring in the external environment.

From an epistemological standpoint, analytics is seen as a way of gaining knowledge about a business entity's practical problems and being able to solve them by implementing managerial decisions made on the basis of analytical research. Both the search for problematic issues and a more detailed study of the situation requires mastering the analytical research tools.

Given that, the current external environment is changing dynamically, it is unpredictable, and for the sake of enterprise economic security, environmental analysis is becoming a priority. Unfortunately, traditionally, enterprise analysts have high-level analyzing techniques only for the enterprise internal environment, and are able to perfectly assess the situation with the use of certain resources types, the activities of certain structural units, determine the activity effectiveness at a particular point in time. Despite the existence of sufficient number of methods of economic security assessment in theory, it is the resource approach most often used by domestic enterprises to assess economic security, based on the internal sources of information of the entity. A special role is given to financial analysis.

In today's context, the competencies of analytical services should also be linked to environmental analysis in order to identify destabilizing factors.

Among the basic techniques of environmental research in the aspect of economic security are [2]: the "5x5" method, the "four questions" method, the J. H. Wilson matrix, SWOT-analysis, PEST-analysis.

Given the environment complexity, individual methods using allows to distinguish its most important elements (the "5x5" method), to evaluate factors by the influence force on the enterprise's business processes (J. H. Wilson matrix), to evaluate more deeply the specific factor impact ("four questions" method) and, of course, to evaluate the situation in the future using strategic analysis methods (SWOT-analysis, PEST-analysis).

Some analytical studies in the economic security field can be carried out by analytical units of companies or individual employees. It is from the standpoint of the institutional approach that analytical functions can be performed both by special analytical institutions and by individual executors directly at the enterprise. The need to obtain and process large amounts of specialized analytical information, as a rule, requires the use of the think tanks services, analyst consultants. It is the purposefulness of analytical activity that requires the organization of the analyst's work on the enterprise and their cooperation with external organizations.

More specifically, they consider analytical activities from the standpoint of technological approach, breaking it into separate stages, which include: the program of analytical research development, the research team formation, the tools selection, the information collection, direct analysis, and, of course, the formulation of recommendations (drafting analytical documents) to solve problems in this situation. Accordingly, from the standpoint of this approach, attention should also be paid to creating favorable conditions for analysts' productive activities.

The approach, where the analytics structure includes such components as axiological, managerial, subject-object, procedural, regulatory exists [3]. For the most part the first four components can be identified with the approaches to analytics discussed above. Thus, the axiological component is based on a system of values that are important to society. The administrative component, from this point of view, is mainly related to the organizational approach, the subject-object component with the institutional approach, the procedural component with the technological approach.

It is the regulatory component that is selected by this approach in the analytic structure that plays an important role in economic security analytics. Analytical activity is regulated at the level of laws and by-laws. The dual nature of the regulatory component is that it performs the function of regulating legal relations in the information field and at the same time may be the object of analytical research (for example, to identify legal conflicts, legislative loopholes, etc.) [3]. In general, the creation and continuous improvement of the economic security analytical system will

allow making managerial decisions aimed at supporting the efficient enterprise functioning and sustainable development in an unstable environment.

References

1. Захарова І. В., Філіпова Л. Я. Основи інформаційно-аналітичної діяльності: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури. 2013. 335 с. URL: https://pidruchniki.com/1953031653909/informatika/analitichna_skladova_informatsiyno-analitichnoyi_diyalnosti.
2. Садчикова І.В., Садчиков В.С. Концептуальні засади інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. *Фінансові дослідження*. 2016. №1. С. 87-95. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2016_1_13.
3. Мандзюк О. Поняття та зміст аналітичної діяльності. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. №10. С. 171-176. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/10/36.pdf>.

Okhrimenko O.

Doctor in Economics, Professor

Manaienko I.

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Kyiv, Ukraine

UKRAINE IN THE EU SYSTEM OF PARTNERSHIP FOR ENERGY SECURITY

Integration shows a close relationship between national economies and economic security, which in turn encompasses a range of critical infrastructure, sectors and processes that are vital for sustainable development. In order to ensure the reliability of Ukraine's energy sector, it is necessary to comply with EU standards. Although Ukraine has adopted an updated energy strategy that will bring it closer to meeting these standards, there are numerous risks that may impede its implementation. One of the key risks affecting the level of economic security of Ukraine is the high energy intensity of the economy. Thus, according to 2018, Ukraine's energy intensity was the highest in the world and amounted to 0.238 koe (PPP adjusted 2015). The total volume of electricity delivery for all sources of energy supply in 2018 amounted to 148.3 billion. kWh, heat - 97.8 mln. Gcal. Compared to 2017, electricity supply increased by 2.4% and heat supply by 4.8%. Solar energy output increased by 45.6%, public utility thermal power plants - by 43.9%, enterprise thermal power plants - by 21.7%, hydroelectric power plants (HPP) - by 16.5%, thermal power plants (TPP) for general use - by 6.4%; thermal energy - 1.5 times, heat pump installations (by 26.8%), utilization plants (by 22.5%), thermal power plants of the enterprise (by 8.9%), heat generating stations (installations) and boiler rooms (by 6.1%) [1].

Installed electric power for all types of power plants at the end of 2018 amounted to 51508 thousand kW, installed thermal capacity - 127 thousand Gcal / h. In the presence of significant potential in the production of nuclear energy (15 NPP units have an installed capacity of 13 835 MW, the share of nuclear energy in the energy balance is 50%), the country has a dependence on energy imports (oil, coal). Renewable energy is a priority but currently provides only 3% [2]. Thus, another major risk affecting Ukraine's economic security is its dependence on energy imports.

Thus, the dependence of Ukraine on gas supply by the Russian Federation is accompanied by the realization of unfavourable factors, such as price pressure or periodic disputes regarding transit through the gas transmission system. Some experts believe that Russia has used Ukraine's energy dependency as a tool to implement its political and economic plans [3].

Dependence on the supply of Russian nuclear fuel and the need to store waste in the Russian Federation had a negative impact on energy security as a whole. This situation has led to increased efforts in the field of energy security by the European Union. According to the Association Agreement with the EU, Ukraine has to create new technical conditions, transparent tariffs and stability in the supply of energy, which will improve the quality of energy services rendering as a whole, and thus minimize the risks of energy security.

The European Union and the Energy Community are working hard to reform Ukraine's energy sector. So, within the EU4Energy EU program [4], helps the Eastern Partnership countries (Ukraine, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia and the Republic of Moldova) reduce energy dependency and reduce carbon dioxide emissions.

Adherence to EU Regulation 347/2013 on the principles of European energy infrastructure will allow Ukraine to attract investment in energy infrastructure and to achieve the objectives agreed with the Secretariat of the Energy Community. The projects extend to the electricity, gas and oil infrastructure and smart grids and aim to maximize the net benefit of the Energy Community through market integration, increased competition and energy security through diversification of energy sources, and contribute to the achievement of the EU's climate and energy goals.

According to EU Regulation 347/2013, the features of common interest projects are accelerated planning and permitting, lower administrative costs due to streamlined environmental assessment processes, transparency for investors and the like. This regulation has three main objectives: 1) integration of markets, in particular by removing isolation from at least one Member State and reducing bottlenecks in energy infrastructure, competition and system flexibility; 2) sustainability, including through the integration of renewable energy sources into the grid and the transmission of renewable generation to large consumption centers and storage sites; 3) security of supply, in particular through interoperability, proper connectivity, safe and reliable system operation.

Ukraine, as a member of the Energy Community, participates in the implementation of joint projects of common interest of the Energy Community (Projects of Energy Community Interest (PECIs) and Projects of Mutual Interest (PMIs)) regarding the extension of the capacity of overhead transmission lines with Romania and Slovakia. Together with the synchronization with the Continental Europe Synchronization Zone, this project will allow obtaining considerable power exchange with the EU. These projects link the Energy Community partners under contracts and Eastern Partnership countries (such as Ukraine and Belarus and Georgia and Armenia). Project selection of Eastern Partnership Interest projects uses a regional approach to see the benefits of collaboration and identify investment needs. However, in the implementation of these projects, there is a complicated process of coordination between the participating countries. In addition, in Ukraine there are low tariffs for distribution and transportation (in the tariff structure the cost of gas reaches more than 70%).

The Trans-European Networks (TEN-E) strategy aims at integrating the energy infrastructure of EU countries and identifies 9 priority corridors and 3 priority areas that envisage the development of infrastructure in the fields of electricity, gas and oil, and integrate neighbouring countries. Priority areas include: deployment of smart grids that enable the integration of renewable energy and regulate consumption; electric highways that allow transportation of electricity over long distances; a transboundary network for carbon dioxide capture (European Commission, 2020; Decision No 1364/2006/EC, 2006).

In this way, mutual and mutual interest projects perform the function of risk management based on the objectives set, taking into account the interests of stakeholders and subject to adequate funding from different sources.

Through its participation in Eastern Partnership projects, Ukraine has made significant progress in diversifying supply sources, developing renewable energy sources, improving energy efficiency and upgrading critical infrastructure.

The Energy Union strategy envisages enhancing energy security in partner countries, including by investing in infrastructure and new technologies, improving energy efficiency, improving energy regulation and risk management.

There are significant synergies between the Energy Union strategy and the national policy priorities of Eastern Partnership countries. The Eastern Partnership (EaP) countries will play a crucial role in the functioning of the Energy Union. Their strategic reserves and location along oil and gas supply corridors will be fundamental for the EU to diversify its energy supply sources and

routes. Development of energy infrastructure under Project of Common Interest (PCIs) umbrella can benefit not only EU but EaP countries as well. The Energy Union Strategy stipulates enhanced energy security in the partner countries along with the European Union, including through support to investment in infrastructure, better regulation, energy efficiency, clean and renewable energy technologies, research innovation and competitiveness and more efficient common crisis management to prevent disruption of energy supply. Adoption of the Energy Union could bring significant economic, political and social benefits to the EaP countries. (Chubyk, 2015).

Because energy is "lifeblood of nations", vital both to their economies and to national security [5].

Thus Article 222 of the TFEU states that the Council, on a proposal from the Commission, may decide, in a spirit of solidarity between Member States, upon the measures appropriate to the economic situation, in particular if severe difficulties arise in the supply of certain products, notably in the area of energy.

As noted Anil Awesti «Within this framework of multi-actor interaction, institutions act as stabilising forces. Whilst the involvement of actors in the process of governing in the EU is not uniform, the EU remains a formal decision-making system in which there exists a legally enshrined institutional path through which policy making progresses. Policy making does not occur on an ad hoc basis but is constrained by the established institutional route. Institutions therefore structure policy making and provide stability in a complex political environment» [6].

The EU promotes competition in the fields of energy, partnership and energy solidarity by launching major initiatives in the field of internal security of gas supply; progressive integration of national energy networks; diversification of energy sources and resources, etc. The concept of energy solidarity has emerged in national energy strategies and programming documents.

Список літератури

1. Enerdata. *Statistical Yearbook of World Energy 2019. Energy intensity*. URL: <https://yearbook.enerdata.ru/total-energy/world-energy-intensity-gdp-data.html>.
2. Підсумки роботи ДП «НАЕК «Енергоатом» за 2018 рік. URL: http://www.energoatom.com.ua/uploads/2020/pidsumki_12_2018.pdf.
3. Balmaceda M. *Politics of Energy Dependency: Ukraine, Belarus, and Lithuania between Domestic Oligarchs and Russian Pressure Toronto; Buffalo; London: University of Toronto Press. 2013*. URL: www.jstor.org/stable/10.3138/j.ctt5hvjv5k.
4. The EU Neighbours portal. *Energy reforms: Monitoring report on Ukraine's progress in areas of energy and environment*. 2018. 45 p.
5. Andersen S. S., Goldthau A., Sitter N. *Energy Union: Europe's New Liberal Mercantilism? International Political Economy Series*, Palgrave Macmillan UK, 2017. pp. 237-242.
6. Awesti A. *The European Union, New institutionalism and types of multi-level governance, Political Perspectives, 2007*. EPRU 2(8): 1-23.

Палешко Я.С.

к. е. н., с. н. с. навчально-наукової лабораторії з дослідження проблем економічної безпеки

Кубецька О.М.

к. е. н., доц., зав. навчально-наукової лабораторії з дослідження проблем економічної безпеки

Лазарєв В.О.

*к. ю. н., декан факультету економіко-правової безпеки,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Розвиток країни з соціально орієнтованою ринковою економікою відбувається завдяки вдосконаленню та застосуванню економічних важелів, які застосовують органи державної влади при здійсненні регулюючої, захисної і контролюючої функцій. Першочергове

завдання, яке постає перед кожною державою – це визначення національних економічних інтересів, після яких визначається державна політика щодо забезпечення економічної безпеки та пріоритетних напрямків розвитку.

Слід розібратися з такими термінами як загроза, безпека, небезпека і національна безпека. Отже загроза – визначається як, конкретна сукупність негативних чинників чи умов. Безпека – стан захищеності від негативного впливу якихось чинників. Небезпека – об'єктивно існуюча можливість негативного впливу на систему, механізми, соціальний стан, явище, через що, може бути заподіяна шкода, кризовий стан чи розпад. Термін національна безпека трактується по-різному. В Законі України «Про основи національної безпеки України» наводиться наступне визначення терміну «національна безпека»: «національна безпека – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам». Тобто можна дати власне визначення, що національна безпека – це захист життєво важливих інтересів населення країни та національних інтересів держави від негативних чинників. Саме поняття безпека має два рівні: міжнародний та національний.

В Законі України «Про основи національної безпеки України» визначено дев'ять складових національної безпеки: зовнішньополітична, економічна, внутрішньополітична, соціальна і гуманітарна, воєнна, екологічна, науково-технологічна, інформаційна [1].

Слід зазначити, що базова складова національної безпеки – це економічна безпека. Для України важливість економічної безпеки полягає в тому, що держава перебуває на стадії формування та розвитку нових ринкових відносин та як наслідок – відбувається перебудова інфраструктури ринку. Також слід зазначити, що саме економічний аспект являється основою в усіх складових національної безпеки, так як являється саме економічним підґрунтям їх існування та розвитку.

Економічна безпека утворюється на наступних засадах:

- Економічна незалежність – здатність країни сформувати та впроваджувати власну економічну політику та національні економічні інтереси (контролювати національні ресурси та державну власність).
- Стабільність економіки в державі – надійність та здатність завчасно реагувати на негативні чинники системи та її складових, попередження та реагування на дестабілізуючі чинники, створення державних гарантій для суб'єктів господарювання та ін..
- Економічний розвиток – розвиток економічного, трудового та інтелектуального потенціалу держави, висока конкурентоспроможність на міжнародних ринках.
- Забезпечення країни природними, трудовими, фінансовими та інтелектуальними ресурсами або ж безпечно їх заміщення.
- Рівень залежності економічної безпеки від внутрішніх та зовнішніх факторів.

Економічна безпека несе в собі суть стану економіки та інститутів влади країни за допомогою яких відбувається забезпечення захисту національних інтересів, розробляється та впроваджується політика соціального розвитку населення, високий військовий стан безпеки при будь яких умов та чинниках, які несуть можливий негативний вплив [2].

Верховною Радою України прийнято закон «Про основи національної безпеки України» відповідно до якого, економічна безпека являється базовою складовою національної безпеки.

Основні напрямки державної політики в економічній сфері:

- забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки;
- прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів; стимулювання випереджувального розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв;
- здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень;

- вдосконалення антимонопольної політики; створення ефективного механізму державного регулювання природних монополій;
- подолання «тінізації» економіки через реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної сфери та припинення відпливу капіталу за кордон, зменшення поза банківського обігу грошової маси;
- забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти, її стабільності, захисту інтересів вкладників, фінансового ринку;
- забезпечення енергетичної безпеки на основі сталого функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу, в тому числі послідовного і активного проведення політики енергозбереження та диверсифікації енергозабезпечення;
- забезпечення продовольчої безпеки;
- захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу;
- посилення участі України у міжнародному поділі праці, розвиток експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему та активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях;
- недопущення незаконного використання бюджетних коштів і державних ресурсів та перетікання їх у тіньову економіку;
- контроль за експортно-імпортною діяльністю, спрямованою на підтримку важливих для України пріоритетів та захист вітчизняного виробника;
- боротьба з протиправною економічною діяльністю, протидія неконтрольованому відпливу національних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів.

З цього випливає ціль економічної безпеки держави, яка має пряму пропорційну залежність від стану національної економіки та має виконувати наступні умови:

- незалежність в технічному та економічному аспектах, та стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз;
- забезпечення захищеності економічних інтересів, при будь яких базових цілях державної політики;
- підтримка та розвиток високого рівня соціально-економічної стабільності держави.

До складу економічної безпеки науковці в вітчизняній літературі здебільшого відносять такі категорії: сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, безпека фінансово-кредитної сфери, воєнно-економічна, технологічна, продовольча, аграрна, демографічна, екологічна, промислово-технологічна, соціальна, продовольча, приватизаційна, зовнішньо-економічна.

Економічна безпека має фундамент, який являється її головною складовою, в фінансовій безпеці, а отже високий рівень захисту в фінансово-кредитній сфері. Саме на фінансовій складовій будується вся економіка держави. Тобто фінанси – це та головна «артерія» економічної системи держави, без якої будь яка система в країні не може функціонувати. Фінанси – це сукупність економічних відносин, які виникають як наслідок обороту грошових коштів [3].

Стійкість фінансової безпеки потребує високих показників, бо зачіпає абсолютно всі галузі національної економіки та господарства, підприємців, населення та державу в цілому.

Фінансова безпека є багатоаспектним явищем: по-перше – це складова економічної безпеки, по-друге, економічна безпека – це підсистема національної безпеки держави. Водночас фінансова безпека є складною багаторівневою системою, яку утворюють ряд підсистем (складових), кожна з яких має власну структуру та логіку розвитку. Фінансова безпека безпосередньо пов'язана з захистом системи головних національних і фінансових

інтересів країни. На кожному конкретному історичному етапі її розвитку для забезпечення фінансової безпеки необхідне використання особливих методів і засобів, застосування специфічних механізмів та наявність відповідної системи спеціальних органів держави.

Список літератури

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі від 29 жовтня 2013 року № 1277.
2. Чирка Д. Валютні операції як основа валютного ринку. *Економічний аналіз*. 2010. № 7. С. 129-132.
3. Захаренко К.В. Категорія інформаційної безпеки у вітчизняному філософсько-політологічному дискурсі. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2018. Випуск 72. С. 44-52.
4. Ярема О.Г. Предмет правового забезпечення інформаційної безпеки в інформаційному праві. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія Право*. № 2. 2016. С. 244-252.
5. National Security Telecommunications and Information Systems Security. National Training Standard for Information Systems Security (Infosec): URL: www.cnss.gov/Assets/pdf/nstissi_4011.

Скоробогатова Н.Є.

*к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки,
НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Визначальними критеріями національної економіки є розвиток базових галузей економіки. Залежно від орієнтованості національного господарства ще може бути промисловість, нематеріальне виробництво або ж сільське господарство. На даному етапі господарювання для підприємств та економіки країни в цілому актуальною є проблема формування та підтримки конкурентоспроможності. Як загальновідомо, кінцевим результатом конкурентної боротьби виробників є задоволення потреб споживачів при одночасному стимулюванні підвищення ефективності виробництва та організації міжгосподарських зв'язків.

У свою чергу, основне місце у формуванні конкурентоспроможності підприємств та країни має інноваційна складова, яка забезпечує підтримку наявного стану та зростання перспектив у майбутньому. Для аналізу рівня впливу інноваційної активності на економічний розвиток України було здійснено кореляційний аналіз основних макроекономічних показників за 2006-2018 роки. Базою для аналізу було обрано показники, які є у вільному доступі на сайті Світового банку, а саме: валовий внутрішній продукт (трлн дол. США), обсяг доданої вартості промисловості (трлн дол. США), обсяг додатної вартості сфери послуг (трлн дол. США), частка високотехнологічного експорту у загальному обсязі експорту (% від обсягу експорту), кількість поданих патентних заявок, частка витрат на дослідження та розробки у ВВП (% від ВВП), кількість робочої сили (млн осіб). Оскільки вищезазначені показники мають різні одиниці виміру, з метою отримання обґрунтованих висновків їх було норморовано за формулою:

$$x_{n_i} = \frac{X_i}{X_{\max}}, i = \overline{1, n},$$

де x_{n_i} – нормалізоване значення; X_i – поточне (ненормоване) значення i -го показника; X_{\max} – максимальне значення i -го показника.

Результати кореляційного аналізу обраних для дослідження показників наведено у табл. 1. Як видно з табл. 1, залежності, притаманні високорозвиненим країнам, не дотримуються в Україні.

Таблиця 1. Кореляційний аналіз показників розвитку України протягом 2006-2018 рр.

Показники	П ₁	П ₂	П ₃	П ₄	П ₅	П ₆	П ₇
П ₁	1						
П ₂	0,051	1					
П ₃	0,476	-0,615	1				
П ₄	-0,143	-0,884	0,531	1			
П ₅	0,061	0,849	-0,643	-0,761	1		
П ₆	0,053	0,818	-0,330	-0,819	0,681	1	
П ₇	0,227	0,855	-0,225	-0,870	0,645	0,894	1

(розраховано за даними [1])

П₁ – ВВП, трлн дол. США;

П₂ – промисловість, додана вартість, трлн дол. США;

П₃ – послуги, додана вартість, трлн дол. США;

П₄ – високотехнологічний експорт, % від обсягу експорту;

П₅ – патентні заявки;

П₆ – витрати на дослідження та розробки, % від ВВП;

П₇ – робоча сила, млн осіб.

Зокрема, між доданою вартістю промисловості та часткою високотехнологічного експорту у ВВП існує явно виражений зворотній зв'язок (-0,615), що у черговий раз підтверджує спеціалізацію промисловості країни та низько технологічному виробництві. Проте виникає подив прямиї щільний зв'язок між обсягом доданої вартості промисловості та кількістю поданих патентних заявок (0,849), обсягом витрат на дослідження та розробки (0,818). Виявлена залежність свідчить про відсутність якісного наповнення наукової та інноваційної діяльності, або ж її результати спрямовані не на промисловість України. Подальший аналіз показав, що і нематеріальне виробництво також не використовує результати наукових напрацювань (коефіцієнт кореляції між доданою вартістю сфери послуг та кількістю патентних заявок -0,643; між сферою послуг та витратами на дослідження – -0,330). Порівняння інших результатів кореляційного аналізу дозволяє дійти висновку про необхідність активної переорієнтації наукової діяльності на розробку інноваційних технологій для промисловості або ж адаптацію наявних технологій провідних країн-інноваторів з врахуванням потреб національних виробників та світової практики. Саме таким чином можна очікувати поживлення промислового виробництва в країні та перехід до більш технологічного виробництва. Окрім того, вважаємо за необхідне дотримання стратегічних напрямів розвитку країни в контексті Індустрії 4.0. Зокрема, впровадження стратегічних ініціатив, передбачених у Проекті національної стратегії Індустрії 4.0, що був розроблений групою експертів від АППАУ та руху 4.0 [2]:

- Визнання цільових секторів промислових хайтек як ключових для розвитку економіки України поверне довіру до держави та дасть потужний поштовх для їх розвитку;
- Створення інноваційної екосистеми промислових хайтек;
- Прискорення кластеризації у сфері 4.0 як на регіональному, так і національному рівнях. Кластери промислових хайтек мають вирішувати ряд завдань як за зростанням цінності в ланцюжках своїх екосистем, так і за зростанням експорту;
- Повномасштабна дигіталізація ключових секторів промисловості, енергетики та інфраструктури;
- Максимальна інтеграція інновацій 4.0 в стратегії оборонного комплексу та безпеки країни;
- Запуск експортних програм для промислових хайтек-секторів;
- Інтернаціоналізація та інтеграція у світовий простір 4.0, тощо.

Окрім того, слід враховувати збалансованість розвитку, що передбачає гармонічний розвиток як в економічному напрямку, так і з врахуванням екологічної та соціальної складової.

Список літератури

1. Офіційний сайт Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/>.
2. Юрчак О. Українська стратегія Індустрії 4.0 – 7 напрямів розвитку. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/01/02/ukrainska-strategiya-industrii-4-0-7-napriankiv-rozvitku/>.

Chen Yang

Henan Institute of Science and Technology,

Henan, China;

2nd year master student , EP “Business Economics”,

Scientific adviser: Lukash S., Ph.D., ass. professor,

Sumy National Agrarian University

Sumy, Ukraine

**FORECAST SCENARIOS OF CONSUMPTION ECOTOURISM PROSPECTS AND ITS
ROLE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN CURRENT REALITIES**

The tourism industry is already the largest industry in the world, and it also shows a strong momentum of development. With the rapid development of tourism industry and the expansion of industrial scale, Ukraine has gradually become a large tourism country. As an important branch of modern service industry, the impact of tourism on the growth of the national economy is becoming more and more obvious. The development of tourism in Ukraine not only directly drives the development of local hotels, restaurants and other industries, but also effectively stimulates the development of related industries such as commerce, transportation, finance, culture and entertainment.

With the development of tourism in Ukraine, the scale and economic benefits of tourism are becoming more and more important in the economy and society, and the development of tourism should follow the requirements of sustainable development and realize the sustainable, orderly and rational use of natural resources. With the development of tourism, the consumption of tourism resources will be greatly increased, and the tourism ecological environment will need to be improved. Therefore, without a fair and reasonable economic evaluation of the tourism ecological environment, it will inevitably lead to a large reduction in the stock of natural capital and a worsening tourism environment, which is obviously not in line with the strategy of sustainable development of ecotourism in Ukraine.

The sustainable development theory of tourism is based on the theory of sustainable development and the outstanding problems such as environmental pollution and the destruction of original ecological way of life in the course of tourism industry development. It attaches importance to the sustained and steady development of tourism, balances the relations between tourists and native people, and ensures that future generations enjoy the development opportunities brought by tap resources, so as to achieve the coordination of tourism interests in three aspects: social economy, ecological environment and human harmony. In order to ensure the sustainable development of Ukrainian tourism in the new situation and promote the development of Ukrainian tourism and related industries, it is necessary to carry out the sustainability of Ukrainian tourism industry the empirical analysis of development and the study of its prospect prediction.

According to the data of tourism development in Ukraine from 2010 to 2018, this paper selects two contents, such as total tourism income in Ukraine, investment in environmental pollution control, and makes an empirical analysis of the sustainable development of tourism industry in Ukraine by using the ARMA (p, q) model (self-correlation average mobile model). Finally, some suggestions are put forward to realize the sustainable development of tourism industry in Ukraine.

Modeling methods for model identification, parameter estimation and diagnostic testing of random time series were proposed by famous statisticians of Geroge Box and British statisticians

Gwilym Jenkins in the 1970s. It's widely used in economic, commercial forecasting and economic analysis. It is expressed as follows:

$$y_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2} + \Lambda + a_p y_{t-p} + d - b_1 d_{-1} - b_2 d_{-2} - L - b_q d_{-q}$$

Where p, q is the order of Autoregressive term and moving average term; Parameter a_1, a_2, Λ, a_p is autoregressive coefficient $\beta_1, \beta_2, \alpha_1, \alpha_2, \Lambda, \beta_q$ is moving average coefficient, is model parameter to be estimated; δt is a random term.

If $q=0$, ARAM model becomes autoregressive model AR (p) ; if $p=0$, ARAM model becomes moving average model MA (q); a prerequisite for establishing a ARAM model is that the time series to be analyzed must be a stationary time series.

Table 1. Total tourism income and investment in environmental pollution control in Ukraine, 210-2018. (Unit: thousand UAH)

Parameter	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TTI	4703725,7	4888597,9	6080711	11783622,4	7789687,1	10776917,8	15988801,2	19022629,6	21625920,9
IEPC	2761472,1	6451034,6	6589336,5	6038783,0	7959853,9	7675597,0	13390477,3	11025535,2	10074279,3

Based on the total tourism income data Ukraine between 2010 and 2018, we first analyze the trend chart of total tourism income in Ukraine, as shown at the Fig.1.

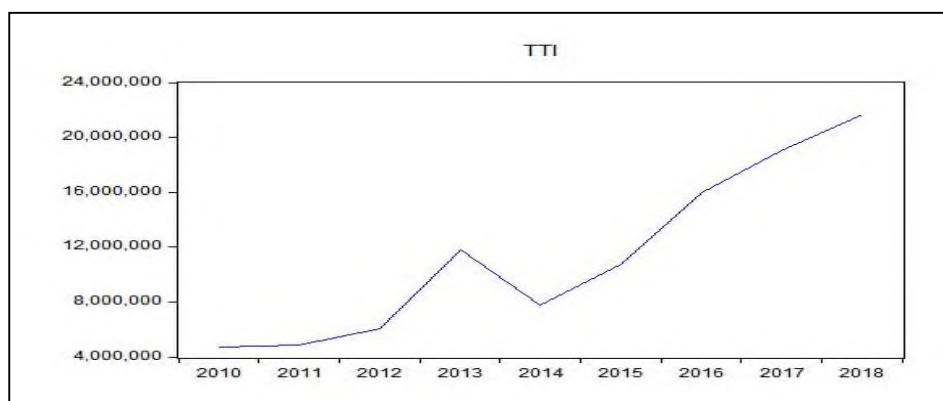


Fig. 1. Dynamics of tourism income in Ukraine, 2010-2018

We can see that tourism in Ukraine is in a period of rising development between 2010 and 2018, but the development in 2013-2014 is in a downward trend and has entered a period of rapid development after 2014.

Table 2. Description of total tourism income

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
t ti	9	1.14e+07	6253336	4703726	2.16e+07

From the Table 2, evaluated minimum and maximum, Ukraine's total tourism income indicators are probably not a smooth sequence, and these results are inextricably linked to the

context of the global economy and macroeconomic policies. So we can preliminarily conclude that tourism development in Ukraine is a rapid development process.

The estimated values of the model are obtained through analysis and comparison using Eviews and Stata software.

$$yt = 0.004125 + 0.967yt - 1 + \delta t + 0.095 \delta - 1$$

Further to our projections for tourism development in Ukraine, the following are indicated:

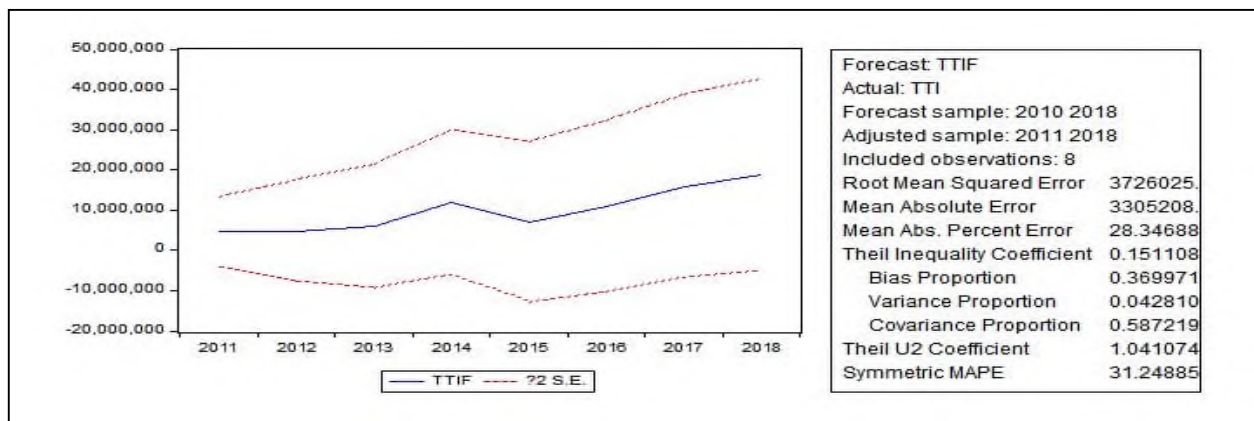
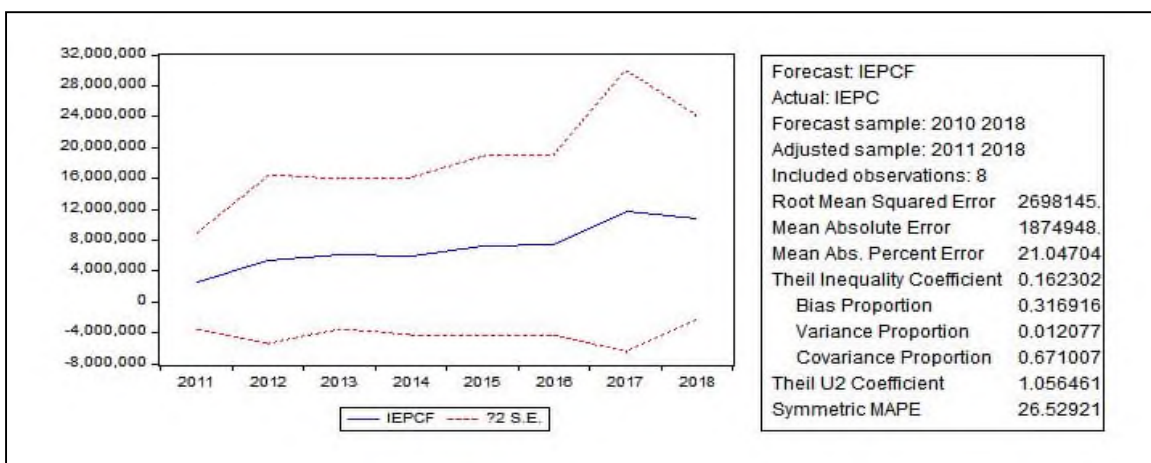


Fig. 2. Forecasts of trends in total tourism income in Ukraine from ARMA model

Based on the comparison of the fitting and actual values of the tourism indicators of Ukraine obtained in figure 2, and the forecast of the trend of tourism in Ukraine, it is concluded that the tourism industry will continue to develop and the income of tourism industry will increase continuously.

By using the ARMA model, we carry on the regression analysis to the investment data of environmental pollution control in Ukraine between 2010 and 2018, and its method is the same as above. The results are as follows:



From the above chart, we can see that the cost of environmental protection investment appears a slow upward trend, which further coincides with the law of economic development. At the same time, we should pay attention to the development of tourism, but also make good use of natural resources, and finally realize the sustainable development of ecotourism. In view of this, we also put forward countermeasures and suggestions to promote the sustainable development of tourism.

1. Tourism development resources protection goes hand in hand to further strengthen ecological environment protection.

2. Build a profit-driven mechanism for the sustainable development of tourism in Ukraine.
3. Establishing a legal and orderly system of tourism management guarantee.
4. Increase tourism funds and optimize investment and financing environment.
5. Complementary advantages and regional cooperation.

References

1. Cheng Zhanhong (2011). Emerging and Research Progress of Ecotourism. *Economic geography*.
2. Kim Luan (2001). Discussion on the Theory of China's Sustainable Tourism Industry. *Tourism management*. No.5.
3. Li Zinai, Ye Azhong (2000). Advanced Econometrics. *Tsinghua University Press*.
4. Wei Min (2012). Evaluation and Prediction of Sustainable Tourism Development in Tai'an Based on Ecological Economy Model. *Shandong Agricultural University*.
5. Xie Hui (2006). A Study on Sustainable Tourism Development in Yunnan Based on Circular Economy. *Kunming University of Technology*.

Чернецька О.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет м. Дніпро, Україна

АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність управлінських рішень залежить від джерел інформації, якими володіють менеджери компанії. Для інформаційного забезпечення системи економічної безпеки підприємства використовують методичні прийоми: оперативний облік; фінансовий і управлінський облік; аналіз фінансової діяльності; особливі способи перевірки інформації, необхідні для забезпечення економічної безпеки підприємства. Узагальнення інформації з метою економічної безпеки має здійснюватися в єдиному інформаційному центрі (підсистемі управлінської інформації), який об'єднує збір, перевірку, обробку та надання інформації окремим користувачам в залежності від його потреб. Формування масштабної ефективної системи управління підрозділами на підприємстві вимагає значних зусиль з боку управлінського персоналу.

Можна виділити найбільш поширені проблемні аспекти безпеки підприємства в області інформаційних технологій, зокрема:

- відсутність регламентованого доступу до файлів даних;
- перешкоди від вільного програмного забезпечення;
- відсутність реєстрації змін в програмному забезпеченні;
- відсутність регулювання користувачів інформації;
- відсутність дублювання важливих документів на документальних носіях інформації;
- часті поліпшення одного і того ж програмного забезпечення різними особами;
- відсутність схем інформаційної підтримки рівнів управління.

Інформаційна підтримка в управлінні економічною безпекою підприємств являє собою не тільки сукупність інформаційних джерел і економічних параметрів, але також включає в себе процеси групування, обробки зібраних інформаційних даних для прийняття ефективних управлінських рішень. За допомогою інформаційного інструментарію з пошуку виробничих ресурсів у підприємства є можливість знайти ці ресурси, які можна використовувати для підвищення ефективності бізнесу.

Втрата інформації призводить до руйнування підприємств, тоді як погіршення її параметрів може привести до вкрай серйозних наслідків, пов'язаних з розривом

партнерських відносин, недотриманням умови контрактів, втратами вигідних договорів, невиконання рішень, які стали неефективними в результаті розкриття конфіденційної інформації. І, як наслідок, величезні фінансові втрати підприємств, які залишають свій слід не тільки в обсягах виробництва та продажу, а й завдають шкоду авторитету і діловій репутації підприємства, приводячи до крайнього або повного банкрутства фірми або виникнення більш жорстких умов для отримання кредитів і труднощі у співпраці з контрагентами.

Більшість фірм вирішення проблем по забезпеченню власної економічної безпеки пов'язують зі створенням сучасної корпоративної системи інформаційної безпеки, здатної сприяти захисту комерційної таємниці від несанкціонованого доступу та нейтралізації факторів погроз економічній безпеці фірми.

З огляду на зміст процесу формування інформаційного забезпечення економічної безпеки фірми, слід визначити, що будь-яка система повинна мати комплексний характер захисту і передбачати ряд заходів, які можуть забезпечити:

- постійне дослідження напрямків поширення інформаційних потоків, доступу співробітників підприємства до інформації для раннього виявлення та запобігання ймовірності витоку інформаційних ресурсів за межі фірми;
- постійний моніторинг інформаційних потоків, які за своєю природою є комерційною таємницею фірми, для прогнозування можливостей незаконного втручання на всіх рівнях обробки інформаційних ресурсів і може привести до її знищення або перекручення;
- організація безперебійного інформаційного забезпечення фірми;
- прогноз динаміки та тенденцій розвитку науково-технічних можливостей підприємства для встановлення факту незаконного придбання об'єктів інтелектуальної власності підприємства;
- впровадження заходів плану безпеки, рекомендованих для забезпечення сталого рівня економічної безпеки у всіх його компонентах тощо.

Слід зазначити, що постійна захищеність інформації можлива тільки при створенні спеціальної системи безпеки, побудованої з урахуванням специфічних особливостей кожної фірми (організаційної структури, обсягу і характеристик інформаційних ресурсів, кількості і характеру виконуваних робіт, функціональних обов'язків працівників, характеру замовників) і здатній забезпечити комплексну охоронну діяльність на всіх етапах циклу економічної системи.

Отже, тільки системний підхід до управління інформаційним забезпеченням економічної безпеки, коли всі співробітники, особливо в кризових, конфліктних і нестабільних ситуаціях, будуть серйозно ставитися до проблеми забезпечення інформаційної, особистої безпеки та економічної безпеки організації в цілому, дасть позитивні результати. Для задоволення зазначених потреб керівникам і фахівцям служби безпеки підприємства вважаємо за доцільне ретельне освоєння та ефективне застосування основного інструментарію управління підприємством, працівниками і системою безпеки в господарській діяльності.

Секція: ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА
Section: TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS

Alhariri Mohammad

MBA (International Economics), PhD student at the Department of World and Regional Economics, University of Miskolc Miskolc, Hungary

P2P ACCOMMODATION SECTOR SURVIVAL ADVANTAGE DURING THE PANDEMIC

Because of the current COVID-19 pandemic travelling has been halted, curfew has been imposed, and gathering activities have been stopped in order to stop the spreading of COVID-19. Therefore, many economic sectors of the worldwide have been affected negatively, and according to recent studies, accommodation and food services, and transportation and storage are the largest affected sectors.

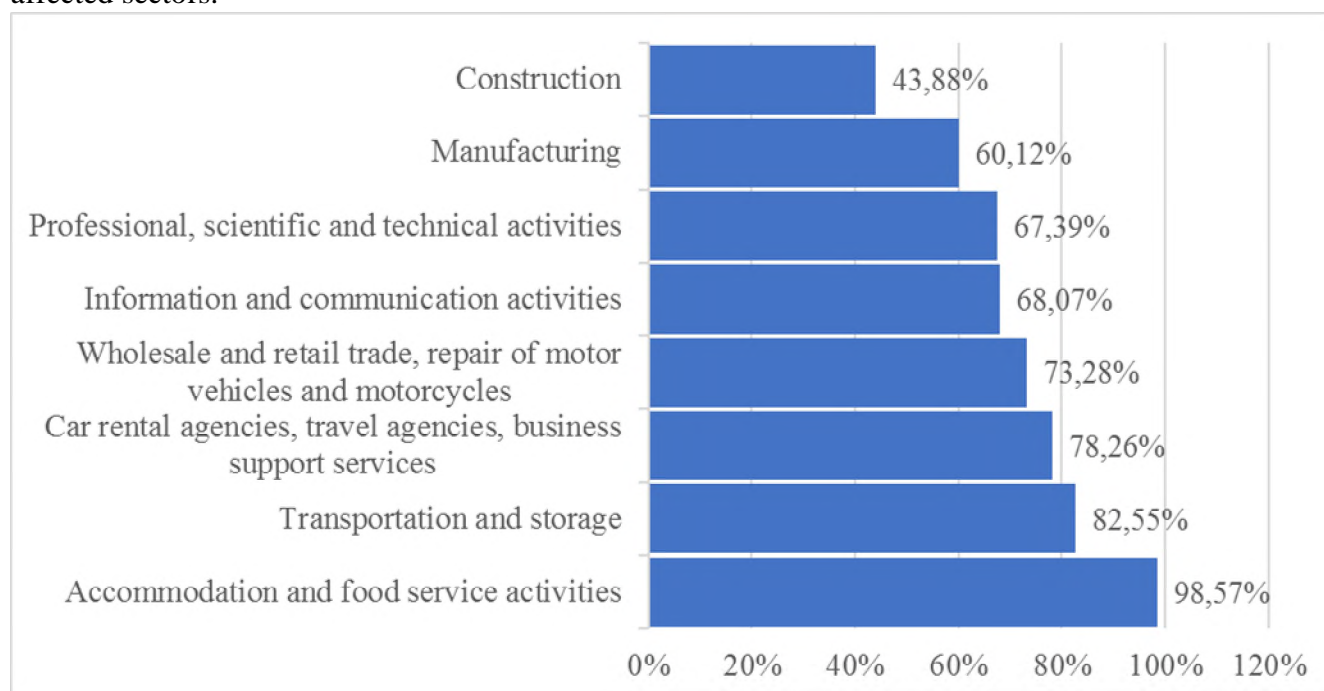


Fig. 1. Perceived impact of coronavirus (COVID-19) among Italian companies in March 2020, by macro sector (*Centro Studi Confindustria e dell'Area Affari Internazionali di Confindustria, 2020*)

Despite the great losses that happening to the accommodation sector, the effects of this crisis can vary from business to business depending on factors of the cost structure, this cost structure can be determined according to the cost behaviour during the running business, costs can be fixed because it does not change when the sales volume change (Lesure, 1983), and can be variable because it does change when sales change. Determining the needed volume of sales that are needed to cover the fixed and variable costs after setting specified prices called the break-even point analysis, which is an important tool for managers, it tells them when the business is gaining pure profit and if the price is suitable to achieve enough profit if the sales volume is known. (Rushmore & O'Neill, 2015)

$$\text{Breakeven point} = \frac{\text{Fixed Costs}}{\text{Price} - \text{Variable Cost}}$$

Therefore, in good time, when the uncertainties are low, managers can plan to achieve an amount of pure profit according to good forecasted sales volume with the most suitable price which

hit the largest amount of profit but still competitive price in the sector. On the other hand, the bad times as the current pandemic brings the biggest investors fears which are uncertainty, managers lose the ability to set the most suitable price, if it is too high, it would decrease the market share, and if it is too low, it would cause losses.

However, high fixed costs would give in this situation less flexibility to amend the prices to face the shifting demand on the provided services, and low fixed costs would give more flexibility to amend the prices to face the shifting demand on the provided services. Fortunately, some of the services could transmit their activities to the online form such as education but many other services cannot be transmitted to the online form such as accommodation services, many of the accommodation services providers totally stopped their work or operating with low occupancy rate since the accommodation service is considered as inseparable service, it cannot be separated from the physical presence of the customer and it cannot be shipped to him as well.

Unfortunately, with the low occupancy rates much traditional accommodation business suffering to hit the breakeven point, this means that the traditional accommodation businesses are suffering from great losses since the traditional accommodation businesses such as hotels, motel, and hostels are “market-oriented” businesses which means the cost structure of these businesses consisted with high fixed costs (Rushmore & Goldhoff, 1997) (Graham & Harris, 1999), which means also that these businesses are now less flexible with setting the most suitable prices for their provided services as long as the uncertainty situation prevent them for forecasting the expected volume of sales. This uncertainty would lead the traditional accommodation businesses with high fixed costs to instability which is considered as a burden for them during the bad times and advantage during the good times. (Nicolau, 2005)

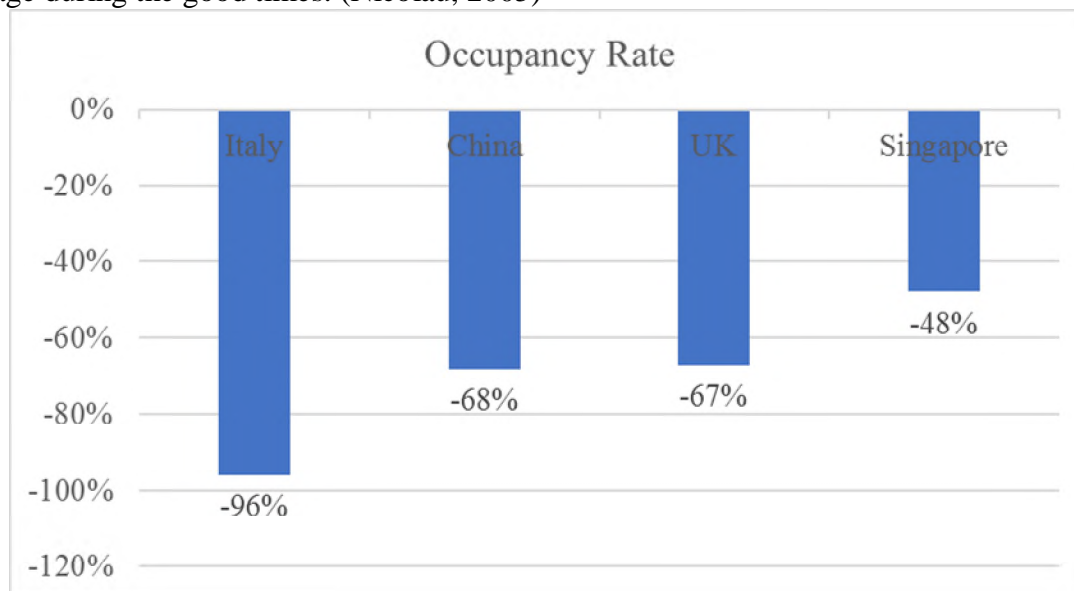


Fig. 2. COVID-19: year-on-year drop in occupancy worldwide as of March 21, 2020, by country (Sorrells, 2020)

The relationship between the fixed costs and variable costs can be expressed with the Operation Leverage (OL) which tells us about the amount of operational risk in a business. The higher the fixed costs in a business, the higher is the profits that gain if the sales volume beyond the breakeven point, the higher risk of losses if the sales volume did not hit the breakeven point. This relationship can be given from the following formula Degree of Operating Leverage (DOL):

$$DOL = \frac{Quantity(Price - Variable\ costs)}{Quantity(Price - Variable\ costs) - Fixed\ costs}$$

Oppositely to the traditional accommodation sector, the peer-to-peer accommodation sector businesses are having significantly lower fixed costs than the traditional accommodation sector businesses (Wirtz, So, Mody, Liu, & Chun, 2019), which as mentioned before, according to the OL

achieving fewer profits during the good time than traditional accommodation businesses if the sales volume beyond the breakeven point, and fewer losses than the traditional accommodation businesses if the sales volume does not hit the breakeven point, this low OL value gives the peer-to-peer accommodation businesses more flexibility to amend the prices according to the shifting demand during the bad times.

The low OL for the peer-to-peer accommodation businesses can be considered as a survival advantage over the traditional accommodation businesses during the bad times, giving them the ability to go a hibernate mode through killing the variable costs and getting low losses due to the unstopping, nonreducible fixed costs.

References

1. Centro Studi Confindustria e dell'Area Affari Internazionali di Confindustria. (2020). *Anteprima dei risultati relativi all'indagine sugli effetti del Covid-19 per le imprese italiane*. Confederazione generale dell'industria italiana. URL: <https://www.confindustria.it/wcm/connect/93fdb38-d1c2-40b7-aecb-8d063e9362d9/Anteprima+dei+risultati+relativi+all%27indagine+sugli+effetti+del+Covid-19+per+le+imprese+italiane.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-93fdb38-d1c2-40b7-aecb-8d063e9362d9-n33>.
2. Graham, I. C., & Harris, P. J. (1999). Development of a profit planning framework in an international hotel chain: a case study. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*.
3. Lesure, J. D. (1983). Break-even analysis - a useful management tool in the lodging industry. *International Journal of Hospitality Management*, 115-120.
4. Nicolau, J. L. (2005). Leveraging profit from the fixed-variable cost ratio: the case of new hotels in Spain. *Tourism management*, 105-111.
5. Rushmore, J. S., & O'Neill, J. W. (2015). Updated benchmarks for projecting fixed and variable components of hotel financial performance. *Cornell Hospitality Quarterly*, 17-28.
6. Rushmore, S., & Goldhoff, G. (1997). Hotel value trends: yesterday, today, and tomorrow. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 38(6), 18-29.
7. Sorrells, M. (2020, 03 26). *Data shows severe impact of coronavirus on global hospitality industry*. Retrieved from Phocuswright: <https://www.phocuswire.com/str-global-hotel-data-march-21-coronavirus>.
8. Wirtz, J., So, K. K., Mody, M. A., Liu, S. Q., & Chun, H. H. (2019). Platforms in the peer-to-peer sharing economy. *Journal of Service Management*, 452-483.

Андрієнко М.С.

студентка четвертого курсу

Збиранник О.М.

*старший викладач кафедри бізнес адміністрування, маркетингу і туризму,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
м. Кременчук, Україна*

ВЕЛОТРАНСПОРТ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МІСТА КРЕМЕНЧУК

На сьогоднішній день досить актуальним є питання здоров'я, активного дозвілля та еко-стилю життя. Для розвитку міста важливою є створення велосипедної інфраструктури, оскільки вона дозволяє подолати ряд проблем. Велосипедний транспорт набуває все більшої популярності серед молоді: це швидко, зручно та дешево в порівнянні з автомобілем. Велика частка жителів м. Кременчук користується таким видом транспорту, але місто не пристосоване для велосипедистів. Відсутні велосипедні доріжки, які б значно полегшили пересування, через що часто виникають ДТП. Більш того, автомобілі забруднюють навколишнє середовище отруйними речовинами, це спричиняє ряд захворювань та погіршує екологічний стан міста в цілому. Тому впровадження велодоріжок дозволить подолати ряд проблем.

Для створення якісної велосипедної інфраструктури у м. Кременчук необхідно звернути увагу на географічні, кліматичні, соціальні та дорожньо-транспортні особливості міста. Розглянемо детальніше кожен з факторів.

1. Географічний. Невід'ємною частиною концепції впровадження велосипедних доріжок є аналіз географічних характеристик міста. Територія міста складає 9600 га. Місцевість – горбувата рівнина, що розділена Дніпром лівобережну низину і правобережну рельєфну систему. Місто поділяється на два райони: Автозаводський район і Крюківський район. Крюківський район знаходиться не тільки на правому березі (включає Крюків та Раківку), а також займає частину центру із залізничним вокзалом та мікрорайони – Перший, Другий і Третій занасипи. До Автозаводського входить частина центру із міськвиконкомом, Щемилівка, Ревівка, Новоіванівка, Чередники, Млинки-Лашки, Велика Кохнівка, селище Молодіжне. Межа між районами проходить вулицями Небесної Сотні, Троїцька, Проспект Свободи та Європейська.

2. Кліматичний. Місто розташоване в зоні помірного континентального клімату. Абсолютний мінімум у січні складає -35°C . Тривалість безморозного періоду в регіоні в різні роки сильно змінюється і коливається від 155 до 183 днів, а це значить, що і в більшості зимових днів можна їздити велосипедом. У цей період головні автомагістралі регулярно розчищаються, посипаються спеціальними речовинами для швидкого танення снігу. Літо тепле, в окремі роки спекотне та посушливе. Абсолютний максимум температури, зареєстрований в липні-серпні, складає $+37^{\circ}\text{C}$. Середньорічна температура $+8-12^{\circ}\text{C}$. Середня швидкість вітру за рік 4-5 м/сек. Взимку і в перехідні сезони бувають вітри з підвищеними швидкостями 6-10 м/сек. [1].

3. Соціальний. Середня чисельність наявного населення м Кременчук станом на листопад 2019 р. складає 219255 осіб [2]. Віковий та гендерний склад населення Полтавської області станом на січень 2018 р. представлено на рис. 1.

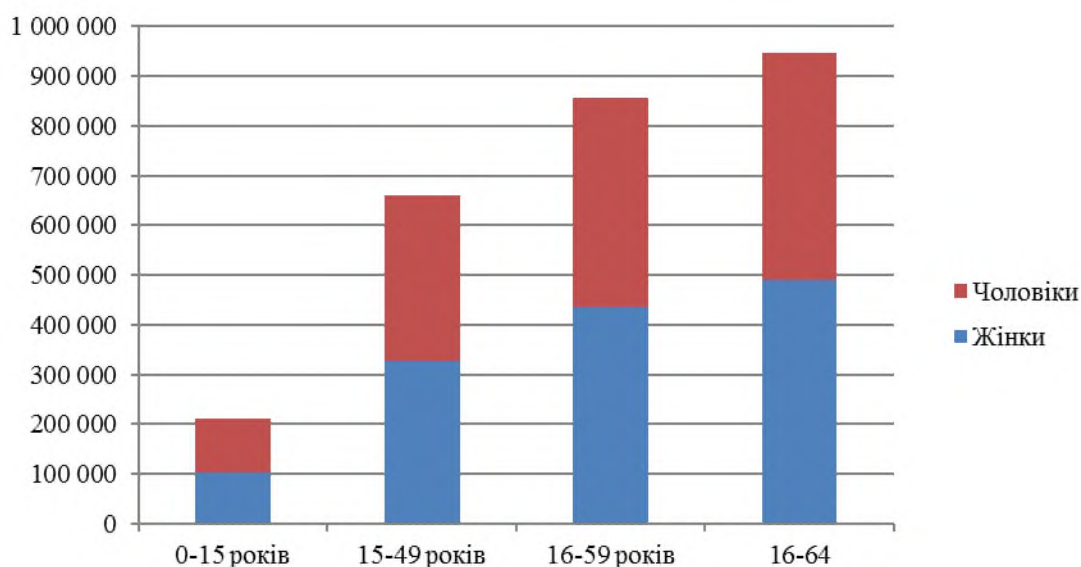


Рис. 1. Розподіл постійного населення Полтавської області за статтю та віком

Виходячи з цього, ми бачимо, що основну категорію складають люди віком 16-64 роки. Можна дійти висновку, що впровадження велосипедної інфраструктури у місті зацікавить жителів, оскільки кількість водіїв велосипедів постійно зростає. Молодь усе більше зацікавлюється таким видом пересування, оскільки зараз це набирає популярність, а люди старшого віку, які активні фізично, не тільки підтримують здоровий спосіб життя, а й використовують такий вид транспорту для повсякденного пересування.

4. Дорожньо-транспортний. Основні види міського транспорту – автобусний, тролейбусний (комунальне підприємство «Тролейбусне управління») та 13 автотранспортних приватних підприємств. Довжина тролейбусних маршрутів складає 54 км, а автобусне сполучення нараховує 34 маршрути. Загальна довжина автобусної маршрутної мережі міста

становить 311,7 км. Загальна довжина кременчуцьких доріг з твердим і ґрунтовим покриттям становить близько 400 км.

На рис. 2. представлена карта мережі велодоріжок міста з основними транспортними шляхами.



Рис. 2. Карта мережі велодоріжок м. Кременчук

На карті представлені основні автомагістралі, що ведуть до районів та інших міст: вул. Академіка Герасимовича, Набережна Лейтенанта Дніпрова, Крюківський міст, вул. Небесної Сотні, вул. Першотравнева, вул. Халаменюка, Проспект Свободи, вул. Київська, Полтавський проспект та Проспект Лесі Українки.

Хоча велосипедних доріжок у м. Кременчук немає, цей вид пересування активно підтримується міською радою. Так, щорічно проводяться велозабіги, благодійні акції, фестивалі. Для цього Управління у справах сім'ї, молоді та спорту організує ряд заходів з урахуванням вікових категорій учасників, розробляє маршрути та фінансує подібні проекти. Управління забезпечує реалізацію державної політики у сферах: молодіжна сфера; фізична культура і спорт; підтримка сімей; оздоровлення та відпочинок дітей; формування та реалізація волонтерської діяльності, співпраця з громадськими об'єднаннями тощо [3].

Управління у справах сім'ї, молоді та спорту сприяє розвитку видів спорту (у тому числі велосипедного); підтримує громадські організації у питаннях фізичної культури та спорту; організує та проводить фізкультурно-спортивні заходи, залучаючи різні верстви населення та пропагандуючи здоровий спосіб життя; організує та бере участь у проведенні олімпіад, спартакіад, забігів тощо; здійснює контроль та перевірку діяльності спортивних шкіл; активізує фізкультурно-оздоровчу роботу у навчально-виховній, виробничій та соціально-побутовій сферах; сприяє залученню коштів від установ, організацій та підприємств для розвитку фізичної культури та спорту; контролює ста, ефективність та цільове використання спортивних об'єктів.

Отже, велотранспорт є важливою частиною не тільки життєдіяльності людини, а й розвитку інфраструктури міста. Його розвиток сприяє позитивним факторам та гармонійному існуванню міст.

Список літератури

1. Офіційний веб-портал Кременчуцької міської ради та виконавчого комітету. URL: <https://www.kremen.gov.ua/index.php/branches/page/277> (дата звернення: 17.04.2020).
2. Розподіл постійного населення України за статтю та віком на 1 січня 2018 року. Статистичний збірник. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/rxweb2007/ukr/publ_new1/2018/zb_rpnu2018.pdf (дата звернення: 10.04.2020).
3. Управління молоді та спорту м. Кременчук. URL: <https://www.kremen.gov.ua/index.php?view=single-str&dep-id=63> (дата звернення: 17.04.2020).

Бондаренко Г.А.

*к. э. н., доцент, доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости,
Белорусский государственный экономический университет
г. Минск, Республика Беларусь*

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГИ ПИТАНИЯ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Выработанные к настоящему времени определения понятия «гостиница» указывают на обязательное предоставление в ней людям, находящимся вне дома, комплекса услуг, важнейшей среди которых (комлексообразующей) наряду с услугой размещения является услуга питания. При этом их соотношение между собой может сильно различаться, т. е. в одном случае гостиничное предприятие может предлагать услугу размещения и только завтрак в номере или в специально отведенном для этого помещении, в другом же предлагается целый комплекс услуг питания. Можно утверждать, что на раннем этапе развития гостиничной индустрии единственной предлагаемой услугой была только услуга размещения. Но в скором времени большая часть заведений распространила свое гостеприимство на предоставление, по крайней мере, пищи и напитков. Хотя и сегодня имеются такие типы гостиничных предприятий, которые вообще не предоставляют услуги по питанию. Но в типичной гостинице наряду с номерами для размещения в обязательном порядке должны предлагаться пища, напитки и ряд других услуг, которыми могут пользоваться не только гости, но и потребители, не проживающие в гостинице. Как правило, требования к предоставлению услуг питания возрастают с повышением категории гостиничного предприятия. Действующим в настоящее время в Республике Беларусь стандартом – ГОСТ 28681.4-95 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц» установлены требования к помещениям гостиничного комплекса для предоставления услуг питания. Так, согласно требованиям, выше указанного стандарта наличие ресторана или кафе, в которых будет обеспечена возможность выбора любого из вариантов предоставляемого питания (завтрак, двухразовое питание (полупансион), трехразовое питание (полный пансион)) обязательно в структуре гостиниц категорий две и три звезды. В гостиницах категорий четыре и пять звезд должны функционировать и кафе, и ресторан с несколькими залами, отдельными кабинетами, банкетным залом с возможностью его трансформации в конференц-зал. Также стандарт содержит требования к обязательному наличию в структуре гостиничного комплекса, имеющего категории три, четыре и пять звезд, такого типа предприятий питания как бар. Наиболее распространенными видами баров, расположенными в гостиницах и работающими вне ресторанов и кафе, являются лобби-бары (вестибюльные бары), бары при гостиничных бассейнах, спа-салонах, бары на этажах, мини-бары в номерах и др. Работа хотя бы одного кафе или бара в гостинице категорий четыре и пять звезд должна осуществляться в любое время суток.

Анализ международной практики развития гостиничного бизнеса также подтверждает подобный подход к организации деятельности предприятий питания в структуре гостиничного комплекса. В больших гостиницах, принадлежащих или управляемых

известными гостиничными цепями, как правило, функционирует несколько ресторанов, кафе, баров с разной специализацией кухни (европейской, национальной, смешанной), разным уровнем цен и используемыми методами обслуживания.

Одним из важнейших вопросов, рассматриваемых при организации деятельности предприятий питания в структуре гостиничного комплекса, является определение их оптимальной вместимости. Вместимость предприятий питания в структуре гостиничного комплекса должна определяться на основе анализа и учета таких факторов, как вместимость номерного фонда гостиницы и его загрузка, назначение гостиницы (ее концепция), наличие подобных предприятий в прилегающей зоне. Например, вместимость предприятий питания, расположенных в структуре курортных гостиниц или санаторно-курортных учреждений, нецелесообразно планировать меньше вместимости номерного фонда, так как в большинстве случаев гости размещаются здесь на условиях оплаченного полного пансиона и практически всегда приходят на завтрак, обед и ужин, а в перерывах дополнительно получают напитки, фрукты, десерты. Также если в районе расположения гостиничного предприятия отсутствуют другие предприятия питания, следует быть готовыми к приему и обслуживанию клиентов, которые не являются гостями гостиницы, прежде всего обеспечив необходимую вместимость собственного предприятия.

Особенностью функционирования предприятий питания, расположенных в гостиничном комплексе, является их особый акцент на сервис завтраков. Самые распространенные в мировой практике гостиничного бизнеса условия размещения туристов и других гостей предполагают включение наряду с размещением стоимости предлагаемого завтрака в гостиничный тариф. Данный фактор в большинстве случаев является решающим при принятии гостями решения по выбору гостиницы. С завтрака начинается день гостей, и от его организации во многом зависит, будет ли начало дня для гостей хорошим или плохим. В отличие от обеда и ужина, на завтрак приходят практически все гости, проживающие в гостинице. ГОСТ 28681.4-95 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц» предъявляет соответствующие требования к предоставлению завтраков в гостинице. Так, в частности, в Республике Беларусь обязательно предоставление завтраков во всех гостиницах, сертифицированных на соответствие категории от двух до пяти звезд. Более того, в гостиницах категорий три-четыре звезды предоставление завтраков по времени должно начинаться не позднее 7.00 утра и оканчиваться не ранее 10.00, в гостиницах категории пять звезд начало завтраков – не позднее 7.00, окончание – не ранее 11.00. Актуальным вопросом при организации завтраков также является выбор наиболее удобного как для персонала обслуживания кафе или ресторана, так и для гостей метода обслуживания. Одним из самых распространенных как в международной, так и в отечественной практике методов подачи завтраков в гостиницах на протяжении длительного времени остается шведский стол, представляющий широкий выбор закусок и блюд со свободным доступом: можно взять все, что угодно, из того, что предложено и выставлено. Это может быть и довольно скудный набор, и по-настоящему обильный стол с многочисленными закусками, блюдами и напитками. Данный метод обслуживания имеет ряд преимуществ:

- увеличивает пропускную способность зала обслуживания;
- ускоряет процесс обслуживания;
- требует меньшей численности квалифицированного персонала;
- позволяет наглядно оценить меню. Можно даже почувствовать аромат блюд, оценить количество и соотношение продуктов в том или ином салате;
- при данном методе не ограничивается объем порций.

Все категории гостей с одобрением воспринимают этот метод обслуживания, поскольку он позволяет выбирать себе пищу по вкусу и в количестве, удовлетворяющем аппетит.

Особенности деятельности предприятий питания в структуре гостиничного комплекса также связаны с необходимостью организации обслуживания в гостиничных номерах.

Поняття «обслуговування в номерах» (room-servis) когось-то час використовується по відношенню до всякого обслуговуванню гостевих кімнат отеля. В теперішній час воно використовується в більш вузькому значенні – подача їди і напоїв в номер. Желая конкретизувати цей вид обслуговування, окремі готельні використовують і такі поняття, як «завтрак (обід, вечеря) в номері».

Обслуговування в готельних номерах (room-servis) потребує особливої підготовленості персоналу. Воно пов'язано не тільки з виконанням побажань гостей, сервірування столу, послідовністю подачі страв, технікою обслуговування, але і з правилами поведінки персоналу в номері. Також для забезпечення обслуговування в готельних номерах підприємства харчування несуть додаткові витрати по закупці спеціальної столової посуду, приладів і обладнання, необхідних для підтримки температури, можливо підігріву, страв і напоїв, доставляються в номер, спеціальних сервісних тележок різних конструкцій, легких складних портативних столів.

Room-servis як обов'язкова послуга харчування присутня, як правило, в готельних, забезпечують високий рівень комфорту для проживаючих гостей. Згідно вимогам ГОСТ 28681.4-95 «Туристсько-екскурсійне обслуговування. Класифікація готельних» забезпечення круглодобового обслуговування в номерах обов'язково для готельних, сертифікованих на відповідність категорії п'ять зірок. При наявності ресторану room-servis в готельних категорій три-чотири зірки обов'язковий в період часу з 7.00 до 24.00. Замовлення на обслуговування в номері надходить від гостей безпосередньо менеджеру кафе або ресторану або спеціалісту служби прийому і розміщення. З цією метою розроблено вимогу обов'язкового наявності меню в готельних номерах для готельних категорій чотири-п'ять зірок.

Необхідність раннього надання їди для гостей готельної, а також забезпечення обслуговування в номерах актуалізує для підприємств харчування, розташованих в структурі готельних комплексів, проблему залучення і найму додаткової кількості кваліфікованого персоналу і чіткого планування їх графіків роботи, забезпечуючого ефективний круглодобовий режим роботи підприємств.

Одним з найважливіших вимог, пред'являються до готельних ділового призначення (відображають бізнес-концепцію) є забезпечення можливості банкетного обслуговування. Для цього в складі приміщень підприємств харчування, розташованих в готельному комплексі, поряд з основним ресторанним залом повинні бути спеціальні банкетні зали (можливо, декілька залів різної ємності і для різних видів банкетів), а також необхідний персонал, володіючий відповідними знаннями і практичними навичками.

Серед додаткових послуг, пропонується гостям в готельному комплексі, важливе місце займають послуги кейтерингу, передбачають обслуговування поза підприємства харчування. Термін «кейтеринг» відповідає традиційному комплексному обслуговуванню, включаєму приготування їди, сервірування столу, надання допомоги.

Кейтеринг є дійсним способом збільшення доходів ресторану і максимального використання внутрішніх ресурсів персоналу обслуговування і кухні. Розмір доходів, отримуваних від надання даного виду послуг, може скласти до 10-15% річної виручки готельної. Процес організації кейтерингу на базі готельного комплексу має ряд переваг. По-перше, архітектурно-планувальне рішення будівлі готельного комплексу, як правило, передбачає наявність багатифункціональних приміщень, спеціально обладнаних для проведення різного роду заходів. По-друге, служба кейтерингу, розташована в структурі готельного комплексу, де завжди надаються послуги харчування, може мати постійний штат персоналу обслуговування і поварів. По-третє, готельна має сучасну технічну базу для організації кейтерингу (різного роду професійне обладнання, меблі і др.).

Для организации кейтеринга в организационной структуре гостиничного комплекса наряду со службой питания (ресторан, кафе, бар) может быть дополнительно создана отдельная служба, которая обычно имеет одноименное название – служба кейтеринга. Помимо организации банкетного обслуживания служба кейтеринга занимается техническим обеспечением мероприятий. Например, если идет подготовка пресс-конференции, менеджер службы кейтеринга отвечает за расстановку мебели, наличие специальных технических средств (мультимедийного оборудования, экрана и др.), а также других необходимых аксессуаров (канцелярских принадлежностей, баннеров компаний и др.).

Как отмечалось выше, главным преимуществом процесса организации кейтеринга на базе гостиничного комплекса является наличие многофункциональных помещений, специально оборудованных для проведения различного рода мероприятий. Перед менеджерами гостиницы стоит задача – с максимальной степенью точности определить требуемое количество таких помещений, их тип и площадь. К решению этой задачи каждое гостиничное предприятие подходит индивидуально. В качестве ориентира существует рекомендуемый минимальный норматив, предусматривающий 0,7-1 кв.м. на гостевой номер. Таким образом, например, если номерной фонд гостиницы состоит из 300 номеров, то для оказания кейтеринг-услуг в структуре гостиницы должны быть специальные помещения общей площадью не менее 210-300 кв.м. Также следует тщательно проанализировать рынок кейтеринг-услуг в районе расположения гостиницы, и выяснить, предоставляют ли такие услуги другие гостиницы и высока ли их востребованность.

Наличие в гостиничном комплексе помещений для кейтеринга определяется и концепцией предприятия. Например, если предприятие позиционируется как бизнес-отель, то, безусловно, количество и площадь банкетных залов, конгресс-залов, переговорных комнат и других помещений будут превышать минимальные нормативы. В случае с курортными отелями, основная функциональная направленность которых заключается в обеспечении проживания гостей, стремящихся к отдыху и восстановлению здоровья, потребность в помещениях для кейтеринга будет невысока.

Бондаренко Г.А.

*к. э. н., доцент, доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости,
Белорусский государственный экономический университет
г. Минск, Республика Беларусь*

Корзун А.В.

*магистр социокультурного менеджмента,
специалист по туризму ООО «Компания Энвей Тревел»
г. Минск, Республика Беларусь*

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА

Каждый год большое количество различных типов событий, которые привлекают туристов, происходят во многих направлениях, а также ежегодно планируется множество новых событий. Все больше и больше направлений пытаются определить потенциал событий в реализации различных экономических и туристических целей, для достижения которых требуется комплексный подход.

Комплексный подход аналогичен тому, как компания стратегически оценивает и развивает свою линейку продуктов и услуг. Это «целеустремленный» подход или подход, основанный на ценности.

Направления и организаторы должны решить, что они хотят от событий, то есть, какими будут желаемые выгоды, и как они будут измерять свою ценность [2].

Основная идея комплексного подхода заключается в том, что туристические организации должны использовать большее стратегическое мышление в отношении

проведення подій і управління ними з точки зору розвитку туризму. Зміст, або тип події, яке проходить або планується до проведення, також як туристична цінність і попит на подію, повинні бути результатом стратегічного планування, а не випадковими і несумісними рішеннями.

Комплексний підхід можна визначити як серію подій, які можна запропонувати певним місцям, кожен з яких має свої цінності, витрати, частку ринку і рентабельність. Кожен тип заходу повинен допомогти в досягненні різних цілей розвитку подійного туризму. Всі туристичні організації повинні розробити свій комплексний підхід залежно від типу, сезону і привабливості для туристичного ринку, і таким чином проводимі заходи придбають конкретне туристичне значення. Головна роль комплексного підходу полягає в залученні нових туристів.

Комплексний підхід може бути використаний як інструмент для планування і оцінки. З допомогою такого підходу туристичні організації зможуть оцінити своє поточне туристичне пропозиція подій і їх туристичну цінність. Комплексна модель також допомагає туристичним організаціям в плануванні, як побудувати або покращити свій портфель подій, щоб максимізувати туристичну цінність.

Подійний туризм - це загальноприйнятий термін, який включає всі заплановані заходи в комплексному підході до розробки і маркетингу напрямку.

Як і в усіх формах подорожей з особливими інтересами, подійний туризм повинен розглядатися як з боку попиту, так і з боку пропозиції. Бок попит складається з визначення цінності подій в просуванні позитивного образу напрямку, положення подійного маркетингу в загальному маркетингу напрямку, і потенціалу спільного брендингу з напрямками. На стороні пропозиції напрямку розробляють і просувають заходи всіх видів для досягнення певних цілей:

- залучити більше туристів (особливо в невисокі сезони);
- виступити каталізатором оновлення міст і збільшення інфраструктури і туристичного потенціалу місця проведення події;
- сприяти формуванню позитивного іміджу;
- сприяти загальному маркетингу;
- оживити конкретні достопримечательності або райони [3].

Коли туристи відвідують регіон з метою відвідування заходу, вони, як правило, прибувають до і залишаються після заходу. Це дає можливість продажі інших продуктів, які може запропонувати регіон проведення. Події підвищують рівень місцевих підприємств, заповнюють готельні потужності, і в довгостроковій перспективі вони покращують інфраструктуру, якість життя місцевого населення і додають додаткові можливості для впізнаваності регіону.

Події можуть мати суттєвий вплив на формування образу напрямку, можуть допомогти в просуванні, позиціонуванні і брендингу, що сприяє більш сприятливому сприйняттю потенціального туристичного напрямку. Для багатьох напрямків події можуть забезпечити широке громадське уваження через обширне висвітлення в ЗМІ. Соціокультурні переваги подій в місцевій спільноті, такі як збільшення активності, пов'язаної з подією і посилення регіональних цінностей і традицій також мають велике значення. Однак в процесі пошуку конкретних подій дуже важливо, щоб вони відповідали бажаному представленню напрямку. Наприклад, регіону хочуть встановити імідж сучасного європейського міста або хочуть зберегти образ традиційного міста. Це дуже важливо для ретельного вибору подій для регіону, тому що кожне подія завжди може мати як позитивне, так і негативне вплив на представлення місця проведення.

Восприймаючи всі результати подій, очевидно, що вони можуть запропонувати різноманітність економічних і соціальних вигод для місця проведення. Отже,

менеджеры должны использовать события как эффективный инструмент для развития туризма в регионе и принимать долгосрочные, стратегические подходы к событийному туризму в области планирования и развития с целью реализации всего потенциала дестинации.

Каждый регион, который хочет стать привлекательным туристическим направлением, должен иметь стратегию, которая стремится оптимизировать потенциальные выгоды от событийного туризма. Кроме того, необходим постоянный мониторинг, а также адаптация туристических стратегий на любые изменения, с инновациями, в том числе различных событий, играющих ключевую роль, особенно в отношении качества туристического продукта.

Какой бы ни была выбранная стратегия, она должна быть тщательно продумана. Неправильная стратегия туризма может привести к многочисленным негативным последствиям, особенно в отношении экономического аспекта.

Однако даже соответствующая стратегия может потерпеть неудачу, если она применяется без учета влияния разнообразных факторов внешней среды туристической организации.

Таким образом, с целью улучшения туристической привлекательности, требуется детальная разработка планов по развитию туризма. Эти планы должны не только включить, но сосредоточиться на стратегическом планировании событий. Только таким образом можно реализовать полный потенциал событийного туризма. События, которые происходят в определенном месте назначения, должны систематически планироваться и разрабатываться. Важно, чтобы события были спланированы и организованы таким образом, чтобы они отличались друг от друга, учитывая тот факт, что четко определенный продукт или услуга, которые предлагает событие, обеспечивают признание на рынке и преимущество перед конкурентами, в результате чего получают большую удовлетворенность посетителей и их лояльность, что важно для повторяющихся событий. Чем больше узнаваемых событий имеет конкретный регион (город), тем больше это привлекательно для туристов. Ключ их успеха лежит в поддержке средства размещения соответствующего стандарта, высоком уровне сотрудничества между туристическими агентствами, наличии конкретной информации о событиях и последующих мероприятиях, а главное, в правильной маркетинговой деятельности.

Список литературы

1. Getz, D. Event Management and Event Tourism / D.Getz – New York ; 2nd edition. Cognizant Communications Corporation, 2005.
2. Getz, D. Tourism: Definition, Evolution, and Research / D.Getz – New York ; Tourism Management, 29 (3), 2008. – P. 403-428.
3. Goldblatt, J. Special Events: Event Leadership for a New World. 4th edition / J. Goldblatt, – New York ; John Wiley & Sons: Hoboken.

Галасюк С.С.

к. е. н., доцент, доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу

Назаренко А.Р.

студент,

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

СКЛАДОВІ ІНФРАСТРУКТУРИ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ

Однією з важливих складових туристичного потенціалу регіону можна вважати ступінь розвитку туристичної інфраструктури. В окремих випадках саме неналежний рівень туристичної інфраструктури може гальмувати розвиток туризму в регіоні. При цьому вимоги щодо організації різних видів туризму будуть відрізнятися.

У створенні інфраструктури в'їзного ділового туризму в нашій країні останніми роками робляться деякі кроки – у великих містах будуються бізнес-готелі і бізнес-центри, створюються конгрес-бюро і виставкові організації, розширюється календар конференцій, форумів і інших ділових заходів. Для економіки країни величезного значення набувають такі елементи інфраструктури сфери обслуговування, як транспортні послуги, комунікації, банківські та страхові організації, установи охорони здоров'я, відпочинку тощо.

На підставі наукових праць вчених [1; 2] та власних досліджень з'ясовано, що в інфраструктурі ділового туризму можна виділити декілька основних груп:

- інфраструктура проведення бізнес-заходів (бізнес-центри, офісні центри, конгрес-холи, конференц-зали, виставкові зали та інші заклади і приміщення для проведення ділових заходів);

- інфраструктура розміщення (усі типи готелів, аналогічних, спеціалізованих та індивідуальних засобів розміщення, в яких є умови для проживання та організації роботи бізнес-туристів);

- організатори бізнес-подорожей (конгрес-бюро, спеціалізовані фірми з організації ділових заходів, туроператорські компанії, що займаються організацією бізнес-турів);

- інфраструктура харчування (усі типи закладів ресторанного господарства, які мають банкетні зали, а також ресторани, кафе, бари та ін., що надають послуги харчування діловим туристам та мають умови для проведення кави-брейків, бізнес-ланчів, обідів, вечерь та корпоративних заходів, пов'язаних з організацією харчування та розваг);

- транспортна інфраструктура (аеропорти, залізничні, автобусні, морські та річкові вокзали, фірми з оренди автомобілів);

- інфраструктура розваг (театри, кінотеатри, музеї, картинні галереї, розважальні комплекси тощо);

- інша інфраструктура (банки, страхові компанії, заклади охорони здоров'я та ін.).

Основні складові інфраструктури ділового туризму представлені на рис. 1.

Однією з тенденцій у сфері туризму є виникнення туристичних компаній, спеціалізованих на конкретних видах туризму. Так, з'являються фірми, що займаються винятково бізнес-поїздками, організуючи відвідування виставок, семінарів, конференцій, а також фірми, що спеціалізуються на інсентив-програмах, які використовуються керівниками компаній для заохочення своїх кращих працівників та стимулювання їх на нові досягнення.

Діловий туризм став важливою частиною сфери гостинності. Готельні підприємства найбільш зацікавлені в цьому сегменті, тому що він не такий мінливий, як туризм із метою відпочинку. Так, наприклад:

- вибір місця призначення для ділових туристів – це рідко справа їх особистих смаків і переваг;

- попит на ділові поїздки хоча і пов'язаний з економічними умовами, проте він не є таким еластичним, як попит на розважальні поїздки, що можуть бути відкладені, якщо економіка знаходиться на спаді;

- ділові поїздки мають місце в будь-якому випадку, незалежно від стану економіки;

- бізнес-тури відрізняються меншою сезонністю, ніж розважальні, що дозволяє готелям вирівнювати коливання завантаження і працювати прибутково навіть у сезон низького попиту;

- на обсяги ділового туризму практично не впливають кризи і він продовжує неухильно зростати [2].

В організації інфраструктури ділового туризму провідну роль відіграють готелі та конференц-центри. Водночас ці заклади повинні бути профільними, здатними забезпечити ефективну, з усіма зручностями, діяльність ділових туристів. У рекламі українських готелів, насамперед, вищої категорії, зазначено про забезпечення ділових туристів повним комплексом необхідних умов для професійної роботи.



Рис. 1. Складові інфраструктури ділового туризму

Проте реальна ситуація зводиться лише до пропозиції окремими високо категорійними готелями невеликого приміщення – «бізнес-центру» з обмеженими послугами. У вітчизняному готельному господарстві бізнес-центр найчастіше асоціюється з офісом, в якому поєднано послуги користування інтернетом, факсом, окремо функціонує конференц-зал. Водночас у спеціалізованих готелях за кордоном бізнес-центри – це організації, що пропонують комплекс послуг для будь-якої категорії ділових гостей у готелі та за його межами впродовж всього терміну перебування клієнта в закладі [3].

До готелів ділового призначення висувуються такі вимоги:

- розташування біля адміністративних, суспільних та інших центрів ділової активності міст без обов'язкової наявності зелених територій навколо готелю;
- переважання у номерному фонді одномісних номерів (40-50% від загальної кількості);
- обов'язкова організація у номері робочої зони (наявність письмового столу, робочого крісла, настільного освітлення, письмового приладдя та засобів оргтехніки);
- максимальна ізоляція номерів від зовнішнього середовища з метою забезпечення умов для зосередженої роботи;
- наявність приміщень для проведення нарад, переговорів, семінарів, а також бізнес-центра, оснащеного усіма сучасними технічними засобами;
- наявність служби фінансового забезпечення (відділку банку, пункту обміну валют, банкомату для видачі готівки);
- обов'язковість паркувальних місць для автотранспорту та пунктів з оренди автомобілів;

– організація розвинутої мережі додаткового обслуговування – об'єктів, які пропонують спортивно-оздоровчі, торговельні, розважальні послуги, а також послуги по догляду за зовнішністю тощо [4].

За інформацією порталу Conference-service.com.ua зараз в Україні налічується щонайменше 242 готелі, які надають послуги бізнес-туристам. Варто зазначити, що поширення готелів ділового призначення по території України відбувається вкрай нерівномірно. Так, більшість бізнес-готелів зосереджено в центрах ділової активності – м. Києві (27%), Одеській (24%) та Львівській (14%) областях, на які припадає 65% їх загальної кількості. Аналогічна ситуація спостерігається і з дислокацією конференц-залів при готелях, загальний обсяг яких складає 722 од. Частка трійки регіонів-лідерів ринку ділового туризму України з цього показника становить 67%, зокрема: м. Києва – 34%, Одеської – 21% та Львівської – 12% [5].

У теперішній час існує нагальна необхідність модернізації засобів розміщення, призначених для ділових відвідувачів України. За висновками експертів, в Україні лише 18% готелів відповідають вимогам міжнародних стандартів якості за рівнем комфорту бізнес-класу. Геопросторово майже всі висококатегорійні готелі розташовані в Києві та найбільших регіональних центрах (Одесі, Львові, Харкові, Дніпрі). Водночас згідно з моніторингом інфраструктури ділового туризму міжнародними спеціалізованими організаціями, українські готелі категорій 4-5 зірок суттєво поступаються за рівнем сервісу та посідають останню позицію серед готелів Східної Європи.

Отже, абсолютно очевидно, що роль бізнес-готелів та конференц-центрів у діловій інфраструктурі України, попит на офісні приміщення і ділові послуги високої якості постійно збільшуватимуться. Тому вкрай важливо в перспективах розвитку туристичного та готельного бізнесу враховувати принципи створення сучасної інфраструктури ділового туризму.

Список літератури

1. Андренко І. Б. Діловий туризм: навчальний посібник. – Харків: ХНУМГ, 2014. – 165 с.
2. Туризм як національний пріоритет: Колективна монографія / за ред. І. М. Писаревського. – Х. ХНАМГ, 2010. – 284 с.
3. Пандяк І.Г. Сучасний стан та проблеми розвитку інфраструктури ділового туризму в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія географічна.* 2007. Вип. 34. С. 183-188.
4. Галасюк С. С., Царенко К. В. Особливості функціонування бізнес-готелів в Одеському регіоні. *Економіка, фінанси та управління: проблеми та сучасні шляхи розвитку: матеріали підсумкової міжнародної науково-практичної конференції, 25-26.12.2015 р. У 3-х частинах. Ч. 2.* С. 78-81.
5. Галасюк С. С. Бізнес-готелі на ринку ділового туризму Одеського регіону. *Інфраструктура ринку: науковий практичний журнал.* 2017. Вип. 5. С. 139-145.

Денисенко М.П.

д. е. н., професор, професор кафедри бізнес-економіки та туризму

Шевчук Ю.А.

аспірант кафедри бізнес-економіки та туризму,

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Вивчення стану функціонування та проведення аналізу тенденцій розвитку готельного бізнесу є вагомим кроком у розгортанні господарської діяльності економічних суб'єктів готельної індустрії України.

Розвиток готельного бізнесу доцільно розглядати у синергії поступу туристичної індустрії. Згідно з дослідженнями Всесвітньої ради туризму щодо України прямий внесок сфери туризму в обсяг ВВП України склав 1,59% загального обсягу ВВП у 2018 році. Для

порівняння у Франції прямий внесок сфери туризму у ВВП країни у 2018 році дорівнював 3,7% у 2018 р. Ліван має найвищий середньорічний темп зростання – 37,61% [5].

Відповідно до досвіду зарубіжних держав готельний бізнес спроможний забезпечити громадян якісними готельними послугами. Основні тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні та світовому масштабі наведені у таблиці 1.

Таблиця 1. Тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні та світовому масштабі

Тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні	Тенденції розвитку готельного бізнесу в світовому масштабі
<ul style="list-style-type: none"> - поширення сфери інтересів готельного бізнесу на продукти і послуги, які раніше надавались виключно підприємствами інших галузей (наприклад, організація харчування); - конкуренція в системі оптимального співвідношення якості та ціни; - посилення глобалізації, спеціалізації, демократизації готельного бізнесу; - формування «зелених» поверхів і номерів у звичайних міських готелях; - персоніфікація обслуговування і концентрація на індивідуальних потребах відвідувачів; - впровадження нових засобів комунікації та посилення розвитку інформаційних технологій; - посилення позицій на ринку міжнародних готельних концернів та об'єднань; - інтеграційні процеси (формування міжнародних готельних і ресторанних ланцюгів, розвиток мережі готельних підприємств); - збільшення кількості приватних готелів малої місткості (міні-готелів); - розширення діяльності з стандартизації та сертифікації, спроби гармонізації послуг з міжнародними стандартами 	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення діапазону специфічних, додаткових послуг; - нарощення масштабів спеціалізації підприємств готельного бізнесу; - використання новітніх маркетингових засобів (спільні форуми, колаборація, рекламні платформи тощо); - посилення логістичних процесів; - формування міжнародних готельних ланцюгів задля підвищення ступеня організації операційних, виробничих процесів та обслуговування туристів; - відкриття на ринку готелів від світових популярних брендів модних будинків; - поступ мереж малого підприємництва у готельному бізнесі (бутік-готель); - зростання кількості готелів в екологічно чистих регіонах, будівництво екологічних готелів; - впровадження у середовище готельного бізнесу інформаційних технологій, комп'ютерних продуктів (інформаційні термінали, 3D-модулі-додатки), системи автоматизації на усіх рівнях та фазах надання готельних послуг; - інноваційні напрями розвитку підприємств готельної індустрії (форми будівель, інтер'єр, деталі, обслуговування)

Джерело: складено на основі [2; 3; 4]

Поступово готельний бізнес в Україні нарощує свій потенціал і намагається підтягуватись до міжнародних норм та стандартів. Однак, цей процес ще потребує докладання ретельних зусиль.

Основні чинники, завдяки яким готельний бізнес є привабливим для підприємців [1]:

- порівняно невеликі стартові інвестиції для запуску проекту;
- можливість максимізувати дохід від господарської діяльності за умов економічного зростання;
- зростаючий попит на готельні послуги, завдяки посилення туристичної активності;
- зростання ступеня рентабельності підприємств готельного типу, їхньої адаптивності до змін.

На розвиток готельних послуг в Україні, розширення кола відвідувачів (як іноземних, так і українських) готелів найбільше впливають інвестиційні проекти, які стосуються поліпшення транспортної інфраструктури (нові авіакомпанії, ремонт доріг тощо) та різноманітні масштабні заходи, які щорічно виникають у великих містах України (конференції, змагання, фестивалі тощо).

Повномасштабний розвиток туризму, ведення господарської діяльності в країні та за її межами можливий лише за умови ефективно функціонування готельного бізнесу.

Список літератури

1. Готельний бізнес. Прогнози і перспективи. 2019. URL <https://shen.ua/tendentsii-rynka/gostinichniy-biznes-prognozi-i-perspektivi/>.
2. Довгаль Г. В. Сучасні тенденції розвитку світового готельного бізнесу. *Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна*. 2019. № 9. С. 190-196.
3. Макалендра Д. А., Білоусов Д. Ю., Лівар О. В., Кузьмін О. В. Розвиток готельної індустрії в Україні. *Наукові праці НУХТ*. 2016. Том 22, №4. С. 61-75.
4. Юринець З.В. Дослідження конкурентного середовища ринку туристичних послуг України. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759>.
5. Travel and Tourism direct contribution to GDP. The World Bank official site. URL https://tcdata360.worldbank.org/indicators/tot.direct.gdp?country=UKR&indicator=24650&viz=line_chart&years=1995,2028.

Ільницька-Гикавчук Г.Я.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри туризму,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

РОЗВИТОК ДИТЯЧОГО ТУРИЗМУ В ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Дитячий туризм розглядають як засіб активного відпочинку, який сприяє розвитку особистості, укріпленню здоров'я, підвищенню інтелектуального та культурного рівня дитини, розумного використання вільного часу. У світі дитячий туризм активно розвивається, забезпечує значні валютні надходження. В Україні дитячий туризм також набуває щораз більшого розвитку, зокрема відпочинок для школярів, літній відпочинок в таборах.

Відповідно до Закону України «Про туризм» залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі, існують такі види туризму: дитячий, молодіжний; сімейний; для осіб похилого віку; для інвалідів.

Визначення з педагогічної точки зору дитячого туризму подає О.О. Остапеч. Так, дитячий туризм – це засіб гармонійного розвитку дітей (осіб, які не досягли вісімнадцятирічного віку), що реалізується у формі відпочинку та суспільно корисної діяльності, характерними структурними компонентами якої є похід, подорож, екскурсія. Дитячий туризм є ефективним засобом навчання, виховання, оздоровлення, знайомленням учнів з рідним краєм, їх соціальної адаптації, підтримання здорового способу життя. Пілат І.М. під шкільним туризмом розуміє туристсько-краєзнавчу діяльність учнів, що виходить за рамки навчальних програм і організовується школою та позашкільними закладами з метою забезпечення педагогічного цілеспрямованого використання їх позаурочного часу [1]. Ця діяльність є пізнавальною, виховною, соціально-оздоровчою, спортивно-оздоровчою.

Найчастіше дитячий туризм пов'язують з закладами освіти. Так, згідно В.А. Квартальянова, дитячий (шкільний) туризм – це туризм, який входить складовою частиною в навчальний та виховний процес в освітніх закладах, що діють за основними загальноосвітніми програмами, в установах додаткової освіти, в тому числі в позашкільних профільних туристських центрах і станціях дитячо-юнацького туризму.

В Україні найглибшими дослідженнями дитячого та юнацького туризму є праці О.В. Колотухи. На його думку, дитячо-юнацький туризм – це рекреаційна діяльність дітей та юнацтва, спрямована на задоволення оздоровчих, спортивних та пізнавальних потреб особистості поза місцем постійного проживання й навчання [2].

Отже дитячий туризм – це організовані рекреаційні заходи для осіб до 18 років поза межами їхнього постійного місця проживання та навчання, пов'язані із використанням

позаурочного часу для оздоровчої, виховної, культурно-пізнавальної, краєзнавчої та спортивної діяльності [3].

Дитячий туризм виконує наступні функції: пізнавальну; виховну; навчальну; спортивну; оздоровчу; рекреаційну. Саме походи, поїздки, екскурсії для дітей дають змогу підвищити їх інтелектуальний рівень, зняти фізичну втому, психологічну напругу; розвивати комунікабельність, самодисципліну; формувати здоровий та активний спосіб життя особистості.

У дитячому туризмі можна виділити такі основні напрямки:

- відпочинок у спеціалізованих дитячих закладах оздоровлення та відпочинку (оздоровчі літні табори, санаторії) в Україні та за кордоном;
- відпочинок у літніх дитячих таборах, які пропонують насичені анімаційні програми (окремо виділяються тематичні табори: спортивні, кінно-спортивні, археологічні, творчої або релігійної направленості);
- відпочинок у дитячих центрах за кордоном, які пропонують мовну практику;
- культурно-пізнавальні тури по Україні і за кордон;
- екскурсійні програми, які інтегровані в програми закладів освіти;
- спортивний туризм та активний відпочинок (піші та лижні походи, сплави на байдарках, велосипедні походи тощо).

В 2008 році прийнятий Закон України «Про оздоровлення та відпочинок дітей». В ньому визначено склад дитячих закладів оздоровлення та відпочинку. Так, до дитячих закладів оздоровлення належать [4]:

- дитячий заклад санаторного типу - заклад, у якому діти перебувають цілодобово і де поряд з оздоровчими надається комплекс медичних послуг;
- дитячий центр - заклад, що функціонує протягом року, в якому діти перебувають цілодобово. Центр має відповідне кадрове забезпечення, спеціально відведену територію, матеріально-технічну базу для організації оздоровлення, відпочинку та навчання дітей;
- позаміський заклад оздоровлення та відпочинку - заклад, що функціонує протягом року, сезонно або під час канікул, у якому діти перебувають цілодобово. Заклад повинен мати спеціально відведену територію, що знаходиться в курортній або заміській зоні, матеріально-технічну базу.

До дитячих закладів відпочинку належать [4]:

- табір з денним перебуванням - табір, тимчасово утворений у навчальному закладі, закладі культури, охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, в якому забезпечується належний догляд за дітьми, виховний процес, їх повноцінне дозвілля, розвиток творчих здібностей та інтересів і де діти перебувають протягом дня, але не менше 6 годин;
- дитячий заклад праці та відпочинку - заклад з денним або цілодобовим перебуванням, у якому поряд з відпочинком організовується трудова діяльність з метою формування у дітей трудових інтересів і навичок;
- наметове містечко - тимчасово діючий заклад з денним або цілодобовим перебуванням, облаштований на спеціально відведеній території, що відповідає санітарно-гігієнічним вимогам та нормам, у якому здійснюється комплекс заходів, спрямованих на формування у дітей навичок безпечної життєдіяльності, самообслуговування, колективізму.

Загалом в Україні станом на 2019 рік було 8808 дитячих закладів оздоровлення та відпочинку, що менше порівняно з попередніми роками. Порівняно з 2013 роком кількість закладів зменшилась більше ніж у два рази. У Львівській області станом на 2013 рік було 914 закладів, а в 2019 році – лише 144, тобто їх кількість скоротилася в 6 разів [5, 6] (табл. 1).

Кількість місць у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку Львівської області скоротилася з 2740 од. в 2013 році до 2312 од. в 2019 році тобто на 428 од. Дуже різко скоротилася кількість дітей, які перебували у закладах. Якщо в 2013 році в закладах перебувало 106724 осіб, то в 2015 році – лише 15200 осіб, тобто кількість зменшилась у 7 разів. Вже в наступних роках кількість дітей поступово зростала і в 2019 році становила 17464 осіб (табл. 2).

Таблиця 1. Кількість дитячих закладів оздоровлення та відпочинку [5,6]

Регіон	2013 р.	2015 р.	2017 р.	2019 р.
Україна	18549	9743	9745	8808
Львівська область	914	115	238	144

Таблиця 2. Динаміка місткості та кількості дітей, які перебували у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку Львівської області [6]

Показник	2013 р.	2015 р.	2017 р.	2019 р.
Кількість місць, од	2740	2800	1997	2312
Кількість дітей, які перебували у закладах, осіб	106724	15200	20299	17464

Серед оздоровлених у Львівській області осіб в 2019 році діти – сироти становили 517 осіб (3 % загальної кількості оздоровлених), діти-інваліди – 392 осіб (2 %), діти, потерпілі від наслідків Чорнобильської катастрофи, - 75 осіб (0,4 %), діти з багатодітних і малозабезпечених сімей – 4556 осіб (26 %), діти осіб, визнаних учасниками бойових дій – 1088 осіб (6 %) [5].

Отже, дитячий туризм активно розвивається як в світі, так і в Україні. Порівняно з 2013 роком кількість дитячих закладів оздоровлення та відпочинку по Україні та Львівській області зокрема суттєво скоротилася. Зменшилася також кількість дітей, що перебували в закладах. Серед дитячого туризму на даний час поширеними є нетривалі, найчастіше одноденні екскурсії. Туристичні підприємства мають багато розроблених цікавих пропозицій для дитячих екскурсій. В літній період також оздоровлюються діти в дитячих закладах.

Для активізації дитячого туризму доцільно проводити такі заходи як модернізувати матеріально-технічну базу дитячих закладів оздоровлення та відпочинку, розробляти нові туристичні продукти, проводити молодіжні туристичні фестивалі, оптимізувати ціну на продукти. Молодіжний дитячий туризм потребує також відповідної державної підтримки, покращення транспортної, готельної інфраструктури, розбудови спортивних ділянок, майданчиків, формування сучасної системи підготовки фахівців у сфері туризму, у тому числі аніматорів.

Список літератури

1. Пилат И.Н. Внешкольная туристско-краеведческая работа как фактор нравственного воспитания подростков / И.Н. Пилат – М.: Просвещение, 1971. – 34 с.
2. Колотуха О. В. Дитячо-юнацький туризм в Україні як територіальна соціально-економічна система: проблеми та перспективи розвитку: Дис... канд. геогр. наук: 11.00.02 / Колотуха О.В., Інститут географії. – К., 2004. – 257 с.
3. Мельничук М.М., Зейко В.О. Молодіжний та дитячий туризм: сутність та класифікація за віком. *Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна*. 2016. № 44. С. 118-122.
4. Закон України «Про оздоровлення та відпочинок дітей» від 04.09.2008 № 375-VI (зі змінами) URL:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/375-17>
5. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Головне управління статистики у Львівській області. URL: <https://www.lv.ukrstat.gov.ua/>

Корзун А.В.

*магістр соціокультурного менеджмента,
спеціаліст по туризму ООО «Компанія Энвейв Тревел»
г. Минск, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА

В последние десятилетия наблюдается значительный рост культурного туризма, поскольку туристы все больше интересуются изучением культуры, наследия и истории мест, которые они посещают.

Появление культурного туризма в качестве основного рынка, в свою очередь, стимулировало развитие достопримечательностей культуры и наследия как средства привлечения туристов и использования их расходов для поддержки культурного обеспечения местных жителей. Хотя бум культурного туризма, несомненно, привел к появлению многих успешных стратегий развития городов и дестинаций, сам рост культурного туризма начал вызывать проблемы. С экологической точки зрения, большое количество посетителей, привлеченных к крупным достопримечательностям, стало причиной беспокойства, особенно в исторических центрах города. Возросшая коммерциализация предметов культуры также усилила озабоченность по поводу коммодификации местных культур. Возможно, самая большая проблема заключается в том, что культурный туризм стал жертвой собственного успеха.

Поскольку культурный туризм рассматривается как растущий рынок, а культурные туристы считаются желанными туристами в месте назначения, за последние 20 лет наблюдается массовый рост числа культурных достопримечательностей по всему миру. Темпы роста предложения во многих случаях опережали рост спроса. Это создало ситуацию, в которой культурным достопримечательностям приходится более интенсивно конкурировать друг с другом, в то время как дифференциация секторов культуры, досуга и туризма означает, что они сталкиваются с растущей конкуренцией со стороны других типов достопримечательностей. Результат этой конкурентной борьбы стал особенно очевидным в Европе в последние годы, так как крупные города участвуют в «гонке культурных вооружений», чтобы построить культурные объекты и провести культурные мероприятия для привлечения культурного туриста [3].

В то время как первый музейный бум в 19-м и начале 20-го веков был связан с желанием показать культуру жителям города или страны, последнее расширение больше ориентировано на привлечение посетителей издалека. Поэтому представители культуры также должны конкурировать за внимание посетителя.

В ситуации, когда предложение культурных достопримечательностей опережает рост спроса, размывание рынка неизбежно. По всей Европе средняя посещаемость на одну культурную достопримечательность снижается, поскольку растущее число достопримечательностей преследует почти статическое число туристов. Эта проблема усугубляется тем фактом, что крупные достопримечательности увеличивают свою долю рынка за счет меньших. Проблемы, связанные с все более насыщенным рынком и растущими затратами на строительство новых объектов культуры, вызвали переоценку роли культуры в городской регенерации. Переход от предложения культуры как объекта пассивного потребления к развитию творчества был стимулирован «фестивализацией города». Города в развитых странах начали развиваться как этапы культурного представления, направленные на привлечение посетителей, которые затем будут тратить деньги на потребление в свободное время. Результатом этого процесса является создание очень похожих культурных предложений по всему миру. Как отмечает Раски: «Макдональдизация культурного потребления» означает, что городам становится все труднее создать своеобразный образ или культурную самобытность на основе политики культурного потребления [2]. Те же культурные предложения можно найти на множестве фестивалей по всей Европе каждое лето. Единственный выбор, оставленный культурному туристу, состоит в том, где потреблять их культуру. Отсутствие различия между культурными предложениями означает, что городам все чаще приходится полагаться на «большой взрыв» для привлечения внимания и посетителей: новый облик музея, еще больший фестиваль, еще большие звезды. Несмотря на несомненные успехи, и некоторым городам удалось добиться положительного экономического эффекта, эскалация культурного наследия неизбежно нарушит закон убывающей доходности. Поэтому неудивительно, что некоторые города начали сходить с пути инвестиционного развития культурного туризма. В поисках новых решений проблемы получения доходов и рабочих мест и в то же время поддержки культурного обеспечения некоторые города начали применять стратегии творческого развития.

Одним из преимуществ творчества является то, что творческий процесс зависит от объединения культурных мероприятий и услуг. Это приводит к значительным экономическим побочным эффектам, а также приводит к восстановлению определенных районов города. Поскольку люди, занятые в креативном секторе, как правило, занимают низкую арендную плату, регенерация также имеет тенденцию влиять на места, находящиеся в аварийном состоянии. Возникший в результате культурный ренессанс этих «культурных кварталов», в свою очередь, привлекает потребителей, которые обеспечивают прямой рынок для многих услуг. Многие примеры культурных кварталов можно найти в Великобритании (например, Северный квартал в Манчестере и Ювелирный квартал в Бирмингеме) и все чаще в других европейских городах (например, Westergasfabriek в Амстердаме) [1].

Для многих городов креативность – это не просто преимущество, это единственный вариант. Как указывает проект Huddersfield Creative City, у деиндустриализированных городов есть только один ресурс: их люди. Развитие креативности позволяет использовать человеческий капитал городов для разработки новых решений проблем экономической перестройки. Даже города, которые не имеют обширных резервов «реального культурного капитала», могут развивать свои творческие способности, чтобы возродиться. В результате творческого поворота в развитии городов некоторые города начали заново изобретать себя как центры культурного творчества, а не культурное потребление.

Изменения, происходящие в культурном развитии в целом, также начинают оказывать влияние на рынок культурного туризма. Направления, которые ранее полагались на довольно статичное предложение культурных продуктов, теперь превращаются в творческий процесс в качестве источника инноваций продукта.

Творческий туризм может опираться на местные навыки, опыт и традиции из многих областей. Например, творческий турист, возможно, пожелает узнать о: декоративно-прикладном искусстве, дизайне, гастрономии, здоровье и целительстве, языках, духовности, природе, спорте. Все эти креативные продукты в настоящее время являются основными областями роста туризма и скорее всего, так и останется в будущем. Основное преимущество творческого туризма в этом направлении заключается в том, что он предоставляет новое средство отличить свои культурные продукты от продуктов своих конкурентов.

Творческий туризм можно определить как туризм, который предлагает посетителям возможность развить свой творческий потенциал посредством активного участия в курсах и обучения, которые характерны для места отдыха, где они проводятся. Есть ряд причин, по которым творческий туризм может улучшить культурный туризм [3]:

1) Креативность потенциально может создать ценность легче из-за ее дефицита. Творчество является атрибутом, который предположительно принадлежит относительно немногим людям, в то время как благодаря расширяющейся концепции «культуры» культурные продукты повсеместны. На рынке культурного туризма сами по себе культурные достопримечательности больше не являются средством разграничения – в каждом городе есть музеи и памятники. Умножение культурных городов в Европе означало, что в «творческом городе» нужно было найти новый источник различий [4].

2) Креативность позволяет местам назначения относительно быстро вводить новые продукты, давая им конкурентное преимущество в других местах.

3) Творчество – это процесс, и поэтому творческие ресурсы более устойчивы. В то время как физические культурные ресурсы, такие как музеи и памятники, могут со временем изнашиваться и деградировать, творческие ресурсы, возможно, бесконечно возобновимы. Этот быстрый рост культурных и художественных фестивалей в Европе в последние годы подчеркивает этот факт.

4) Творчество мобильно. Там, где культурное потребление зависит от концентрации культурных ресурсов, творчество может стать чрезвычайно мобильным – художественные представления и произведения искусства сегодня могут быть произведены практически где угодно, без необходимости выделенной инфраструктуры. Эти преимущества должны

обеспечить, чтобы творческие виды туризма стали более популярными в туризме направления в будущем. Тем не менее, важно также убедиться, что новые креативные туристические продукты соответствуют потребностям потребителей.

Креативность все чаще признается необходимой для успеха во многих аспектах жизни: личностном развитии, обучении на протяжении всей жизни, управлении, даже политике. Поскольку свободного времени в развитом мире становится все меньше, праздники могут предоставить людям важные возможности для развития своих творческих способностей. Этой возможностью уже воспользовался Дисней, который предлагает широкий спектр курсов по творчеству и саморазвитию в Институте Диснея во Флориде. Туристам выгодно расширять свои возможности и приобретать новые навыки, а возможности, которые создают нагрузку в домашних условиях, часто оставляют мало времени. Все больше людей ищут творческие выходы для своих талантов и хотят учиться, находясь в отпуске. Недавние исследования, проведенные ATLAS в разных европейских странах, показали, что более двух третей посетителей культурных достопримечательностей мотивировано желанием узнавать что-то новое. Более трети посетителей сельской местности проявляют интерес к обучению ремесленным навыкам, и эта доля почти в два раза выше среди посетителей, которые классифицируют себя как «культурных туристов» [3]. Это стремление к обучению и саморазвитию связано с тенденцией к «квалифицированному потреблению» и поиску индивидуальной идентичности и смысла перед лицом культурной гомогенизации [1]. Это приводит к ситуации, когда занятия пассивным отдыхом начинают заменяться (или, по крайней мере, дополняться) «серьезными досугами», а «досуг отдыха» заменяется «творческим досугом» [1].

Таким образом, логика производства в сфере отдыха и туризма в настоящее время имеет тенденцию к увеличению потребности в творчестве, говорит о том, что сближение спроса и предложения творчества может означать, что творческий туризм действительно скоро станет важным рынком.

Список литературы

1. Bonink, C. and Hitters, E. (2001) Creative industries as milieu of innovation: The Westergasfabriek, Amsterdam. In Richards, G. Cultural Attractions and European Tourism. CAB International, Wallingford.
2. Rasky, B. (1998) Cultural policy/policies in Europe. In Ellmeier, A. and Rasky, B. (eds) Cultural Policy in Europe – European Cultural Policy? Österreichische Kulturdokumentation, Internationales Archiv für Kulturanalysen, Vienna.
3. Richards, G. (2000a) Cultural tourism: challenges for management and marketing. In Gartner, W. and Lime, D. (eds) Trends 2000. CAB International, Wallingford.
4. Лэндри Ч., Грин Л., Матарассо Ф., Бьянчини Ф. Возрождение городов через культуру / Пер. с англ. – СПб.: Нотабене, 1999. – 85 с.

Макар О.П.

к. е. н., доцент кафедри туризму

Дулин І.С.

к. е. н., доцент кафедри туризму,

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Для стабілізації міжнародного становища та поглиблення взаєморозуміння є важливим розвиток міжнародного туризму. Він допомагає використовувати ресурси раціонально, сприяє зайнятості населення та збільшенню валютних надходжень в країну. Міжнародний туризм впливає на економічний розвиток суспільства.

Аспекти міжнародного туризму досліджували різні вчені. Можна виділити роботи Вороніна А.Б., Грико Є.В., Зайцевої В.М., Корнієнко О.М., Миронов Ю.Б., Мицак Х.О.,

Радченко Л.П., Смалъ І.В., Мальської М.П. та ін. У Західноєвропейських країнах світовий туризм є найзначніше розвинутий, що складає понад 70 % туристичного світового ринку.

Внесок міжнародного туризму у частку світового ВВП становить 11 %, при цьому забезпечуючи більш як 10 % зайнятості робочої сили. Приблизне збільшення туристичних потоків є приблизно 4 % - 5 % на рік, від туризму доходи 6,5 % становлять експорту світового і 18 % торгівлі послугами на міжнародному ринку. Через різний рівень економічного розвитку країн та регіонів розвиток міжнародного туризму є нерівномірним. Оскільки доходи від розвитку міжнародного туризму для економічного розвитку країни є вагомими, саме тому країни проводять позитивну туристичну політику для приїзду іноземних туристів [1,2].

Основними факторами міжнародного туризму є політика і право, безпека подорожі, економіка та фінанси, культура, соціодемографічні зміни, стан транспорту та інфраструктури, розвиток торгівлі, новітні технології [4]. Зростає також масовий туризм, завдяки зацікавленості туроператорів масовим туризмом як сферою бізнесу. Туристи через низьку ціну пакета подорожують автобусами, збільшення чартерних рейсів для подорожей групами. Враховуючи зазначені фактори можна зробити висновок, що масовий туризм зростає більше в порівнянні із індивідуальним.

На конференції ВТО в Лісабоні за результатами дослідження “Tourism 2020 Vision” проголошено перспективні туристичні напрямки: пригодницький туризм, круїзи, екологічний туризм, культурно-пізнавальний туризм, тематичний туризм. Згідно прогнозів ВТО до 2030 року показник подорожуючих туристів зросте до 1,6 млрд. чоловік за рік. Особливо буде зростати в'їзний туризм.

Німеччина, Японія, США, Китай, Великобританія є найбільшими країнами-постачальниками потоків туристичних. Зростання прогнозують в країнах Східної та Західної Європи (рис.1).

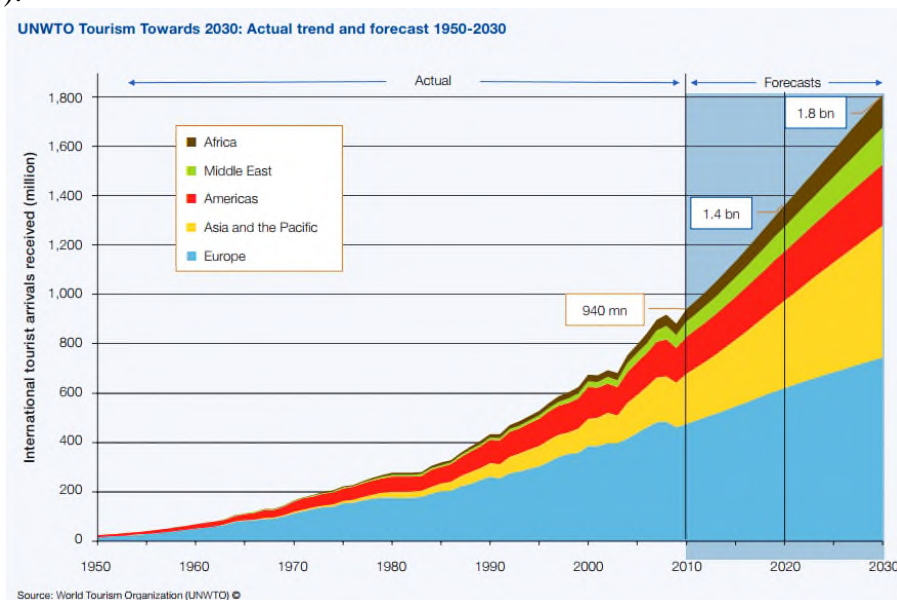


Рис. 1. ЮНВТО «Туризм до 2030 року»: Актуальні тенденції та прогнози 1950-2030 рр. [3]

Розвиток міжнародного туризм особливо важливий для країн що розвиваються, завдяки йому зростатиме створення нових місць працевлаштування та надходження іноземної валюти. Для України розвиток міжнародного туризму

Позитивно вплине на розвиток економіки. Він є одним з найбільш перспективних напрямків економічної перебудови. Розвиток міжнародного туризму сприятиме економічному зростанню України, зокрема розвитку сфери послуг, створення робочих місць, інтенсифікації праці, розвитку міжнародної співпраці, культурної комунікації, створенню

міжнародної стандартизації готельно-ресторанних послуг, інвестуванню в розширення туристичного бізнесу.

Список літератури

1. Зайцева В. М., Корнієнко О. М. Корнієнко Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. № 2. С. 55-65.
2. Смаль І. В. Особливості і проблеми розвитку міжнародного туризму у контексті глобалізаційних процесів. *Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини*. 2008. Вип.24. С. 327-335.
3. UNWTO Tourism Highlights: 2017 Edition. URL: <http://www.e-unwto.org>.
4. Мальська М.П., Антонюк Н.В., Ганич Н.М. Міжнародний туризм і сфера послуг. Підручник.К., “Знання”, 2008.

Мосько Т.В.

старший преподаватель,

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации,
г. Гомель, Республика Беларусь*

ТУРИЗМ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях растущей глобализации особую актуальность приобрела проблема конкурентоспособности. Это связано с углублением международной интеграции и усилением конкуренции на внутренних и мировых рынках. Достижение конкурентных преимуществ стало важнейшим фактором развития как отдельных отраслей, так и страны в целом. Одной из составляющих конкурентоспособности страны является конкурентоспособность туристической индустрии.

Индустрия туризма, являясь одной из наиболее динамичных сфер экономики, оказывает стимулирующее воздействие на развитие смежных с ней отраслей. Туристический продукт представляет собой комплексную услугу, объединяющую в себе услуги транспортных компаний, гостиничных и санаторно-курортных хозяйств, экскурсионных, спортивных и других учреждений.

Под влиянием экономических и социальных факторов изменилась парадигма общественного сознания – духовные ценности одерживают верх над материальными. Сегодня человек в большей степени ориентирован на получение впечатлений, чем на потребление материальных благ. В данном контексте изменились место и роль туризма в структуре потребностей туристов.

В условиях развития современного постиндустриального общества туризм выступает катализатором социально-экономического развития не только страны в целом, но и отдельных ее регионов. Положительный эффект для проблемных регионов в случае развития туристической индустрии состоит в возможности получения инвестиций.

Беларусь располагает большим потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма, имея уникальные природно-рекреационные ресурсы и богатое историко-культурное наследие. Повышение конкурентоспособности и обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов нашей страны возможно путем расширения предложения и увеличения доступности туристических услуг.

В Республике Беларусь развитие туризма осуществляется в рамках Государственной программы «Беларусь гостеприимная» на 2016-2020 годы. Доля сектора туризма в ВВП страны в 2018 г. составила 2,1%. Экспорт туристических услуг за 2018 г. составил 224,7 млн. долл.: удельный вес туристических услуг стран СНГ в общем объеме экспорта туристических услуг составил 65,3%, стран вне СНГ – 34,7%.

По данным Государственного пограничного комитета, в 2018 г. Республику Беларусь посетили 4,8 млн. иностранных граждан (в 2017 г. – 4,3 млн. чел.). Основной поток организованных туристов приходится на г. Минск и Брестскую область. В 2017-2018 гг. безвизовым порядком въезда в нашу страну для временного пребывания на территории

Беларуси на срок не более тридцати суток воспользовались около 200 тыс. человек из 69 стран мира [1].

С 1 января 2018 г. для туристов из других стран расширена возможность безвизового въезда на территорию туристско-рекреационной зоны «Брест» и парка «Августовский канал», а также продлен срок их пребывания на белорусской территории до 10 суток.

Использование кластерного подхода к организации туристической деятельности способно повысить конкурентоспособность сферы туризма в регионе. Как показывает практика, кластерный подход играет решающую роль в формировании туристско-рекреационного пространства и функционировании туристических центров. В кластере компании-партнеры получают ряд выгод от совместной деятельности: повышение эффективности работы, снижение степени риска и неопределенности, ограничение конкуренции, господство на рынке, технологические и организационные инновации, формирование имиджа, рост качества турпродукта, условия для результативного маркетинга и др.

В Республике Беларусь кластерный подход к экономическому развитию страны нашел отражение в программных документах, где прописано, что для нашей страны важно не только развивать туризм, но и делать это качественно, используя опыт других государств и учитывая особенности туристско-рекреационного потенциала страны [2].

Необходимость использования кластерного подхода для развития туристической деятельности объясняется рядом преимуществ, которые возникают в результате реализации кластерной политики:

1. Данная деятельность естественным образом сочетает сегменты разных отраслей, производящих широкий спектр товаров и услуг, требующихся во время путешествия. Туристический продукт в принципе не может формироваться только одним производителем. Вероятно, это единственный вид деятельности с таким разнообразием охватываемых секторов и таким большим количеством действующих лиц на территории региона. С учетом обозначенной особенности представляется, что туристический продукт может формироваться только в рамках туристических кластеров, представляющих собой сосредоточение туристических ресурсов и достопримечательностей, инфраструктуры, оборудования, поставщиков услуг и других поддерживающих секторов, а также административных структур, которые при совместной работе создают для туристов тот опыт, который они хотели бы получить, посещая территорию.

2. Право собственности на ресурсы, используемые для создания туристического продукта, распределено между большим количеством участников как на территории туристического региона, так и за его пределами. Конфликты интересов могут затруднить развитие необходимого для эффективной туристической деятельности взаимодействия, поскольку цели различных компаний могут отличаться существенным образом. Эта особенность естественным образом предопределяет актуальность целенаправленных и активных действий по устранению потенциальных конфликтов и формированию основы эффективного взаимодействия, что и является одной из составляющих содержания кластерных инициатив.

3. Эффективность привлечения потенциальных туристов выше при осуществлении совместной деятельности, нежели при индивидуальных попытках.

4. Туристы сами формируют свой туристический продукт, делая выбор среди большого количества различных товаров и услуг, предоставляемых фирмами, находящимися в непосредственной близости друг от друга. То, что турист принимает участие в производственном процессе и становится частью конечного продукта, является уникальной характеристикой данной отрасли. Опыт туриста в любом случае будет зависеть от общего впечатления, полученного в месте посещения. Это означает, что турист не приедет в отель вновь, даже если его пребывание там было превосходно, а, например, в ресторане неподалеку было плохое обслуживание. Соответственно, данная особенность туризма, как и

все предыдущие, демонстрирует необходимость координации деятельности всех участников кластера в рамках реализации кластерных инициатив [3].

Реализация кластерного подхода позволит более эффективно использовать имеющийся туристско-рекреационный потенциал, оживить региональный туристический рынок, укрепить материально-техническую базу туристической инфраструктуры, сократить дефицит квалифицированных кадров.

Эффективность коммуникаций внутри кластера способствует быстрому распространению знаний и навыков, а конкуренция между участниками кластера служит катализатором создания инноваций. Кластер стимулирует развитие малого и среднего бизнеса, преимуществом развития которого является гибкость и восприимчивость к инновациям. Как видно, главное преимущество кластера состоит в том, что он способствует активизации инновационной деятельности, что очень важно для повышения конкурентоспособности региона.

Сегодня очевидна необходимость перехода туризма от традиционной (естественно-ресурсной) к инвестиционно-инновационной модели развития туристической индустрии в соответствии с направлениями мирового туристического рынка, тем самым повышая эффективность использования конкурентных преимуществ. Такой подход заложен в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г.

Список литературы

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 23.03.2020.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. URL: <http://www.economy.gov.by>. – Дата доступа: 02.04.2020.
3. Корчагина Н.А. Особенности реализации кластерных инициатив в туризме. *Вестник АГТУ. Сер. Экономика*. 2010. № 1. С. 131-138.

Нездоймінов С.Г.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

РЕГІОНАЛЬНІ РЕСУРСИ РОЗВИТКУ ВИННОГО ТУРИЗМУ

Виноградарство і виноробство на півдні України має стародавні традиції, ще з VI ст. до н.е. Античні поліси – Херсонес, Пантікапей (Крим) і Ольвія мали розвинені виноградні масиви. Промислові виноградники зосереджені головним чином на півдні і південному заході країни. Найбільші площі виноградників розтошовані в Одеській області, а в Херсонській, Миколаївській і Закарпатській значно менші. Питома вага виноградних насаджень незначна у західній, приморській і південній частині Запорізької, на півдні Донецької і в південно-західній частині Придністровської зони Вінницької області.

Одним із показників, який характеризує потенціал виноробної галузі та відображає тенденції на ринку виноробної продукції, є виробництво виноматеріалів. На відміну від виробників міцного алкоголю, винороби не можуть компенсувати невдачі на внутрішньому ринку за рахунок експорту. Після анексії Криму та закриття ринку Росії, на який припадало 90-92% експорту української продукції, на перше місце вийшов Китай, однак обсяги експорту непорівнянні. У 2016 році в цю країну українські виробники експортували 59 тис. дал вин, на другому місці — Казахстан (38 тис. дал) і на третьому — Польща (9 тис. дал). Зміна напрямків суттєво позначилася на загальному обсязі експортованої продукції. Цей показник поки що далеко не найкращий. До прикладу, у 2012 році тільки в Росію було експортовано 323 тис. дал вина [1].

Динаміка розвитку сучасного ринку вказує, що однією з характерних ознак зовнішньої торгівлі є те, що українські виноградні вина активно просуваються на міжнародному ринку, адже саме в цій категорії експорт переважає над імпортом. Так, експорт українських вин у 2018 році склав 4469,3 тис. дал тим часом як імпорт – 3378 тис. дал. Відмітимо, що загальна місткість ринку вина склала 5676,7 тис. дал [2]. Обсяги переробки винограду за сортами на виноматеріали та виробництво виноматеріалів за регіонами півдня України у 2019 році наведено у таблиці 1. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях. Переробка винограду на виноматеріали в країні за результатами 2019 року зменшилась на 54,7 % порівняно з 2018 роком. Відзначається, що найбільше скорочення цього показника зафіксовано в трьох регіонах півдня України, а в Миколаївській – на 78,6% відповідно. Обсяги виробництва виноматеріалів за регіонами свідчать, що Одеський регіон є лідером за переробкою винограду, виробництва коньячних, шампанських та ігристих виноматеріалів [3].

Таблиця 1. Перероблення винограду на виноматеріали за регіонами у 2019 році

Україна та області	Перероблено винограду на виноматеріали		Із загальної кількості винограду, переробленого на виноматеріали, т		Середня масова концентрація цукру у винограді		Середня ціна купівлі винограду	
	тон	у % до 2018	власно вироблений	куплений	г/дм ³	у % до 2018	грн за т	у % до 2018
Україна	124226,6	45,3	34247,4	89978,8	195,0	100,1	5453,7	99,8
Закарпатська	к	к	к	к	к	к	к	к
Запорізька	к	к	к	-	к	к	-	-
Миколаївська	20973,9	21,4	6025,3	14948,6	198,4	100,2	6445,8	137,2
Одеська	83452,1	58,4	21021,8	62430,3	197,8	101,7	4536,4	77,5
Херсонська	14926,5	50,3	7000,5	7925,6	174,4	94,0	7861,4	89,8

Примітка: Символ (к) – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

Більшість сучасних виноградних масивів, що приваблює туристів, припадає на Одеський регіон, Закарпаття, Херсонщину, Миколаївщину. В Одеському регіоні є умови щодо випуску якісних авторських вин. Поряд із потужним холдингом «Шабо», який щороку розливає близько 50 мільйонів пляшок, нарощують обсяги збуту вин в Україні та поставки до країн ЄС компанії "Одесавинпром", «Велес» та інші. Наприклад, компанія «Одесавинпром» родини Гулієвих розливає мільйони пляшок ігристих і тихих марочних вин більш як десяти найменувань із якісних виноматеріалів. Так само 15 найменувань авторських сухих і столових вин випускає компанія ТОВ «Велес», розливаючи, щоправда, в менших обсягах - до 250 тисяч пляшок вина, що припадає на власників винарні ТМ «Колоніст», яка популяризує і просуває «Одеське чорне» та «Біссер» як у Києві, так і в Лондоні, Парижі, Римі, Варшаві. Статистичні дані свідчать про зростання виробництва коньяків і брендів, проте цей сегмент у сукупних обсягах невеликий – лише 2 268,9 тис. дал продукції та становить приблизно 16,0% від усіх вироблених міцних алкогольних напоїв, або тільки 1% від усього виробництва алкогольної продукції у 2018 р., а виробництво вина – 11% відповідно [4].

На думку більшості дослідників, під регіональним ресурсами розвитку винного туризму розуміють усі види виноробних та рекреаційних ресурсів, що прямо або опосередковано можуть бути задіяні до процесу формування та використання послуг винного туризму. Найбільш важливою складовою ринку винного туризму є виноградні масиви, відвідання яких є невід'ємною складовою усіх повноцінних винних турів та викликають значний інтерес як у професіоналів, так і у звичайних екскурсантів. Згідно існуючого районування на території України виділено 15 виноградарських зон (макрозон), які є основою для сорторайонування, і 58 природно-виноградарських районів (мікрозон). Зокрема, в Одеській області нараховується 3 макрзони і 16 мікрозон [5, с. 138].

У нашій країні спроби розробити і презентувати винні тури здійснюються виноробними підприємствами південних регіонів України. Так, у 2007 р. Всеукраїнська Асоціація виноробів і сомельє, а також Школа сомельє ТОВ «Майстер-клас» спільно з Інститутом туризму ФПУ вперше в Україні почала розробку винних турів по країні. У цей проект були залучені виноробні підприємства південних регіонів України – винзавод «Шабо», Одеський завод шампанських вин, Одеський коньячний завод ТМ «Шустов», ТМ «Вина Гулієвих», ТМ «Колоніст». Такі ж тури розроблені за іншими виноробними областями України – Херсонській, Миколаївській, Закарпатській. Винний або еногастрономічний тур може тривати від декількох днів до декількох тижнів, включаючи найрізноманітніший набір заходів – екскурсії по виноградних плантаціях, відвідини стародавніх та сучасних виноробень, льохів і національних ресторанів, де можна особисто познайомитися з винарями, пізнати культуру, технології і традиції виробництва вин у регіоні. У квітні 2019 р., в рамках проекту Євросоюзу «Підтримка системи географічних зазначень в Україні» започаткували перший в Україні пілотний проект еногастрономічного туризму «Дороги вина та смаку». Для реалізації проекту міжнародні експерти обрали Одеську область, де на півдні регіону згуртовані національні виноробники та інфраструктура сфери гостинності. Туристичний продукт «Дороги вина та смаку» спрямовано на впровадження кращого досвіду Євросоюзу в сфері розвитку сільських територій.

Таки чином, для розвитку винного туризму, який засновано на відвідуванні різних винних регіонів, повинні бути задіяні територіальні ресурси виноробних підприємств, дегустації продукції виноробів, інфраструктура сфери гостинності. Туристи, які відвідують виноробні регіони України стимулюють синергетичний ефект щодо розвитку інших секторів регіональної економіки.

Список літератури

1. ТОП-найприбутковіших виробників вина в Україні. URL: <https://agroveview.com/news/top-najprybutkovishyh-vyrobnykiv-vyna-v-ukrayini>.
2. Виноградарство та виноробство сьогодні. Вектор руху та розвитку галузі. URL: <https://www.syngenta.ua/news/novini-kompaniyi/vinogradarstvo-ta-vinorobstvo-sogodni-vektor-ruhu-ta-rozvitku-galuzi>.
3. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2019 році. URL: www.ukrstat.gov.ua.
4. Ринок алкогольної продукції. URL: <https://rating.zone/rynok-alkoholnoi-produktsii/>.
5. Нездоймінов С.Г. Регіональні контури кластерного розвитку винного туризму. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2014. Вип. 8. Ч. 1. С.136-141.

Oliinyk N.M.

*Ph.D (Technical), Associate Professor,
Assistant Professor of Economics, Entrepreneurship and Economic Security Department,
Kherson National Technical University,*

Makarenko S.M.

*Ph.D (Economic), Associate Professor,
Assistant Professor of Management and Administration Department,
Kherson State University,
Kherson, Ukraine*

Berezkin I.S.

*student,
Karlsruhe Institute of Technologie
Karlsruhe, Germany*

ASIA-PACIFIC REGION ATTRACTIVENESS AT THE GLOBAL TOURISM SERVICES MARKET

The growing role of cultural industries and tourism is taking place in the context of the formation of a multicultural society and transition to a knowledge economy, which makes it

necessary and expedient to study the interaction of culture, tourism and the economy in the process of creating a sustainable environment [1, p. 106].

The analysis of tourism development in the countries of Southeast Asia in modern conditions confirms considerable interest of tourists in the countries of the region, in particular Thailand, Malaysia, Singapore. In the 20th century India and Pakistan (the Southern Asia) were tourist leaders of the Asia-Pacific Region in reception of foreign tourists. In the 21st century these positions are occupied by China (East Asia), and also Thailand and Singapore (Southeast Asia) [2, p. 86].

Accommodation service is one of the most important elements of tourism and the important requirement of functioning of any tourist region. There is a large number of hotels in the countries of Southeast Asia which makes nearly 30% of total hotels in Asia (18182 units and 62 773 units respectively) [3]. The greatest number of hotels is built in Thailand (39%), also rather big share on this indicator is in Indonesia (18%), Malaysia and Vietnam (by 11%). In total number of hotels in the region Brunei and Myanmar have less than 1%. Having analysed quantity and quality of hotels in the countries of Southeast Asia, we will note that Brunei is the leader in a share of 5-star and 3-star hotels (13,3% and 26,7% respectively), Singapore is in the lead in a share of 4-star hotels (9,5%), and Laos – in number of simple hotels (95,5%). If we analyse qualitative structure of hotels in the countries of Southeast Asia in general, it is possible to note that more than 80% in the region are hotels which level of services corresponds 1-2 star, 5-star hotels occupy only 3% of total number, but it is enough for providing tourists in hotels of the highest class.

If we analyse a tourist appeal growth indicator of all countries of Southeast Asia in the first decade of the 21st century, then it is possible to draw the following conclusions:

- for the first decade of the 21st century tourist appeal of all countries of Southeast Asia has grown;
- tourist appeal of Laos has grown by more than 500% that is the greatest indicator among the countries of Southeast Asia and demonstrates emergence of the new tourist center in this region;
- the number of tourists has increased in Malaysia and Cambodia, by more than 100%, it also demonstrates great attention of the country to tourism.

Having analyzed prerequisites of tourism development in the countries of Southeast Asia, we can draw a conclusion that by quantity of types of tourism the undisputed leaders are Thailand, and also Vietnam, Malaysia, Indonesia, Singapore and Philippines.

Recently tourism development around the world became the mass social and economic phenomenon of the international scale. Fast development of the international tourism is promoted by expansion of political, economic, scientific and cultural ties between the states.

Tourist resources of Southeast Asia countries are noted by extraordinary wealth and variety. It concerns both natural and public, event resources. Their attraction to the intensive use in the tourist industry depends on economic development and democratic processes in many countries of the region. The number of objects protected by UNESCO can also be considered as reflection of prerequisites of tourism development. These objects are often the most attractive from the tourist point of view. 31 objects of world heritage are located in Southeast Asia countries, 17 of which are objects of cultural and historical origin, and 14 are natural [4]. High growth rates of tourist visits and the development of tourist business infrastructure lead to aggravation of competition in the global tourism market. However, the Southeast Asia countries, despite all negative factors of the tourism industry development in the region, are ready to accept tourists from all over the world. In the context of all internal and external factors Southeast Asia countries are the world tourist leader in active involvement of tourist flows. Tourists from all regions of the world have rather various impressions of travel after the Asian continent journey.

Tourist trips to Asia give a deep understanding of national peculiarities and traditions of Asian countries as well as rich flora and fauna of the continent. The environment condition is also one of dominating factors in involvement of tourists, especially in rural and coastal areas. The growing interest of tourists to Asian countries is caused by new types and the perspective directions

of tourist business development. Such new travel packages as "red tourism", "shopping tourism" "medical tourism", "ecotourism", which the Asian countries offer, have no equal in the world tourist market. The recreation in Southeast Asia is undoubtedly invaluable in the direction of knowledge of the philosophical thought, art and culture origins of the continent.

The analyzed research allows us to make separate conclusions, in particular, that the Southeast Asia countries have different popularity among tourists. Malaysia, Thailand, Singapore and Indonesia generate the greatest interest and attract the largest number of tourists. These countries are leaders in total tourism expenditure and form the peculiar tourist clusters in the region.

References

1. Kubiniy N., Zavadyak R., Belen M. Culture, tourism and economy as a triumvirate of regional strategic development. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* 2019. Вип. 34. С. 105-108.
2. Олійник Н.М., Мануйло С.С., Макаренко С.М. Дослідження конкурентного середовища на ринку туристичних послуг у країнах Південно-Східної Азії. *Застосування маркетингових технологій управління туристичними підприємствами в умовах сучасного бізнес-середовища: Матеріали Всеукр. науково-практичної конференції (19 жовтня 2018 р.).* Херсон: ХНТУ, 2018. С. 86-89.
3. Official site of hotel database in the world. URL: <http://www.trivago.com/>.
4. UNESCO. URL: <http://whc.unesco.org>.

Погуда Н.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри туризму,
Харківський національний економічний університет
м. Харків, Україна*

Івченко Л.О.

к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу,

Примак Т.Ю.

*к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу,
Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна*

ЗАЛЕЖНІСТЬ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ВІД ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У сучасних умовах економіки усіх країн зазнають реальних змін під впливом коронавірусної пандемії. Сфера послуг чи найгостріше і найскоріше почала відчувати реалії світового процесу: закриття аеропортів, відміна усіх типів транспортних сполучень, закриття або обмеження роботи закладів харчування та розміщення, відмова туристів від подорожей, спад роботи туристичних операторів та, як наслідок, відмова від повернення коштів. Тому туристична сфера, за прогнозними даними, найбільше може постраждати від впливу глобалізаційного процесу.

За даними ЮНВТО [1] обсяг міжнародних туристичних потоків у 2020 році скоротиться на 20-30% у порівнянні з 2019 роком, що призведе до скорочення обсягів доходів на 450-500 млрд. дол., тобто на третину від обсягів попереднього року. У той же час, очікується і суттєве скорочення персоналу у туристичній сфері (до 50 млн. ос. у всьому світі), оскільки більшість підприємств даної сфери є малими та середніми (майже 80% від загальної кількості). Спираючись на тенденції минулих років, можна говорити, що даний фактор негативно відобразиться на усіх сферах, але особливо на туристичній.

Вплив події такого масштабу вказує на те, що сфера послуг досить чутливо реагує на вплив факторів зовнішнього середовища. У підтвердження цього, можна проаналізувати динаміку розвитку туризму у світі та Україні і простежити, що внутрішнє і зовнішнє середовище і раніше суттєво впливали на розвиток туристичної сфери. Аналіз світових тенденцій свідчить про те, що найбільш вагомий вплив протягом останніх років мала світова економічна криза 2008 року (рис.1.).

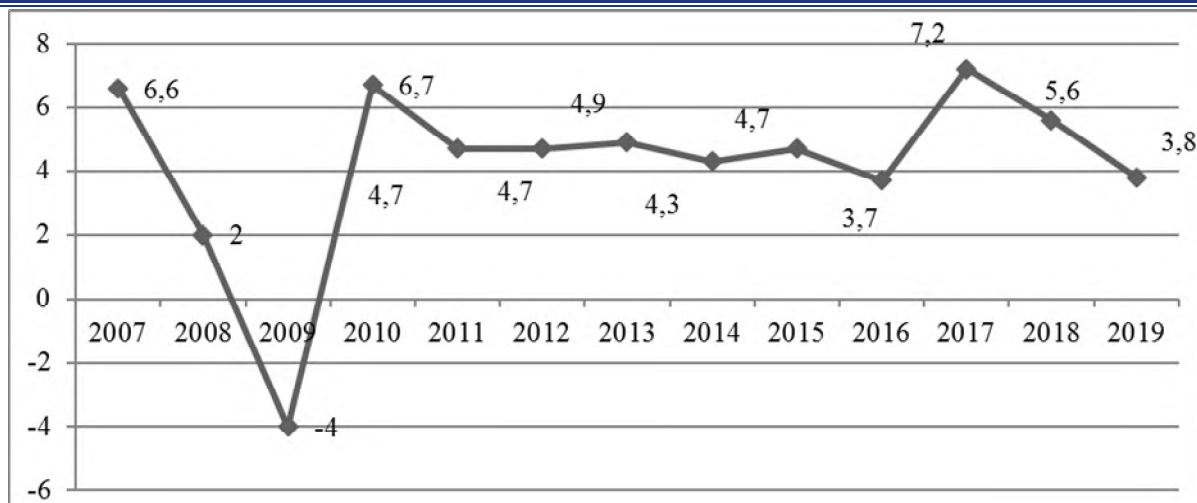


Рис. 1. Зміна приросту міжнародних туристичних потоків у світі, % [2]

Слід зазначити, що для туризму, напередодні кризи, характерною була тенденція до зростання протягом попередніх років, де світовий темп приросту з 1995 року до 2007 року становив в середньому у світі 4%. У зазначений період були регіони, які відчули негативний вплив на розвиток туризму через терористичні акти, вірусні інфекції та економічний спад (особливо було характерно для 2003 року).

Перший квартал 2008 року характеризувався як позитивний з темпом зростання у межах 5%, однак початок світової економічної кризи негативно позначився на туристичній сфері, і за підсумками року відбулося падіння обсягів туристичних потоків на 4%. У той же час відновлення туристичних потоків відбулося досить швидко – обсяги потоків відновилися за два роки (кількість туристів у 2008 р – 959,6 млн.ос., 2009 р. – 918,9 млн.ос., 2010 р. – 978,9 млн.ос.)

Туризм, хоч тоді і зазнав падіння обсягів, однак у порівнянні з такими сферами як будівництво чи автомобільна сфери, виявився більш стійким до впливу зовнішнього середовища. Сезон 2009 року для певних регіонів завершився від’ємними показниками (Європейський регіон), а для інших навпаки показав суттєве зростання (на Близькому Сході динаміка міжнародних прибуттів зросла на 18% у порівнянні з 2008 роком, а Африканський регіон подвоїв кількість відвідувачів до попереднього періоду). У 2014 та 2016 роках відбулося певне скорочення у динаміці міжнародних прибуттів у світі, що пояснюється скороченням кількості туристів на Близькому Сході (на 2,4% по відношенню до 2015 року), локальними подіями у таких країнах як Україна (2014 р.), Туреччина, Франція та Бельгія (2016 р.), однак в цілому, туризм характеризувався позитивною тенденцією в середньому у світі (+4,3 % та +3,7% відповідно). Скорочення у 2018-2019 роках, по відношенню до попередніх років, туристичних потоків пояснюється певною економічною, соціальною та геополітичною невизначеністю (наприклад, Brexit чи рух «жовтих жилетів») у різних регіонах світу.

Туризм в Україні також характеризувався деякими позитивними змінами, до настання негативних подій 2014 року всередині країни, і відповідно, глобальних впливів 2008 та 2020 років.

Однак для туризму України відмінною особливістю є динаміка зростання виїзних туристичних потоків, попри вплив світових та локальних подій (рис.2).

Аналіз динаміки виїзних туристичних потоків показує, що світова економічна криза негативно вплинула на дані потоки, скоротивши їх майже на 11 % у порівнянні з 2007 роком. У той же час, військові та політичні події в Україні 2014 року хоч і скоротили даний вид туризму, однак скорочення було значно меншим і становило понад 5 % (по відношенню до 2013 року). Даний факт вказує на те, що локальні події, які відбуваються в середині країни, менш суттєво позначаються на вподобаннях туристів, які виїжджають за кордон.

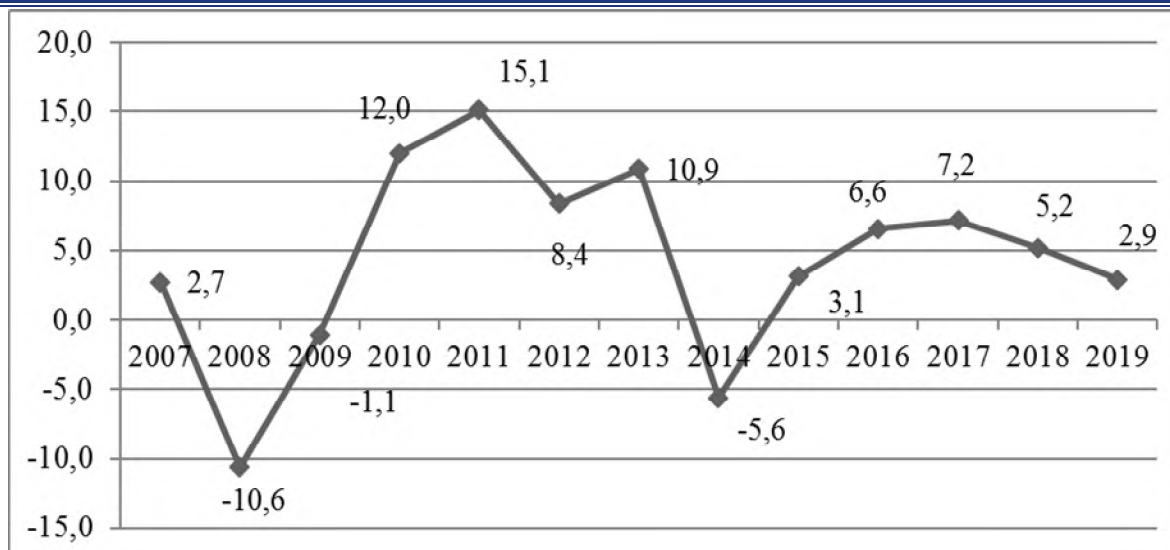


Рис. 2. Темпи приросту виїзних туристичних потоків України, % [3]

У той же час, аналіз динаміки в'їзного туризму свідчить, що він суттєво залежить від подій саме внутрішнього характеру (рис.3).

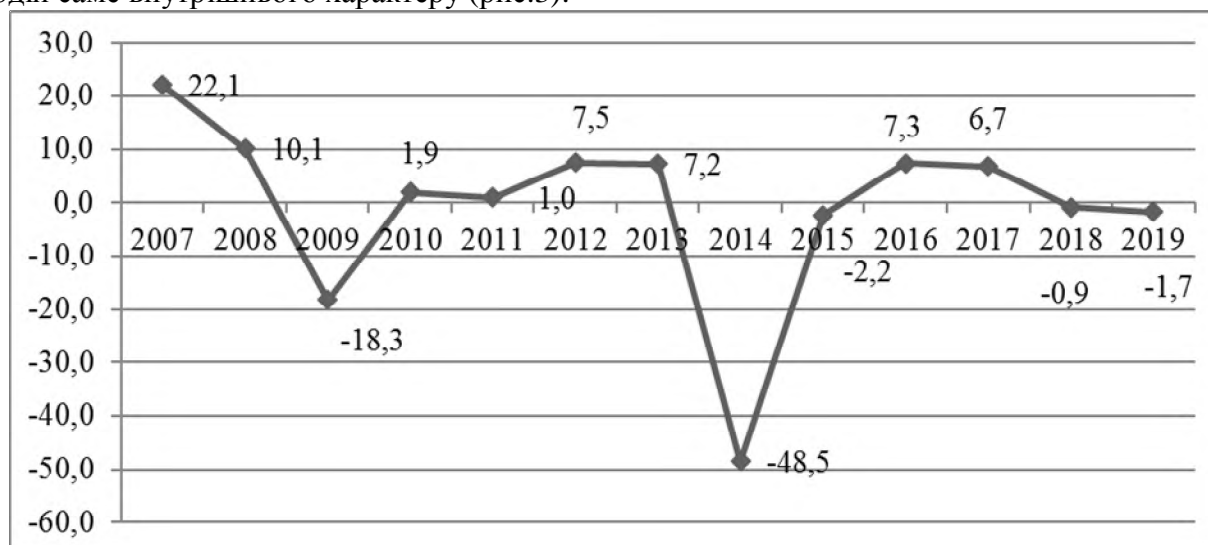


Рис. 3. Темпи приросту в'їзних туристичних потоків України, % [3]

Порівнюючи динаміку зміни туристичних потоків України, можна простежити наступні особливості. Світова економічна криза 2008 року призвела до скорочення в'їзду іноземних громадян на 18,3% (що на 6% більше у порівнянні з виїзними туристичними потоками). Події на Сході України та анексія Криму також негативно відобразилися на кількості в'їзних туристів, скоротивши туристичні потоки майже на 50%. Подальший аналіз даного виду туризму свідчить про щорічний приріст іноземних туристів у середньому 5%, однак загальна чисельність туристів, які в'їжджали на територію України протягом 2016-2019 років, є суттєвою нижчою у порівнянні з аналогічними показниками 2007-2013 років (не досягаючи рівня 65%).

Аналіз динаміки світових та вітчизняних туристичних потоків дозволив зробити наступні висновки.

По-перше, існує тісний зв'язок між в'їзними потоками та локальними факторами. Події локального характеру можуть суттєво як скорочувати, так і збільшувати в'їзний туристичний потік. Наприклад, події 2011 року у Єгипті призвели до зменшення в'їзного туристичного потоку в країні на 32,4%, у 2015 році для Франції було характерним скорочення кількості туристів на 2,3%, події того ж року у Туреччині скоротили потік на 23,2 % (на дане

скорочення вплинуло і закриття повітряного чартерного сполучення з Росією). Наприклад, проведення спортивних заходів, міжнародних конкурсів, Олімпійських ігор призводять до зростання в'їзних потоків.

По-друге, події світового масштабу мають істотний вплив як на в'їзні, так і на виїзні туристичні потоки. Наприклад, після подій світової економічної кризи 2008 року в Ізраїлі відбулося скорочення в'їзного потоку на 9,7%, виїзного на 4,7%; у Бразилії в'їзний туризм скоротився на 4,9%, виїзний – на 6,1%; у Греції в'їзний демонстрував від'ємну динаміку на 6,4%, у той же час виїзний зменшився до 1%; для Іспанії також характерним було скорочення в'їзного туризму на 8,7%, а виїзного – на 0,5%. При цьому загальною тенденцією, очевидно, є більший негативний вплив глобальних економічних спадів на динаміку розвитку саме в'їзного туризму країн-туристичних акцепторів.

Отже, локальні та глобальні світові процеси чинять вагомий вплив на розвиток туризму у будь-якому регіоні. Ступінь змін туристичної сфери країни залежить від ряду факторів, де вирішальну стабілізаційну роль має стан розвитку економіки та підтримка держави. Вплив деяких світових процесів не вдасться оминати, тому розвиток туризму і суміжних йому сфер необхідно буде не лише підтримати, але й надати допомогу як для стабілізації, так і майбутнього розвитку.

Список літератури

1. The World Tourism Organization (UNWTO). URL: <https://unwto.org/news/international-tourism-arrivals-could-fall-in-2020>.
2. UNWTO World Tourism Barometer. URL: <https://www.e-unwto.org/toc/wtobarometer/18/1>.
3. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=be44a1a7-69b3-4a77-a86a-447499abcdd6&tag=Analitika&isSpecial=true>.

Саванчук Т.М.

*к. е. н., доц. кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна*

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ЗАСОБОМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні підприємства представляють собою складний комплекс, динамізм і злагодженість роботи якого забезпечується механізмом управління. Він встановлює внутрішні зв'язки, контролює виконання завдань виконавцями і включає важелі, що забезпечують вплив на всі підрозділи підприємства та його діяльність в цілому.

Механізм управління підприємством має забезпечити достатній рівень його економічної безпеки. В той же час механізм економічної безпеки, як сукупність форм і методів її реалізації включає види, функції, засоби, а також апарат управління, що включає людей і служби, які виконують функції управління.

Сучасна практика діяльності господарюючих суб'єктів свідчить, що витрати підприємства чинять суттєвий вплив на його економічну безпеку і її рівень в значній мірі визначається ступенем керованості такими витратами.

З цього приводу Ковальчук С. В. наголошує: «Нестандартні обставини, в яких опиняються більшість підприємств, вимагають і нестандартних управлінських рішень щодо формування механізму економічної безпеки підприємства. Своєю чергою формування ефективного механізму економічної безпеки є неможливим без методичного обґрунтування управління витратами підприємства» [1, с. 155].

Таке управління, на нашу думку, представляє собою процес вироблення та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами формування витрат. Основна ціль управління затратами на підприємстві полягає в оптимізації їх сум і рівнів, забезпечуючи

високі темпи розвитку операційної діяльності і досягнення попередньо запропонованих обсягів виробництва.

Процес управління затратами носить комплексний характер і передбачає вирішення питань формування витрат виробництва і визначення собівартості як окремих видів продукції, так і їх загальної суми по підприємству, встановлення відповідних цін за кожним видом продукції і визначення їх рентабельності, відкриття та практичне використання резервів економії затрат та зниження собівартості, здійснення контролю за станом і характером змін фактичної собівартості та величини затрат у порівнянні з плановими показниками, затвердженими на підприємстві і її змін в динаміці.

Виходячи із економічного змісту поняття «управління», основними елементами управління витратами та собівартістю продукції підприємств є прогнозування та планування, нормування затрат, організація їх обліку та калькулювання собівартості продажів, аналіз, контроль та регулювання діяльності в процесі її здійснення. Всі ці функції управління витратами об'єднані у єдиному циклі управлінської діяльності і не можливі без належного обліково-аналітичного забезпечення.

Таке обліково-аналітичне забезпечення повинне дозволити згрупувати витрати виходячи із потреб управління ними. Ростовська Г.В. зазначає: «Аналіз наукових робіт провідних дослідників щодо питання класифікації витрат дозволив виділити основні, на наш погляд, класифікаційні ознаки, зокрема було з'ясовано, що таких ознак існує багато, кожна з них застосовується для досягнення окремих цілей. Це пояснюється тим, що всі підприємства мають різні фінансові, маркетингові та технічні особливості. З одного боку, це лише ускладнює облік витрат підприємства, а з іншого – дозволяє максимально ефективно організувати їх облік з метою подальшого аналізу» [3, с. 66].

В даний час, у сучасній економічній літературі велика увага приділяється управлінню центральним витрат, як окремими центрами відповідальності. Центр витрат – це об'єкт віднесення витрат, де акумулюються витрати, пов'язані з однією або декількома функціями та певними видами діяльності. При цьому, центр відповідальності – це відокремлений підрозділ підприємства, яким керує особа, що є відповідальною за величину затрат цього підрозділу.

Основою управління витратами як засобу забезпечення економічної безпеки підприємства становить їх планування. Основною метою планування операційних витрат є встановлення економічно обгрунтованої суми і складу поточних витрат підприємства в плановому періоді в розрізі кожного виду продукції, що випускається, окремих центрів відповідальності і по операційній діяльності в цілому. Планування витрат є невід'ємною частиною загальної системи планування діяльності підприємства.

Основною формою планування операційних витрат підприємства є їх бюджетування. Розробка планових бюджетів здійснюється по підприємству в цілому (основні результати розрахунку цього бюджету включаються до складу плану доходів і витрат з операційної діяльності та інших поточних планів підприємства), в розрізі всіх типів його центрів відповідальності, а також за окремими видами продукції, що випускається (в формі планової або нормативної їх калькуляції).

Велике значення в системі управління витратами має нормування, пов'язане з розрахунком норм витрат на матеріали, робочу силу і накладні витрати на науковій основі. Нормативні витрати орієнтують підприємство і в той же час є засобом оцінки змін, що відбуваються у виробничій діяльності з точки зору впливу на прибуток.

Управління витратами на основі норм попереджає непотрібні втрати, підвищує ефективність виробництва, поліпшує політику закупівель, вимірює витрата виробничих ресурсів і націлює на їх використання в майбутньому.

Процес управління витратами передбачає забезпечення менеджерів всіх рівнів інформацією про витрати, необхідної для ефективного здійснення діяльності підприємства. Тому в інформаційному полі підприємства значне місце займає система обліку витрат, що включає окремі підсистеми: фінансовий облік, податковий облік, управлінський облік.

Практика роботи підприємств показує, що без правильної оцінки реальної собівартості не можна правильно управляти ефективністю виробництва. Тому прийняття управлінських рішень не можливе без економічного аналізу витрат на виробництво і реалізацію продукції і витрат, які виникнуть в ході реалізації розроблених нових проектів і бізнес-планів.

Ефективно управляти витратами означає, перш за все, контролювати, тобто своєчасно виявляти факт відхилення, його причину і винуватців, давати їм об'єктивну оцінку. Стосовно до підприємства управління витратами виробництва направлено на економію живої і матеріалізованої праці. Повний і своєчасний контроль за відхиленнями витрат сприяє оперативному прийняттю управлінських рішень, що дозволяють своєчасно реагувати на негативні моменти зростання витрат.

На думку Самофалова П.П.: «Важливою рисою витрат як об'єкта управління є їхній динамізм, тобто перебування їх у безперервних змінах та русі» [4, с. 158].

Реалізація функціональних завдань управління витратами, за визначенням Примаченко О.Л., «... базується на застосуванні певних регуляторів різного рівня.

1. Державне правове і нормативне регулювання питань формування витрат. Ухвалення законів та інших нормативних актів, що регулюють формування витрат (податкове регулювання, амортизація, заробітна плата та ін.) Є одним з напрямків економічної політики держави.

2. Ринковий механізм регулювання формування витрат.

3. Внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування витрат.

4. Система конкретних методів і прийомів здійснення управління витратами.

Роль витрат у господарській діяльності господарюючого суб'єкту визначає значення управління витратами в загальній системі управління підприємства» [2, с. 49].

Впровадження ефективного механізму управління витратами на підприємстві дасть можливість найбільш повно реалізувати завдання і цілі, які ставляться керівництвом перед службою економічної безпеки господарюючого суб'єкту та повинне сприяти результативній реалізації всіх функцій такого управління.

Таким чином, на нашу думку, для побудови ефективного управління витратами в системі економічної безпеки необхідно, перш за все, визначити завдання управління ними з метою їх оптимізації та забезпечення економічної безпеки підприємства.

Самофалов П.П., визначаючи важливість формування конкретних завдань управління витратами наголошує: «При цьому доцільно врахувати основні функції управління витратами, вибір системи їх обліку та калькулювання, стадії життєвого циклу виробу, необхідність здійснення бюджетування в створених центрах відповідальності, доцільність застосування управлінського обліку та контролю тощо» [4, с. 156].

Спираючись на це, визначимо основні завдання управління витратами як засобом забезпечення економічної безпеки підприємства (рис. 1).

Таким чином, управління витратами, як засіб забезпечення економічної безпеки підприємства, представляє собою єдину багатоцільову систему, що потребує участі та взаємодії всіх виробничих підрозділів і служб підприємства та управлінського апарату при інформаційній підтримці облікового і аналітичного відділу.

Список літератури

1. Ковальчук С. В., Лісовський І.В. Управління витратами як складова механізму економічної безпеки підприємств машинобудування. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва* : зб. наук. пр. Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. Харків, 2017. № 4 (19). С. 153-160.
2. Примаченко О.Л. Класифікація витрат з метою прийняття управлінських рішень. *Формування ринкової економіки*: зб. наук. праць. К.: КНЕУ. 2003. С. 49-65.
3. Ростовська Г.В. Витрати: економічна сутність та напрямки дослідження. *Вісник Донецького Національного університету*. 2012. № 2. С. 65-68.
4. Самофалов П.П. Управління витратами як складова економічної безпеки підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 12 (163). С. 155-160.

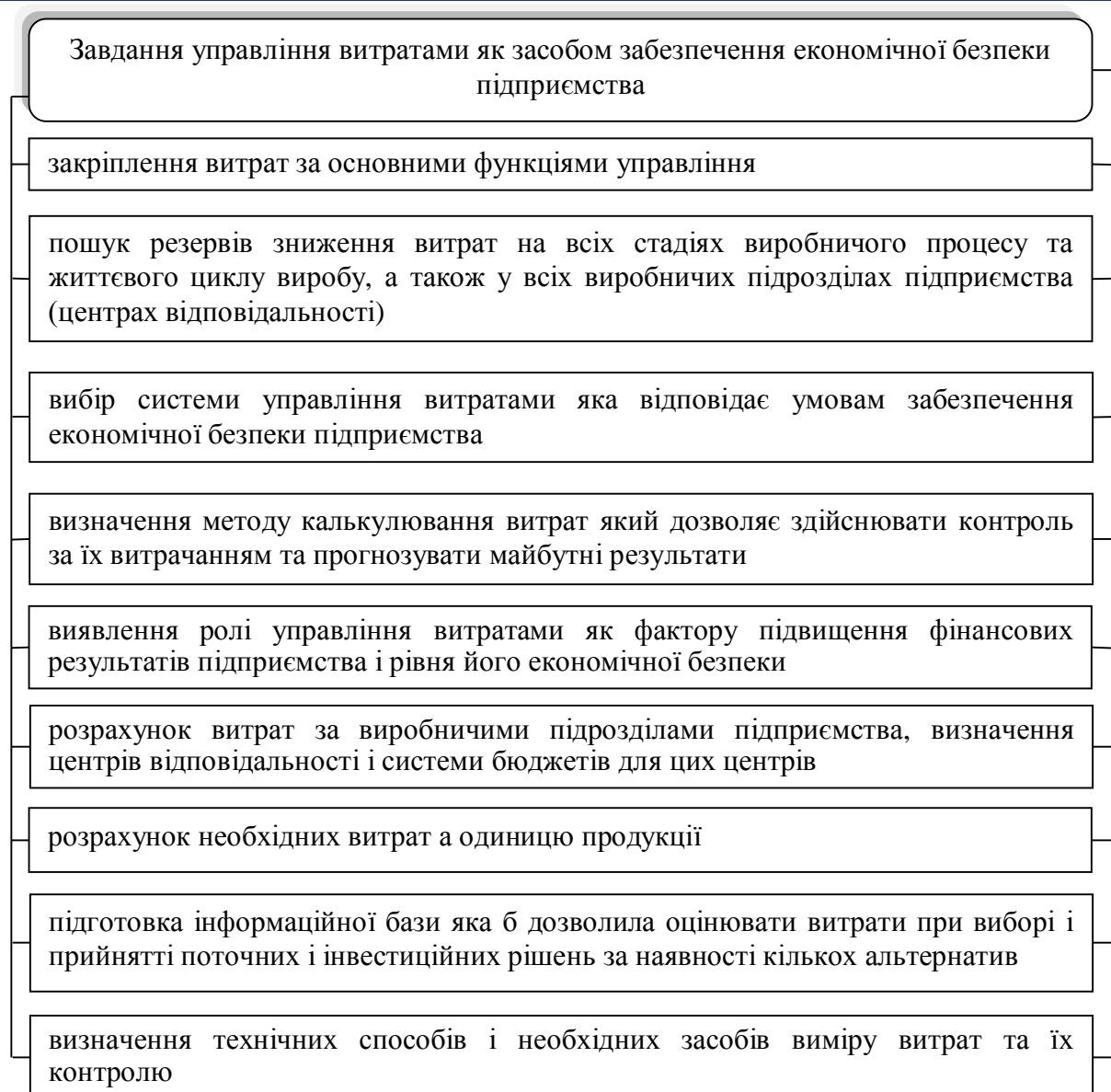


Рис. 1. Завдання управління витратами як засобом забезпечення економічної безпеки підприємства

Тишкова Т.М.

*старший преподаватель кафедры мировой и национальной экономики,
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ТУРИЗМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В настоящее время туризм является одним из наиболее быстро развивающихся секторов экономики во всем мире. В Республике Беларусь в последние годы прослеживается тенденция к росту сектора туризм. В 2019 году выручка от оказания туристических услуг составила 282,5 млн. р. За последних пять лет ее объем вырос в 2,5 раза. Число организаций, осуществляющих туристическую деятельность, в Республике Беларусь в 2019 году составило 1544 ед. [1, с. 6].

Основными источниками, формирующими спрос на туристическом рынке, выступают деловые контакты, активный и познавательный туризм. Основным центром притяжения

туристического потока является г. Минск (далее туристический поток расходится по остальным регионам). В 2019 году численность организованных туристов, посетивших Республику Беларусь, составила 405,5 тыс. чел. Из стран СНГ за 2019 год прибыло 223,2 тыс. чел., что на 4,6 % выше уровня 2018 года [1, с. 10; 2, с. 26]. Лидирующие позиции среди стран Содружества по организованным туристам сохранились за Россией – 217,8 тыс. чел. (53,7 % от общего числа организованных туристов) (рис. 1) [1, с. 13].



Рис. 1. Структура организованных туристов, посетивших Республику Беларусь, в 2019 г.

При этом численность организованных туристов, посетивших Республику Беларусь, из Китая в 2019 году по отношению к 2018 году выросла на 54,5 %, из Польши – на 32,4 %, из Литвы – на 27,7 %, из Германии – на 25,0 %, из Российской Федерации – на 5,0 %.

Более половины организованных туристов в 2019 году посетили Гродненскую область (125,2 тыс. чел. или 30,9 % от общего числа организованных туристов) и г. Минск (120,9 тыс. чел. или 29,8 %) [1, с. 10]. Поток организованных туристов, посетивших Республику Беларусь, по регионам в 2017 – 2019 годах, представлен на рис. 2 [1, с. 10; 2, с. 29].

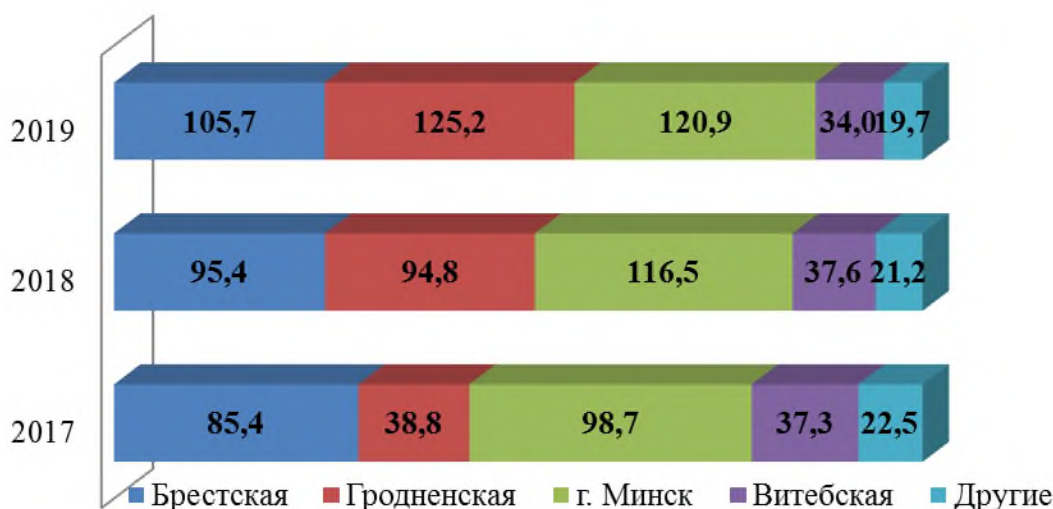


Рис. 2. Поток организованных туристов, посетивших Республику Беларусь, по регионам в 2017-2019 гг., тыс. чел.

В настоящее время в Беларуси потребность в гостиничном размещении значительно превышает существующее предложение (в частности в отношении 4-5 звездочных гостиниц и гостиниц бизнес класса). Общее число гостиниц и аналогичных средств размещения в Беларуси в 2019 году составило 597 объектов, в том числе 43 гостиницы уровня 2-5 звезд,

295 гостиниц без категории и 8 мотелей. В областных центрах (за исключением г. Минск) наибольшее число официально зарегистрированных гостиниц расположено в Витебской (102 ед.) и Минской (126 ед.) областях [1, с. 27].

При этом услугами гостиниц и аналогичных средств размещения в 2019 году воспользовалось 2081 тыс. чел., что 3,7 % выше показателя 2018 года, в том числе 965,0 тыс. чел. – граждане Республики Беларусь и 1116,0 тыс. чел. – иностранные граждане (рис. 3).

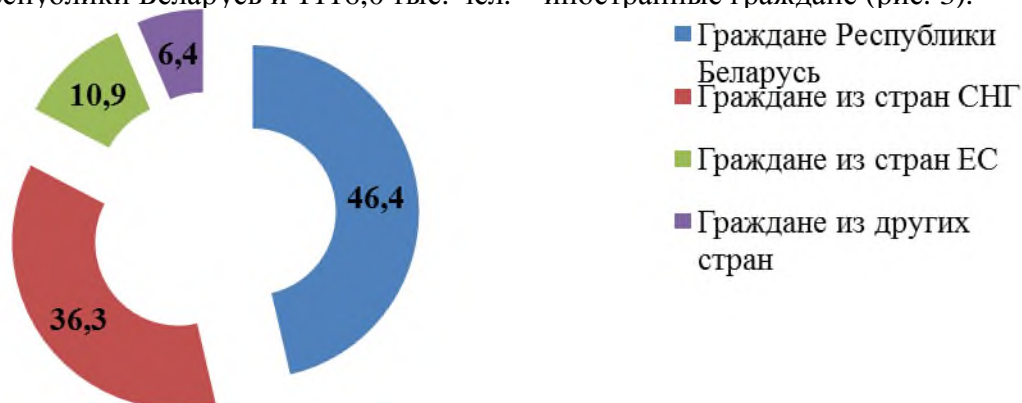


Рис. 3. Структура лиц, размещенных в гостиницах и аналогичных средствам размещения, в Республике Беларусь в 2019 г. [1, с. 32]

Средний уровень загрузки в гостиницах и аналогичных средствах размещения в 2019 году составил 32,2 % [1, с. 20]. В среднем степень загрузки гостиниц и аналогичных средств размещения в Республике Беларусь за последних пять лет выросла на 3,2 %. За 2019 году выручка, поступившая от размещения лиц в гостиницах и аналогичных средствах размещения, составила 285,5 млн. р., что на 18,5 % больше показателя 2018 года [1, с. 31]. За последних пять лет объем выручки вырос более чем на 80,5 %.

Санаторно-курортными и оздоровительными организациями в 2019 году было обслужено 869,4 тыс. чел., что на 29,1 тыс. чел. больше, чем в 2018 году. Среди тех, кто воспользовался услугами здравниц, преобладали граждане Беларуси – 627,6 тыс. чел. (72,2 % от общего числа), стран СНГ – 214,5 тыс. чел. (24,7 % от общего числа) [1, с. 42]. При этом более половины туристов воспользовались услугами санаториев (52,5 % от общего числа). В целом за 2019 год было реализовано путевок на сумму 426,6 млн. р., что на 8,0 % больше, чем в 2018 году [1, с. 39]. За последних пять лет объем выручки от реализации путевок вырос на 50,3 %.

Одним из современных и активно развивающихся видов туризма в Беларуси является агроэкотуризм. С 2010 года число агроусадоб, предлагающих услуги агроэкотуризма, практически удвоилось. В 2019 году число субъектов агроэкотуризма составило 2760 ед. [1, с. 47]. За последних пять лет их число выросло на 497 ед. или на 22,0 %. Растет и туристический поток в этом направлении. Так, с 2010 года наблюдался ежегодный прирост численности агроэкотуристов в среднем на 28 % в год. В 2019 году белорусские агротуристические объекты посетили 514,8 тыс. туристов, что на 92,5 тыс. чел. больше, чем в 2018 году. Граждане Республики Беларусь в общем числе агроэкотуристов составили 90,5 %. Особым спросом данный вид отдыха пользуется у граждан России, Польши, Украины, Литвы, Германии и Китая.

По оценкам экспертов World's Travel and Tourism Council (WTTC) в 2018 году вклад сектора туризма в ВВП составил 3,7 млрд. долл. Доля сектора туризма в ВВП страны в 2018 году составила 6,4 %. По долгосрочному прогнозу экспертов до 2028 года, ежегодный прирост туристического сектора в Республике Беларусь выйдет на уровень 2,1 % и составит к 2028 году 1,4 млрд. долл., а доля туризма в ВВП страны составит около 2,0 % [3].

По данным Всемирного Совета по туризму и путешествиям, в 2018 году показатель занятости белорусов в туристическом секторе составил 263,9 тыс. чел. По прогнозам к 2029 году число белорусов, занятых в туристическом секторе, составит 318,0 тыс. чел. [3].

По оценке ВТТС, среднегодовой рост инвестиций на период 2018-2028 годы ожидается на уровне 1,3 %, а прогнозируемый объем инвестиций (в текущих ценах) к 2028 году составит 383,7 млн. долларов [3].

Сегодня в Беларуси реализуется ряд государственных программ, в которых предусмотрены меры и средства по созданию современной инфраструктуры туризма в различных регионах страны, направленные на формирование и развитие современного конкурентоспособного туристического комплекса, увеличение вклада туризма в развитие национальной экономики.

Республика Беларусь является членом Многостороннего агентства по гарантиям и инвестициям. Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» гарантирует защиту от национализации; беспрепятственный перевод прибыли (доходов) за рубеж; равенство и недискриминацию инвесторов. Новый указ «Об установлении безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан», вступивший в силу 27 июля 2018 года, позволяет гражданам 74 стран мира находиться на территории Беларуси без визы в течение 30 дней. Безвизовый въезд в Беларусь распространяется на европейские страны (вместе с Евросоюзом), а также Бразилию, Индонезию, США, Японию и другие страны [3].

Сегодня в Республике Беларусь действует 5 преференциальных режимов инвестирования, в частности свободные экономические зоны, инвестиционный договор, малые и средние города, юго-восточный регион Могилевской области, индустриальный парк «Великий камень».

Для развития гостиничного хозяйства в Республике Беларусь необходимо реализовать следующие мероприятия:

- создание туристских зон, разработка и утверждение генеральных схем их развития;
- создание системы управления туризмом в туристских зонах;
- создание областных туристско-информационных центров;
- открытие филиалов Национального агентства по туризму Республики Беларусь в наиболее ресурсоемких для туристов регионах страны;
- создание туристских маршрутов в каждой области, туристской зоне, разработка схем туристских маршрутов с последующим их включением в международные;
- создание Государственного кадастра туристских ресурсов;
- определение схемы размещения основных объектов туристской индустрии (гостиницы, объекты питания, автостоянки и др.), проведение анализа фактической обеспеченности сетью гостиниц, организаций торговли, бытовых услуг и общественного питания;
- определение дополнительной потребности и разработка программы строительства новых, реконструкции и ремонта действующих гостиниц среднего экономического класса с невысоким уровнем цен на гостиничные услуги в городах и крупных населенных пунктах республики; строительства мотелей, небольших гостиниц на трассах, наиболее востребованных туристских маршрутов; строительства автокемпингов с необходимым оборудованием для приема туристических автобусов, включая объекты торговли и общепита;
- проведение работ по вопросу обеспечения приема международных банковских карт при расчетах с потребителями на объектах туристской индустрии и организациях потребительского рынка;
- организация проведения Дней национальной кухни в организациях питания, расположенных в пределах границ туристских маршрутов;
- организация в гостиницах, мотелях, кемпингах работы кафе, продажи сувенирной продукции, открыток, фотопленки и др.

Также дальнейшему развитию гостиничного хозяйства в Республике Беларусь будет способствовать реализация мероприятий, предусмотренных в Государственной программе «Беларусь гостеприимная» на 2016-2020 гг. В ней предусмотрены следующие мероприятия [4]:

- формування багатоуровневої системи продвиження туристических услуг;
- розвиток інформаційної системи комплексної підтримки внутрішнього і в'їздного туризму;
- розвиток мережі туристических інформаційних центрів в регіонах республіки і за рубежом, в тому числі на базі дипломатических представителств і консульських учреждень, а також представителств суб'єктів господарствования і др.

Следователно, реалізація заходів Державної програми дозволить сформувати якісний і конкурентоспроможний на світовому ринку національний туристический продукт, в тому числі буде сприяти розвитку і готельного бізнесу.

Список літератури

1. Развитие туризма, деятельность туристических организаций, коллективных средств размещения Республики Беларусь за 2019 год: статистический бюллетень. Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2020. – 47 с.
2. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: статистический сборник. Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2019. – 76 с.
3. Национальное агентство инвестиций и приватизации Республики Беларусь. URL: <http://www.investinbelarus.by>.
4. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://www.zakon.by>.

Шикіна О.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ МІЖНАРОДНОЇ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ

Умовно весь світ готельного господарства можна розподілити на чотири основні ринки споживання: гарячі ринки; ринки, що розвиваються; ринки відновлення; ринки в занепаді. До гарячих ринків відносять ринки з високим рівнем завантаження готелів та ADR, які працюють стабільно, стійкі в умовах змін на ринку та стабільних довгострокових показників. Ринками, що розвиваються називають ринки з найбільшим зростанням RevPAR за рік. Це ринки, які раніше не розглядалися як основні напрямки туризму, як гарячі ринки, але зараз спостерігаються сплески попиту. До ринків відновлення відносять ринки, на які впливає зростання пропозиції, терор, економічні фактори, стихійні лиха, ціни на нафту тощо, які зараз починають відновлення з точки зору ефективності готелів. А ринками в занепаді називають ринки з найбільш значним зниженням RevPAR.

Цікаво, що до ринків в занепаді відносять частково Японію, Південну Корею, В'єтнам, Малайзію, Австралію, ПАР, ОАЕ, Саудівську Аравію і т.д.

Світовий огляд змін RevPAR (виручки номерного фонду за один номер) у 2018 р. (див. рис. 1) показав зростання у Центральній та Південній Америці на 24,1 %, Африці на 12,1 %, Канаді на 5,3 %, США на 2,9 %, Європі на 5,2 %, Азіатсько-Тихоокеанському регіоні на 1,4 %, Карибському басейні на 1,2 %. Падіння RevPAR у 2018 р. спостерігалось на Середньому Сході на 5,7 % та у Мексиці на 1,9 %.

Готельний сектор Африки відмітив 12,1 % збільшення RevPAR за 2018 рік, причому більша частка цього зростання приходить на Північну Африку (RevPAR: + 27,2 %). Ринки на півночі демонструють відновлення після зниження в останні роки через проблеми безпеки (див. рис. 2). Помітне збільшення RevPAR спостерігалось у Каїрі та Марракеші. Тенденції також були переважно позитивними у Східній Африці. Дипломатична столиця Аддіс-Абеба відзначила 11,6 % приросту RevPAR за рік. Найробі також зафіксував зростання у 2018 році, RevPAR збільшився на 3,2 %, оскільки стрибок попиту на 26,4 % зменшив зростання пропозиції на 13,2 %.

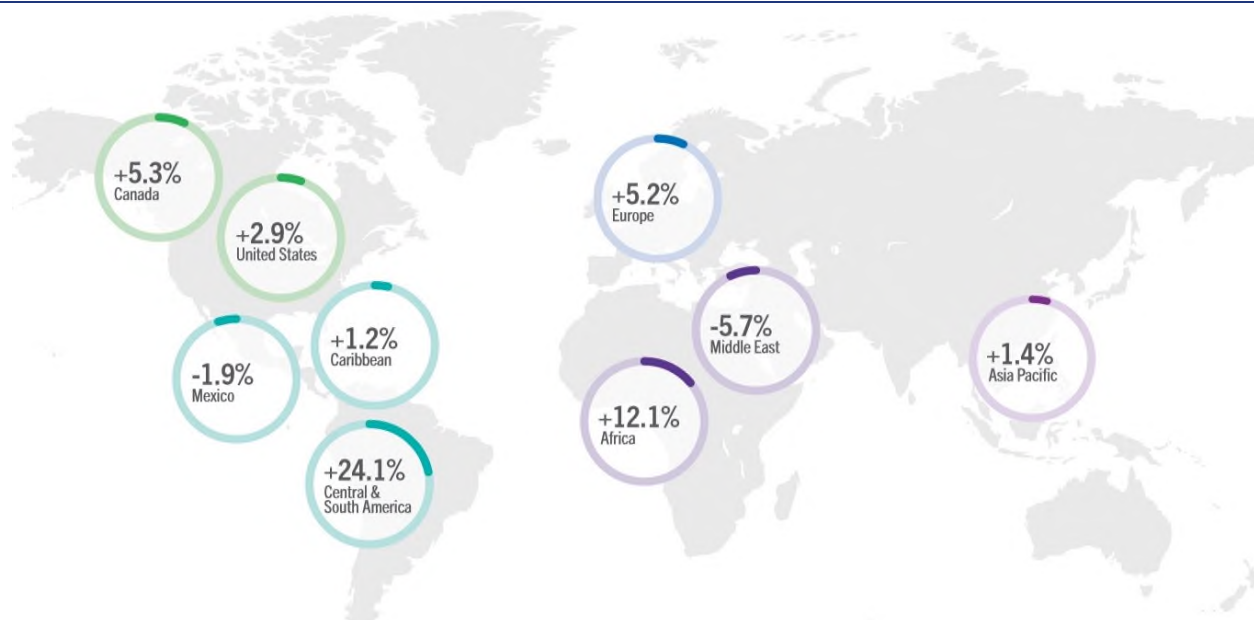


Рис. 1. Світовий огляд змін RevPAR у 2018 р.

Зростання цін на нафту допомогло збільшити показники функціонування готелів у Західній Африці, включаючи Лагос та Аккру. Однак і Абіджан, і Конакри зазнали зниження через зростання пропозиції. У Південній Африці RevPAR збільшився у Лусаці, Габорні та Йоганнесбурзі, але знизився у Віндхуку, Мапуто та Кейптауні (через дефіцит води та сильне зростання пропозиції). Готельне господарство острівної Африки також бурхливо розвивалось, RevPAR збільшується на Кабо-Верде, Сейшелах та Маврикії.

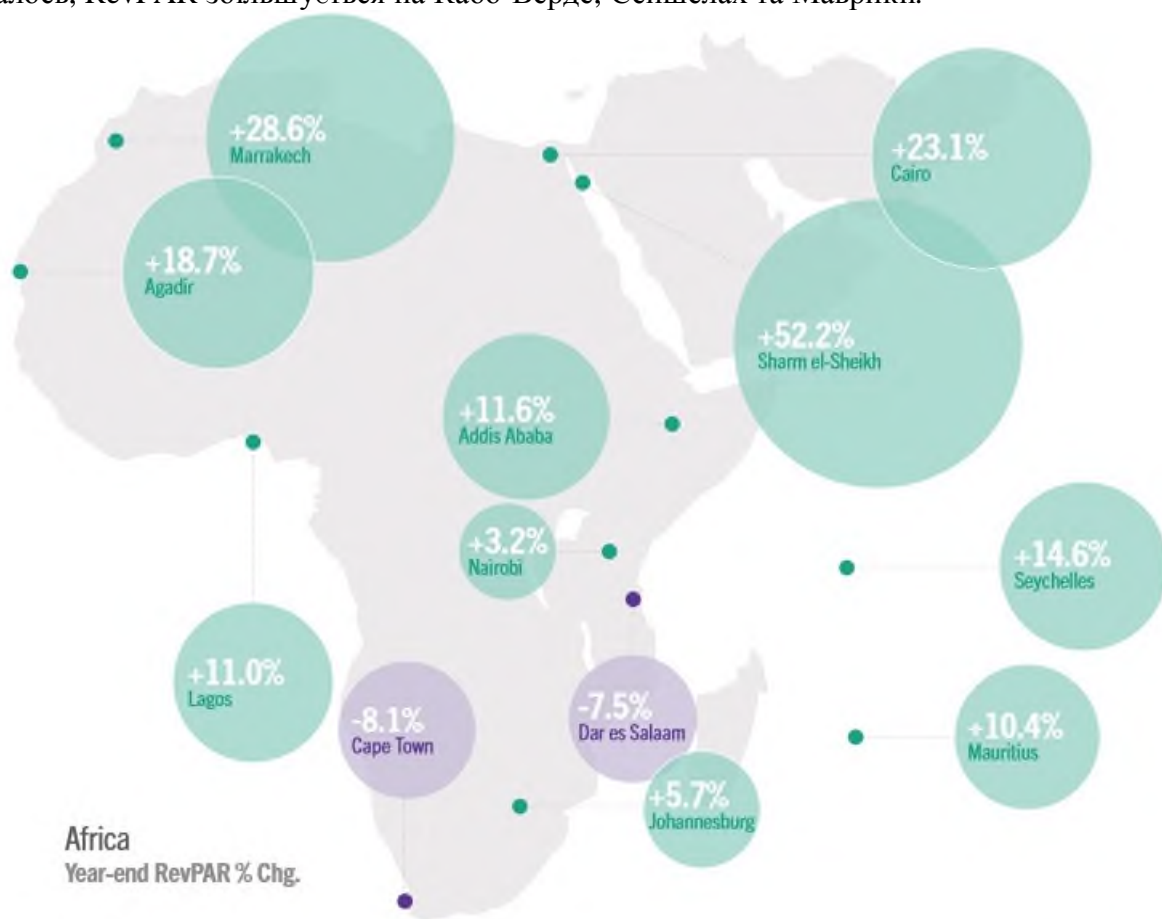


Рис. 2. Темпи приросту RevPAR у країнах Африки

Регіони світу за рівнем середньої ціни за номер розподілялись у 2018 році таким чином: найдорожчим був регіон Середній Схід та Африка з показником 140,97 дол США, Європа з показником 139,42 дол США займала друге місце, Америка з показником 130,4 дол США опинилась на третьому місці та Азія займала четверте місце з показником 106,99 дол США.

Регіон Середній Схід та Африка демонстрував першу позицію протягом 2008-2018 рр. ADR коливався від 108,05 дол США (у 2008 р.) до 164,27 дол США (2013 р.). Найбільше зростання ADR здійснилось у 2009 році по відношенню до попереднього року і склало 44,17 дол США, або 40,87 %. У 2018 році у порівнянні з 2008 роком ADR даного регіону зріс на 30,47 %. За період з 2008 по 2018 рр. в середньому щорічно у країнах регіону Середній Схід та Африка рівень середньої ціни за номер складав 149,05 дол США. За досліджуваний період ADR готелів країн Середнього Сходу та Африки в середньому щорічно збільшувався на 3,29 дол США.

Європа коливалась між другим та третім місцем. Так, на другому місці вона опинялась у 2008-2009 рр., 2011 р., 2013 р., 2018 р. ADR коливався від 106,11 дол США (у 2008 р.) до 139,78 дол США (2011 р.). Найбільше зростання ADR здійснилось у 2009 році по відношенню до попереднього року і склало 26,84 дол США, або 25,29 %. У 2018 році у порівнянні з 2008 роком ADR даного регіону зріс на 31,39 %. За період з 2008 по 2018 рр. в середньому щорічно у країнах регіону Європа рівень середньої ціни за номер складав 125,56 дол США. За досліджуваний період ADR готелів країн Європи в середньому щорічно збільшувався на 3,33 дол США.

За досліджуваний період загалом по всім регіонам спостерігалось зростання ADR, особливо швидко це відбулось у 2009 р., а у 2014 р. спостерігалась тенденція до загального падіння, що знайшло подовження у 2015 р.

Туристичний бізнес та готельний бізнес, як його складова за 2020 рік покажуть грандіозне падіння через COVID-19. Такі гіганти міжнародної готельної індустрії, як Hilton та Marriott вже звернулися по допомогу до уряду США та мають намір оптимізувати кількість готелів та співробітників.

Список літератури

1. Герасименко В.Г., Галасюк С.С. Тенденции развития мирового туристического рынка. Науковий вісник ОДЕУ. 2007. № 12(46). С. 3–14.
2. Менькова Е.С., Шевченко Е.И., Михайличенко К.И. Анализ мирового рынка гостиничной отрасли. *Современные научные исследования и разработки*. 2019. № 1. С. 689–701.
3. Шикіна О.В., Лисецька К.В. Аналіз тенденцій міжнародної готельної індустрії. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 39. С. 54-59.
4. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Козловський Р.С. Динаміка показників міжнародного туризму. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 27. С. 24–28.
5. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Козловський Р.С. Тенденції розвитку європейського ринку готельних послуг. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 5 (268). С. 216–233.

Шмулевич П.В.

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

СИНЕРГЕТИЧНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОРПОРАТИЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

Проблеми сталого розвитку регіонів України набувають все більшої актуальності при посиленні євроінтеграції і незакінченій реформі децентралізації в нашій країні. Реальне, ефективно й стале зростання в цілому регіональної економічної системи й окремо кожного її суб'єкта неможливе без зміни її структури, яка передбачає перебудову організаційних і

міжгалузевих зв'язків [3, с. 81]. В продовження нашого дослідження сталого розвитку регіонального туризму в Херсонській області [1], як потенційно однієї з провідних галузей регіональної економіки, слід розглянути стратегічну послідовність структурної побудови цього явища. Ми вже запропонували підхід корпоратизації як механізм управління розвитком регіонального туризму. Тому, з позицій синергетики, корпоратизацію туризму слід розглядати як аттрактор на рівні регіональної економічної системи. Варто вивчити засади формування такого аттрактора.

На початковому етапі стосовно регіонального туризму процес корпоратизації може бути представлений як «чорна скринька», яка має вхідні дані та вихідні дані без необхідності розуміння внутрішньої структури такого процесу (див., наприклад, [8, с. 51]). Процес корпоратизації, навіть без однозначної прив'язки до сфери туризму, на рівні регіону може стати процесом капіталізації усіх його (економічних) суб'єктів. Іншими словами, це регіональний вимір реалізації потенціалу:

- 1) організаційного – у підприємств [8, с. 53];
- 2) інвестиційного – через заощадження населення [2, с. 19];
- 3) управлінського – у громадян-мешканців громад [5, с. 45];
- 4) інституційного – у всіх суб'єктів ринку і загалом регіональної економічної системи [9, с. 83].

Так, можна сказати, що активізація капіталів є головною економічною засадою корпоратизації на рівні регіону. При цьому створення Туристичної Корпорації (ТК), як важливий етап цього процесу, є лише організаційно-економічним виміром такого процесу, а не кінцевою метою. Діяльність ТК, яка водночас є організацією (в широкому сенсі) і підприємством, дозволить збільшити керованість системи регіонального туризму в цілях сталого розвитку. Тобто процеси розвитку туризму в регіоні із сфери управління суто регіональної економіки частково починають підпадати під корпоративне (мікроекономічне) управління. Отже, функціонування ТК дозволяє вимірювати ступінь розвитку регіонального туризму.

Раніше нами вже досліджувалася методика Community Capitals Framework (CCF) у цілях розвитку регіонального туризму [10]. Синергетичні особливості об'єднання різних типів капіталів громади при керованому розвитку туризму в них потребують подальшого дослідження.

Таблиця 1. Співставлення CCF та синергетичних компонентів економічної системи (виділених проф. Л.Г. Мельником [6, с.232]) в цілях сталого туризму

№	Типи капіталів громад за CCF	Співставні в цілях сталого туризму синергетичні компоненти економічної системи
1	Політичний Капітал	Зв'язки
2	Соціальний Капітал	Час
3	Фінансовий Капітал	Гроші
4	Будівельний Капітал	Матеріали
5	Культурний Капітал	Інформація
6	Людський Капітал	Праця
7	Природний Капітал	Енергія

Як показано в табл. 1, синергетично активні компоненти економічних систем мають цілком конкретну прив'язку до капіталів громад, які формують регіональний туризм. Залучення / активізація капіталів – стратегічно важливе завдання регіональної Туристичної Корпорації. Це дозволяє досягти таких синергетичних ефектів:

- більший рівень стійкості регіонального розвитку і реальна можливість зважати на екстернальні ефекти такого розвитку, принаймні стосовно туризму [7, с. 29];
- посилення можливостей управління економічною безпекою регіональної економічної системи і зокрема, регіонального туризму [4, с. 378].

Інформаційні процеси в рамках корпоратизації регіонального туризму мають стати ключовими факторами успішності процесу, отже потребують особливого вивчення.

Саме існування Корпорації і формування нею інформаційних потоків є фактором сталого розвитку кожної окремої територіальної громади – учасниці корпоратизації. Це сутнісно доводиться з позицій теорії розвитку систем професором Л.Г. Мельником [6, с. 105], адже громада у нашій моделі може бути представлена саме як постачальник ресурсів в рамках корпоратизації. На наш погляд, перетворення капіталу в ресурс – це результат саме інформаційного процесу. Наприклад, проф. Л.Г. Мельник називає це конвертацією та вказує на її різноплановість і постійність в економічних системах [6, с. 232]. Координація і синхронізація таких інформаційних процесів громад-учасниць можлива лише з боку керуючого елемента, що системно стоїть над ними (ТК).

Таким чином, синергетико-інформаційні процеси в рамках корпоратизації регіонального туризму формують аттрактор завдяки скерованій взаємодії капіталів окремої громади і громад як таких. Засаднича роль Туристичної Корпорації – керівний елемент такого аттрактора. Зважаючи на співставлення типів капіталів громад із компонентами економічної системи, слід будувати стратегію розвитку регіонального туризму на посиленні синергії таких компонентів.

Список літератури

1. Shmulevych P. TOURISM ECONOMICS WITHIN INDUSTRY 4.0: CORPORATIZATION APPROACH FOR UKRAINIAN REGIONS. *Industry 4.0*. 2020. № 1. P. 52-54.
2. Іваницька О.М., Борсук В.Г., Яковенко В.В. Заощадження населення як джерело розвитку інноваційної діяльності на мікрорівні. *Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: Економіка, право, політологія, туризм*. 2013. № 1. С. 18-21.
3. Карінцева О.І. Теоретико-методичні засади процесу формування та розвитку структури економіки країни. *Механізм регулювання економіки*. 2017. № 2. С. 76-87.
4. Квач І.Я. Формування теоретико-методологічних аспектів системи економічної безпеки підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. С. 376-382.
5. Кравців В.С., Сторонянська І.З., Жук П.В. Реформування територіальної основи місцевого самоврядування в контексті його фінансової спроможності. *Економіка України*. 2017. № 1 (662). С. 41-51.
6. Мельник Л.Г. Теория развития систем: монография. Сумы, 2016. 447 с.
7. Мельник Л.Г., Дегтярьова І.Б. Урахування екстернальних ефектів підприємств при еколого-економічному обґрунтуванні регіонального розвитку. *Регіональна економіка*. 2010. № 3. С. 29-36.
8. Сабадирьова А.Л. Капіталізація потенціалу підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2017. № 1. С. 48-59.
9. Стеценко Б.С. «Індивідуальні інвестори – фінансові інституції»: проблеми взаємодії в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 24 (2). С. 83-87.
10. Шмулевич П.В. Адаптація Community Capitals Framework у контексті локального досягнення глобальних цілей сталого розвитку. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку: матеріали міжнар. наук.-пр. конф. (Херсон, 25-26 квітня 2019 р.)*. Херсон, 2019. С. 126-129.

Секція: ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І
ПОЛІТИКА

Section: DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Ali Soltani

*Professor,
University of South Australia
Adelaide, Australia;
Shiraz University,
Shiraz, Iran*

AUSTRALIAN FINANCIAL POLICIES IN MITIGATION THE IMPACTS OF COVID-19 ON HOUSING STRESS

Abstract. Housing affordability has been a serious issue in many developed nations including Australia. The COVID-19 disaster is affecting the Australian economy, hitting both manufacturing and services, with huge impacts on the housing sector. This paper highlights the necessity of analysing the Australian policy initiatives adopted to mitigate the adverse effects of pandemic COVID-19 on housing financial stress in order to draw out lessons that could assist Australian communities to achieve higher resiliency. Such study will result in proposing directions for strategic (disaster) management of housing sector especially for vulnerable groups.

Keywords: Financial stress; Housing policy; COVID-19; Policy making; Australia

1. Introduction. COVID-19 is affecting the Australian economy, hitting both manufacturing and services, with huge impacts on the housing sector. Over 700,000 Australians lost their jobs in only a week, and the number of jobs decreased by 6 per cent over the three weeks since the mid of March due to COVID-19. The Australian Bureau of Statistics (ABS) surveyed businesses between 30 March and 3 April found that 47 per cent of businesses made changes to their workforce in the previous two weeks, in response to COVID-19 (ABS, 2020). Its impact on vulnerable households who are already experiencing indications of housing stress may widen inequality gaps and even entrench people in higher stress. Consequently, a series of policies and actions in housing sector (the packages aimed at mitigating socio-economic impacts e.g. on rent eviction) have been adopted by Federal and State Governments, which are likely associated with the changes in level of housing stress (HS). These policies are related to the Australian national housing and homeless agreement (NHHA), aimed to contribute in improving access to affordable housing. While the housing stress has long been investigated by researchers and considered by policy makers in Australia, understanding of the impacts of government policy initiatives on housing stress, is very limited.

2. Literature review. Housing affordability has been a serious issue in many developed nations including Australia, and the housing unaffordability phenomenon has a growing trend which is now estimated to affect over 10 percent of Australian households (Baker et al., 2020). Specifically, a household is considered in HS if meeting two of the following criteria simultaneously, that is, the household is in the bottom 40% of the income distribution and its spending exceeds 30% of income as well (AHURI, 2019). Therefore, HS, generally speaking, is mainly looked at for low-income households (Tanton and Phillips, 2013). The two biggest contributions to HS are housing-related costs (e.g., housing rent and utility bills) and transport-related costs (Tanton and Phillips, 2013; Vidyattama et al., 2013). Besides, it has been found that HS varies widely across household and individual characteristics (e.g., income, age, marital status) (Haffner and Hulse, 2019; Rowley et al., 2015; Tanton and Phillips, 2013). HS fluctuates significantly by neighbourhood and tenure; moreover, it is affected by household socio-economic characteristics (Baker and Beer, 2007).

Rowley and Ong (2012) argue that housing stress underestimates the housing affordability issues in Australia by concentrating only on the financial burden faced through direct housing

consumption. In reality, housing affordability involves other items such as quality and location trade-offs and the overall costs of housing consumption including utility bills, for instance. In fact, policy-makers should consider all of such factors when conferring housing affordability.

The suburban communities are among the most vulnerable to financial hardship caused by COVID-19 due to the cost of living expense included the cost of forced car ownership (owning a car despite also reporting financial difficulties) (Curl et al., 2018). According to Currie and Delbosc (2009), some Australian households willingly trade off cheaper, but less accessible housing, putting themselves in a position where they need having a car. In fact, for low-income families, the choice of affordable homes in central locations is limited, enforcing them to suburban and remote areas with lower housing cost but forced car ownership due to lacking of easily accessible public transport, which may in turn represent a large and continuous fiscal burden for low-income households (Currie & Senbergs, 2007).

A study in Auckland evidenced higher rates of mortgagee sales in suburbs where residents exhibited long commuting distances while lacking reliable public transport (Inbakaran and Shin, 2010). For those living in outer ring suburbs, the commuting cost is one of the significant shares of household spending. Transport cost makes up over 15 percent of families' fortnightly spending in Victoria (Inbakaran and Shin, 2010). Housing and transport affordability index can be defined as the neighbourhood affordability as where residents spend less than 45 percent of their income on combined housing and transport costs (Saberli et al., 2017). Furthermore, there is an interaction between modal choice and residential choice. In short term, transport is determined by housing; however, in medium and long term, due to the change in vehicle ownership (e.g., buying new cars to avoid using public transport which is out of service or can be a highly risky environment in the pandemic), the housing choice with (new) vehicle ownership may change to reduce HS.

Even when properties are obtainable for low-income households, it is likely that they to be clustered in certain suburbs (Liu et al., 2016). In general, it is evident that the concentration of affordable housing for low-incomes appears in the outer-regions of capital cities or non-metropolitan areas, where the provision of services, and infrastructure is poorer than neighbourhoods located nearer to the city (Yates, 2008). The distribution of groups in housing stress is probable to replicate the distribution of households who have experienced fluctuations in their job, income, or household type, for instance job loss, which has made their housing unaffordable (Baker and Beer, 2007). Furthermore, due to gentrification projects, the land and property prices in inner city neighbourhoods has increased in inner city suburbs, thus forcing low-income households to move out into more peripheral zones (Liu et al., 2016). However, there is some evidence that the patterns of housing unaffordability are becoming more complex by intervening of multi factors included, geography, social class, cultural diversity and access to services (Baker et al., 2016). As evidenced in Sydney, middle ring suburbs have accommodated an increasing share of low-income and unemployed households for two decades (Baker et al., 2016; Randolph & Freestone, 2012).

HS differs across sociodemographic groups and even varies between members of the same household that may experience this 'stress' to different degrees (Rowley and Ong, 2012). Lone-person households particularly individuals in the working ages are the most likely group among low-incomes encounter housing stress (Baker and beer, 2007). On the other hand, the elderly living either alone or with others are less likely to experience housing stress due to their longer chance to own a property.

3. Case study: Australian experience during COVID-19. The world has been witnessing the rapid spread of Coronavirus Disease (COVID-19) (Musselwhite et al., 2020) and Australia is not an exception. COVID-19 has affected the global economy, hitting manufacturing and service sectors alike, with huge impacts on the labour force. Its impact on vulnerable individuals and households who are already bordering poverty may widen inequality gaps and even entrench people in poverty (UNESCAP, 2020).

With many businesses unable to trade as a result of the social restrictions, income levels have already been reduced for a sizable proportion of Australians. (AHURI, 2020). These disruptions are having and will continue to have an unequal impact on labours receiving low-wages

or in jobs with lower security, including part-time and seasonal workforce and migrant employees (AHURI, 2020). Without income, many households are likely to have insufficient financial resources to pay their rent or mortgage costs.

The response to disasters, either natural or man-made have been varied in different countries, depending on their population, social and economic profile; as well as the scale of disaster and the capacity of a country to respond. In area of housing supply, the most common strategies include governmental subsidizing, reducing quality, simplifying, training and self-helping (McIntosh, 2013).

In Australia, consequent to the COVID-19 pandemic, a series of policies and actions have been adopted in order to prevent the human-to-human transmissions of COVID-19. The Federal and State Governments have announced taking several policies in order to mitigate the adverse effects of COVID-19 pandemic especially giving support to renters and landlords to deal with economic difficulties resulted from the Covid-19 pandemic. These measures include Income assistance packages; moratorium on evictions; moratorium on rent increases; land tax relief; direct financial assistance to tenants in hardship; landlords defer mortgage payments; and rent control. Each State has its own policy in this regard, the following table shows the most important policies and actions taken by the State Governments in three states: South Australia (SA); Victoria (VIC) and New South Wales (NSW).

Table 1. List of major policies taken by the Federal and State Governments to mitigate COVID-19 effects

Policy /State	NSW Government	VIC Government	SA Government	Commonwealth	Australian four (main) banks
Financial assistance packages for landlords/tenants		+			
Freeze/moratorium on evictions	+		+	+	
moratorium on rent increases/ Control the rent increase	+		+		
Rebate of land tax	+	+	+		
landlords defer mortgage payments					+
Encouraging mandatory mediation				+	
Jobkeeper Subsidy				+	
Jobseeker support(Centrelink)				+	

Source: <https://www.ahuri.edu.au/news-and-media/covid-19/>

As a coin has two sides, such responses have resulted in a wealth of widespread consequences on job, transport, shopping, and thus are likely associated with the changes in level of HS. Understanding of the changes in HS and effects of its influential factors, unfortunately, is limited because of the uncontrolled proliferation of COVID-19. As indicated above, HS is mainly a concern for middle-class and low-income households, consequently, negative effects, in the form of HS, on these families can go serious fast. The policies need to be evaluated against criteria such as: efficiency, effectiveness, impact, relevance, sustainability and policy consistency.

The likely impacts of governmental intervention in response to COVID-19 on the society through consideration of several factors are depicted on the diagram below. It is expected that the

potential impacts of governmental policies in response to pandemic COVID-19 would be different for Australian households. In fact, the impacts are highly based on the characteristics of households such as income, household structure, home ownership, location and other attributes.

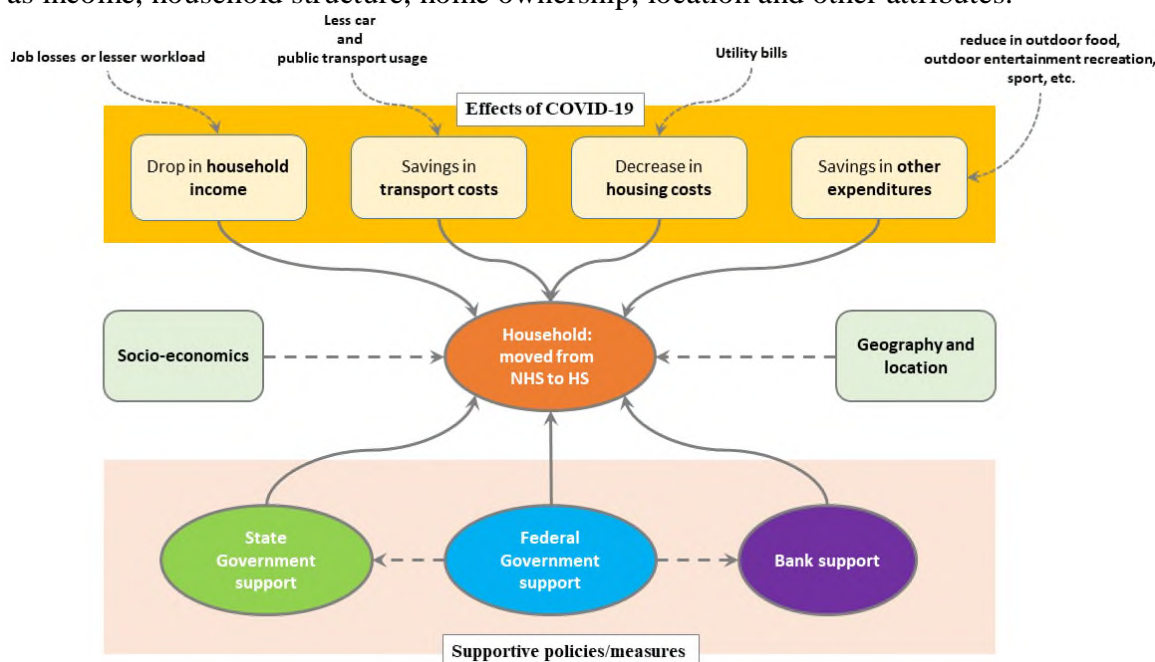


Fig. 1. The conceptual framework of changes in HS due to pandemic COVID-19

4. Conclusion. The housing stress is frequently considered as the condensed terminology of housing-related financial stress during normal circumstances. This paper has pointed out to the issue of housing stress in Australia, in addition, it is introduced a set of policies taken by Australian Federal and State governments to manage this crisis. It is mentioned that a genuine research is required to study the impacts of these policies on housing stress, as the evidence showed it is increasing during pandemic COVID-19 period. Such study will have significant implications for policy makers to alleviate HS after COVID-19. The analysis will then allow an insight into the likely medium-to-long term economic implications from the Covid-19 pandemic on individual households, and offer an assessment of whether the current policy interventions will be able to mediate housing stress of Australians. It will also advise on how current and innovative housing policy solutions can be harnessed to assist in increasing the resiliency of Australians (especially middle- and low-income classes) against similar crisis.

The COVID-19 pandemic can be regarded as an occasion for both Federal and State governments to strengthen their crisis-resilience through wired and more systemic social protection performances for everybody. While the COVID-19 does not discriminate among social groups, the low-income families are in higher vulnerability and risk. This continuing disaster can thus be seen as an opportunity to revise the housing finance policies through the increased public support to make Australian nation more resilient basing on inclusion, cohesion, fairness and esteem for human shelter rights.

Reference

1. ADKINS, B. A., SHORT, P., MEAD, E. J., OWENS, R. & HEFFERNAN, M. E. 2003. Tenancy Databases in the Context of Tenure Management: Risk minimisation and tenant outcomes in the private rental sector. Australian Housing and Urban Research Institute (AHURI).
2. ADLER, C. L. & ZARCHIN, Y. R. 2002. The "Virtual Focus Group": Using the Internet to Reach Pregnant Women on Home Bed Rest. *Journal of Obstetric, Gynecologic & Neonatal Nursing*, 31.
3. AFINA, Y. & INVERARITY, C. 2020. Predictions and Policymaking: Complex Modelling Beyond COVID-19 [Online].
4. AUSTRALIAN BUREAU OF STATISTICS(ABS). 2020. COVID-19 impacts on Australian households [Online].

5. BADCOCK, B. 2012. Housing and the State in Australasia. In: SMITH, S. J. (ed.) International Encyclopedia of Housing and Home. San Diego: Elsevier.
6. BAKER, E. & BEER, A. 2007. Developing a workable model of housing need: Applying geographical concepts and techniques to a problem of public policy. Applied Geography, 27.
7. BAKER, E., BENTLEY, R., LESTER, L. & BEER, A. 2016. Housing affordability and residential mobility as drivers of locational inequality. Applied Geography, 72.
8. BAKER, E., PHAM, N. T. A., DANIEL, L. & BENTLEY, R. 2020. New evidence on mental health and housing affordability in cities: A quantile regression approach. Cities, 96.
9. BARZILAY, O. & URQUHART, C. 2014. Understanding reuse of software examples: A case study of prejudice in a community of practice. Information and Software Technology, 56.
10. BERNARD, H. R. 2017. Research methods in anthropology: Qualitative and quantitative approaches, Rowman & Littlefield.
11. CHASE, L. & ALVAREZ, J. 2000. Internet Research: The Role of the Focus Group. Library & Information Science Research, 22.
12. CURL, A., CLARK, J. & KEARNS, A. 2018. Household car adoption and financial distress in deprived urban communities: A case of forced car ownership? Transport Policy, 65
13. HAFFNER, M. E. A. & HULSE, K. 2019. A fresh look at contemporary perspectives on urban housing affordability. Journal of Urban Sciences, 21.
14. JAMES, A., ROWLEY, S., STONE, W., PARKINSON, S., SPINNEY, A. & REYNOLDS, M. 2019. Older Australians and the housing aspirations gap.
15. LIU, Y., CHESHIRE, L. & WADLEY, D. 2016. Mapping mis-location and housing stress in the private rental sector: A case study of Brisbane, Australia. Applied Geography, 76.
16. MCINTOSH, J. 2013. The implications of post disaster recovery for affordable housing. Approaches to Disaster Management-Examining the Implications of Hazards, Emergencies and Disasters. IntechOpen.
17. MUSSELWHITE, C., AVINERI, E. & SUSILO, Y. 2020. Editorial JTH 16 –The Coronavirus Disease COVID-19 and implications for transport and health. Journal of Transport & Health, 16.
18. ROWLEY, S. & ONG, R. 2012. Housing affordability, housing stress and household wellbeing in Australia, Australian Housing and Urban Research Institute.
19. ROWLEY, S., ONG, R. & HAFFNER, M. 2015. Bridging the Gap between Housing Stress and Financial Stress: The Case of Australia. Housing Studies, 30.
20. TANTON, R. & PHILLIPS, B. 2013. A Measure of the Depth of Housing Stress and its Application in Australia. Economic Papers: A journal of applied economics and policy, 32, 99-109.
21. VIDYATTAMA, Y., TANTON, R. & NEPAL, B. 2012. The Effect of Transport Costs on Housing-related Financial Stress in Australia. Urban Studies, 50.

Горецька А.В.

студентка другого курсу кафедри міжнародної економіки,

Науковий керівник: Скоробогатова Н.Є., к. е. н.,

доцент кафедри міжнародної економіки,

НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Одним із найважливіших завдань державної економічної політики є стабільний розвиток і оптимальне функціонування соціальної сфери. Саме стабільне функціонування вищезазначеної сфери показує наскільки ефективним є діяльність уряду та державної економіки, адже її розвиток напряму впливає на обсяг ВВП, підвищення кваліфікаційного та освітнього рівнів робочої сили, зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу. До того ж високий рівень розвитку соціальної сфери забезпечує оптимальні показники якості життя населення, що включають фізичний, психічний та соціальний добробут. Щоб досягнути цих цілей і вивести економіку України на принципово новий рівень нам потрібно асигнувати більше коштів в соціальну сферу та знайти найоптимальніші джерела для її фінансового забезпечення.

Соціальна сфера – це сукупність галузей соціальної, управлінської та ринкової інфраструктур, які надають матеріальні та духовні послуги для громадян. Мета запровадження та проведення соціальної політики держави – це надання допомоги малозабезпеченим та незахищеним верствам населення: пенсіонерам, сиротам, дітям, багатодітним сім'ям, інвалідам, людям, які втратили працездатність тощо. Відповідно до базових засад соціальної політики, громадяни країни мають бути забезпечені рівними стартовими можливостями.

Соціальна інфраструктура – це особливий комплекс об'єктів (підприємств, закладів, організацій та споруд), завдяки яким створюються сприятливі умови для функціонування суспільного виробництва і життєдіяльності населення, формується фізично та інтелектуально розвинене суспільство. Соціальна інфраструктура складається з наступних галузей: освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво, ЖКГ (житлово-комунальне господарство), торгівля та інші.

Система управління розподілом коштів на соціальні цілі має брати за основу методи використання спеціальних коштів бюджетними установами; залучення експертів для визначення пріоритетних напрямів фінансування; проведення соціальних та маркетингових досліджень з приводу наявних актуальних проблем фінансування; аналіз даних по методах управління розподілом коштів в попередніх періодах та визначення рівня ефективності та доцільності даних дій. Основними джерелами фінансового забезпечення соціальної сфери є бюджетне та позабюджетне фінансування. Бюджетне фінансування базується на наданні в безповоротному порядку коштів із бюджетів різних рівнів суб'єктам господарювання соціальної сфери для покриття їхніх витрат. Позабюджетне фінансування включає самофінансування, кредитування та мобілізацію фінансових ресурсів з інших джерел. Самофінансування є вихідною формою фінансового забезпечення та передбачає процес відшкодування поточних витрат діяльності суб'єктами господарювання соціальної сфери, а також їхній розвиток за рахунок власних джерел фінансових ресурсів (прибутку та власних надходжень бюджетних установ). Кредитування є процесом отримання необхідних грошових коштів у відповідних фінансово-кредитних установах на умовах поворотності, платності, строковості та цільового використання підприємствами й установами соціальної сфери [1].

До інших форм фінансового забезпечення доцільно віднести спонсорські кошти, надходження від громадських та благодійних фондів, кошти державних цільових фондів.

У кожній країні фінансове забезпечення соціальної сфери має свої характерні особливості, і Україна не є винятком. В нашій країні цими рисами є: особливі джерела мобілізації та порядок розподілу грошових коштів у соціально-побутовій і соціально-культурній складових цієї сфери. Специфіка фінансування соціальної сфери в Україні полягає в тому, що в таких галузях, як освіта, соціальне забезпечення, охорона здоров'я, культура переважає бюджетне фінансування, а в побутовому обслуговуванні, громадському харчуванні, частково у фізичній культурі більшість суб'єктів господарювання функціонують на засадах комерційного розрахунку, що передбачає самофінансування та кредитування [1].

Дослідивши сутність та складові елементи фінансового забезпечення соціальної сфери, варто провести аналіз обсягів і динаміки фінансування кожної з її галузей. Існуючу в Україні ситуацію з державним фінансуванням соціальної сфери наведено у табл. 1. Як свідчать дані, наведені у табл. 1, на даний час бюджету України притаманна досить чітко виражена соціальна спрямованість. Однак, величина видатків на соціальну сферу не забезпечує достатній рівень соціальних послуг. Реальна фінансова забезпеченість соціального захисту і соціально-культурних установ та закладів суттєво знизилась у порівнянні з 2018 роком. Більш того, на даний час навіть спрямування усіх коштів бюджету на соціальні цілі не зможе забезпечити достатній рівень їх фінансування. Причиною цього є низький рівень виробництва, що призвело до низького обсягу ВВП. Його величини не вистачає і перерозподіл в бюджеті між напрямками видатків не в змозі вирішити окремі проблеми. Протягом досліджуваного періоду бюджетне фінансування певних статей (житлово-комунальне господарство, духовний та фізичний розвиток, міжбюджетні трансферти) має негативну динаміку до скорочення. Держава надає недостатній обсяг соціальної підтримки малозабезпеченим верствам населення, що є катастрофічною

ситуацією для українських реалій, адже реальна питома вартість мінімальної зарплатні є низькою та не відповідає нинішньому рівню цін в Україні. Водночас відбувається нарощування обсягів фінансування у сфері охорони здоров'я. Проте обсяги державної підтримки охорони здоров'я все ж недостатні для її якісної структурної перебудови та виходу на новий рівень надання послуг. Найменше з бюджету фінансується ЖКГ та охорона навколишнього природного середовища, обсяг їхнього фінансування залишається на критично низькому рівні, тому актуальним є питання самофінансування зазначених вище напрямів соціальної сфери.

Таблиця 1. Видатки Держбюджету України у 2019 році [2]

Статті видатків	2019 рік, факт, млрд грн	Темпи приросту до 2018 року, %
Всього видатків, у тому числі:	1075,1	9,1
Загальнодержавні функції (без урахування видатків на обслуговування державного боргу)	48,9	3
Обслуговування боргу	119,2	3,3
Оборона	106,6	9,9
Громадський порядок, безпека та судова влада	142,4	21,8
Економічна діяльність	72,4	13,8
Охорона навколишнього природного середовища	6,3	20,5
Житлово-комунальне господарство	0,11	-63,6
Охорона здоров'я	38,6	70,5
Духовний та фізичний розвиток	10	-1,4
Освіта	51,7	16,5
Соціальний захист та соціальне забезпечення	218,6	33,4
Міжбюджетні трансферти	260,3	-12,9

Отже, для вирішення проблем в соціальній сфері варто насамперед створити сприятливі умови для залучення інвестицій та збільшення підприємницької активності. Серед найбільш важливих та актуальних проблем реалізації соціальних проектів та програм в Україні є неефективне використання коштів з Держбюджету України. Тому я вважаю, що першим кроком до удосконалення бюджетного механізму фінансування соціальної сфери має стати забезпечення ефективного механізму планування, регулювання та моніторингу розробки та виконання проектів, на які виділяються бюджетні кошти, та контроль за тим, щоб виділені кошти були витрачені доцільно, прозоро та обґрунтовано.

Список літератури

1. Пігуль Н., Люта О., Бойко А. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 1 (227). – С. 30-32.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Гурская-Воробей Е.А.

*м. э. н., преподаватель экономических дисциплин
цикловой экономики и бухгалтерского учёта,*

*«Гомельский торгово-экономический колледж» Белкоопсоюза
г. Гомель, Республика Беларусь*

**СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ
БЕЛАРУСЬ**

Рынок труда играет важную роль в экономике Беларуси и является одним из наиболее сложных, поскольку в отличие от других рынков специфика его состоит в том, что объектом контрактов выступает сам человек, его способность к труду.

Основными ориентирами белорусского рынка труда являются поддержание высокого уровня занятости населения, снижение безработицы и рост заработной платы.

Вместе с тем основными его характеристиками являются низкий удельный вес в структуре занятости частного сектора и чрезмерное государственное регулирование. Государственная политика на рынке труда направлена на поддержание низкой дифференциации в оплате труда и сохранение максимальной занятости, что позволяет избежать проблемы абсолютной бедности и высокого неравенства. [1]

Важной особенностью рынка труда Беларуси является наличие открытой границы с Россией и отсутствие барьеров для трудовой миграции.

В 2019 году в органы по труду, занятости и социальной защите за содействием в трудоустройстве обратилось 178,5 тыс. человек (88,4 % к 2018 году), из них 92,2 тыс. человек зарегистрированы в качестве безработных (79,3 % к 2018 году). С учетом граждан, состоящих на учете на 1 января 2019 года, в трудоустройстве нуждалось 195,4 тыс. человек, из них 104,7 тыс. безработных [2].

Уровень зарегистрированной безработицы на 1 января 2020 года составил 0,2 % к численности рабочей силы (на 1 января 2019 года – 0,3%) [3].

Кроме того, уже несколько лет уровень безработицы в Республике Беларусь исчисляется по методологии Международной организации труда, согласно которой уровень общей безработицы в стране – 4,8%. Это тоже комфортная для экономики цифра. В экономической теории уровень общей безработицы до 5% – нормальный показатель, который стимулирует развитие экономики и здоровую конкуренцию на рынке труда.

Одной из наиболее видимых тенденций рынка труда Беларуси в 2019 году стало сокращение количества вакансий и увеличение количества резюме, а это значит, что обострилась и конкуренция за рабочие места [1].

На 1 января 2020 года в органы по труду, занятости и социальной защите поступили сведения о наличии 83,6 тыс. вакансий, что составило 110,7 % к 1 января 2019 года.

При этом рынок труда ориентирован *на рабочие профессии*, которые составили 61,6 % от общего количества, заявленных нанимателями вакансий.

Зарплаты по предлагаемым рабочим профессиям разные: есть как предложения по Br 400-500 (USD 170-200), так и по Br 1000 (USD 430) и более. Это зависит от востребованности специальности, квалификации самого соискателя, а также региона размещения вакансий. В лидерах по оплате труда Минск и Минская область, крупные города.

По сравнению с прошлым годом количество вакансий увеличилось почти на 20%. При этом спрос на высококвалифицированные рабочие кадры возрос на 30%, на специалистов и служащих – на 20%. На одного официально зарегистрированного безработного приходится 14 вакансий, а в прошлом году было семь.

В структуре спроса удельный вес вакансий для высококвалифицированных рабочих с 5-8 разрядом вырос до 37%. А на одного зарегистрированного специалиста и служащего и вовсе приходится 21 вакансия.

В качестве безработных в основном регистрируются граждане, которые длительный период не работали, их 32%. Еще 6% – это люди, которые только вышли на рынок труда, то есть впервые ищут работу. Много тех, кто не имеет профессии или специальности либо имеет, но по ней никогда не работал. Поэтому большое внимание уделяется их вовлечению в программу обучения и переобучения кадров.

Из рабочих профессий в топе водитель автомобиля, швея, продавец, машинист, повар, каменщик, электрогазосварщик.

Если же речь идёт о вакансиях служащих, то сегодня очень востребованы врачи, ветеринары, бухгалтеры, инженеры по охране труда. Традиционно высок спрос на IT-специалистов.

Одна из самых больших проблем – не только в Беларуси, но и во всем мире – в том, что спрос не дружит с предложением. До сих пор, несмотря на то, что количество

обучающихся по специальностям "экономика" и "юриспруденция" уменьшается, все равно люди хотят работать юристами, экономистами, бухгалтерами, эта профессия среди соискателей в топе.

И появился новый тренд – очень высок спрос на профессии низкой квалификации, которые вообще не требуют подготовки: сторожа, вахтеры, охранники и так далее. Причем они не всегда низкооплачиваемые.

В 2019 году спрос экономики города на кадры приобрел устойчивый характер. Основной спрос сформирован организациями торговли, строительства и промышленности. Востребованы продавцы, контролеры, кассиры, средний медицинский персонал, инженеры, менеджеры и руководители среднего звена, а также ряд специалистов по рабочим профессиям с высоким разрядом.

В целом сокращению дисбаланса между спросом и предложением способствуют различные мероприятия, направленные на вовлечение неработающих граждан в трудовую деятельность. Например, ярмарки вакансий, дни предприятий.

Отличительной особенностью белорусского рынка труда является то, что он на четверть состоит из молодых специалистов, в отличие, например, от Москвы, где более половины кандидатов обладают опытом работ свыше 6 лет.

В связи с этим сильно увеличилось количество резюме молодых специалистов. Прирост составил 60% к 2018 году, что связано с уменьшением возрастной планки соискателей (сегодня молодежь стремится как можно раньше начать зарабатывать). На сайте rabota.tut.by появляются резюме школьников в возрасте 16-17 лет, которые ищут подработку во время каникул. По сравнению с началом 2019 года, количество резюме, размещенных в разделе «Начало карьеры» в конце 2019 года, увеличилось на 14%.

Что же касается портрета соискателя 2019 года, то это в основном люди в возрасте от 26 до 35 лет (40%). На втором месте соискатели в возрасте от 22 до 25 лет (25%), на третьем – до 22 лет (18%) Причем соискателей женщин в 2019 году оказалось на 10% больше чем мужчин [2]. Более половины кандидатов имеют высшее образование и владеют английским языком, по крайней мере, на базовом уровне. Правда, свободно разговаривать на иностранном языке могут только 9% кандидатов.

Существенными факторами, влияющими на дисбаланс спроса и предложения на рынке труда, являются несогласованность рынка труда и рынка образовательных услуг, диспропорция в подготовке кадров по уровням образования, профессиям и специальностям.

В связи с этим, для совершенствования регулирования рынка труда можно выделить следующие направления:

1. **Организация практики для безработных** в качестве базы для закрепления вновь приобретенных навыков в процессе переподготовки и более быстрого и эффективного включения безработных в процесс труда. Данная мера будет эффективна, так как большую часть безработных составляет молодежь в возрасте 16–29 лет, которые не имеют еще достаточных навыков и опыта. Закрепив свои знания на практике, и приобретя опыт в своей сфере деятельности, они будут более конкурентоспособными и квалифицированными.

2. **Проведение широкомасштабных информационно-пропагандистских кампаний посредством использования современных информационных технологий, СМИ.** Данная мера находит некоторое отражение в стране (проводятся ярмарки вакансий, где безработные могут ознакомиться с существующим спросом, дни предприятий).

3. **Введение новых форм неполной занятости на основе разделения работ и использование краткосрочной занятости.** Временная занятость удобна для тех, кто осуществляет уход за больным членом семьи или детьми. Помимо этого к таким формам прибегают при переобучении, получении второго образования, написании научных работ и т. д. В Республике Беларусь использование таких форм занятости позволит гражданам сочетать несколько форм частичной занятости, тем самым повысить свой заработок и быть полностью вовлеченными в трудовые отношения.

4. **В области государственной политики на рынке труда шире применять подходы, направленные на реализацию активной политики занятости в противовес пассивной** (материальной поддержки безработных), что предполагает рост бюджетных обязательств для финансирования мероприятий по содействию занятости. [4]

5. Для повышения конкурентоспособности безработных на рынке труда стратегической целью должно стать **создание системы образования, соответствующей потребностям личности, общества и государства**. Целесообразным представляется обучение по тем специальностям, на которые спрос есть или появится в будущем. С этой точки зрения наибольший интерес вызывает модульная система обучения, предложенная Международной организацией труда и получившая широкое распространение в странах Западной Европы. В основе системы лежит учебная программа (модуль), включающая строго установленный объем знаний и практических навыков, которые необходимо усвоить для качественного выполнения производственных функций, обусловленных соответствующими квалификационными стандартами или требованиями рабочего места. Применение модульной системы обучения в Беларуси позволит, особенно в перспективе, при ускорении технологических и структурных изменений в экономике более гибко реагировать на потребности предприятий в кадрах, повысить производительность труда работников, и как следствие поспособствует снижению спроса на многие специальности.

Список литературы

1. Современные тенденции рынка труда. Круглый стол. URL: <https://www.belta.by>.
2. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь. URL: <http://mintrud.gov.by>.
3. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. URL: <https://www.belstat.gov.by>.
4. Витебская, Е.С. Экономика организации: пособие / Е.С. Витебская. – Минск: РИПО, 2018. – 295 с.

Данилевич Н.С.

*к. т. н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна*

ЗАВДАННЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Соціально-економічні умови розвитку економічної ситуації, з якими стикаються українські підприємства потребують приведення в дію всіх можливостей використання трудового і виробничого потенціалу. Це може бути успішним при вирішенні проблем у сфері організації та нормування праці, особливо його вдосконалення на сучасних підприємствах. Нормування праці є невід'ємною частиною формування зайнятого населення та його матеріальної мотивації.

Світовий досвід показує, що ефективна робота підприємств можлива лише за умови високого рівня організації нормування праці. Провідні країни, такі як США, Великобританія, Швеція, Японія, Німеччина, не лише не знижують вимоги до нормування праці, але й розширюють сферу його застосування.

Сьогодні нормування праці розглядають як метод наукового вивчення процесу праці і встановлення на основі цього науково обґрунтованої міри праці, яка характеризується кількісними та якісними показниками в певних організаційно-технічних умовах виробництва. Норми, визначені методами технічного нормування, сприяють підвищенню продуктивності праці та її матеріальній мотивації. Доцільно зазначити, що нормування праці на підприємстві виконує важливі функції. В першу чергу, необхідно визначити функцію використання норми праці, – це, в свою чергу, основа виробничого планування на всіх рівнях організації виробництва і праці, крім того, вона є підставою для правильного встановлення заробітної плати робітникам виробничої та невиробничої сфери, засобом

врахування індивідуальних і колективних результатів праці, а також розповсюдження і закріплення передових ноу-хау. Нормування праці сприяє здійсненню тарифікації та оплати праці на підприємстві.

На сучасному етапі головною метою нормування є встановлення обсягу праці в умовах ринкових відносин на кожному підприємстві, зменшення витрат робочого часу завдяки максимізації та раціоналізації використання його та зменшення від його непродуктивного використання. Загальна тривалість робочого часу визначається, з одного боку, рівнем розвитку виробництва, а з іншого – фізичними і психофізіологічними можливостями персоналу. Поліпшення використання робочого часу є одним із основних шляхів підвищення продуктивності праці. Воно залежить від співвідношення екстенсивного та інтенсивного факторів розвитку виробництва [1]. Максимізація корисності використання часу є досить актуальним питанням саме в умовах формування ринкової економіки. Практичне запровадження нормування праці, суть якого полягає в економії робочого часу та підвищенні ефективності роботи працівників, є запорукою успішного функціонування підприємств та зростання його прибутку.

Виділяють два основних об'єкти нормування, що існують на підприємстві: це – нормування робочого часу та нормування витрат робочої сили. Універсальною мірою праці і найширше вживаним об'єктом її нормування є робочий час. Тому доцільним є завдання нормування робочого часу. Це встановлення нормативу часу на одиницю продукції, впровадження найбільш раціонального режиму використання устаткування, машин і механізмів, розроблення найбільш раціональної структури виробничого процесу, впровадження ефективної організації праці робітника на робочому місці. Своєрідною формою нормування часу є встановлення чисельності персоналу. Тут відбувається нормування робочого часу не одного працівника, а групи працівників. Крім того, здійснюється встановлення обсягу роботи, зони обслуговування та витрати фізичної та нервової енергії. У нормуванні обсягу роботи час встановлюється у вигляді нормованого завдання, що визначається в натуральних показниках на зміну, місяць або рік. Тобто визначається кількістю засобів виробництва та ефективністю роботи, яку може забезпечити один працівник або бригада [2].

Нормування повинно охоплювати весь комплекс факторів продуктивності праці на робочих місцях: технічних, технологічних, організаційних, економічних, соціальних, природно-кліматичних, психофізіологічних факторів, які є досить вагомими. Неповний облік дієвих факторів чи витрат праці робить узагальнені розрахунки трудомісткості виробництва в цілому недостовірними. Мінливість економічного середовища, скорочення життєвого циклу продукції і, як наслідок, – зміна асортиментної політики підприємства, підвищують вимоги до перевірки, перегляду та зміни норм праці [3].

На підставі чинного законодавства України, де зазначаються основні положення та норми організації робочого часу, часу відпочинку, регулювання трудових відносин можна сказати на скільки саме нормування праці є важливим чинником. Діюче законодавство України регламентує нормування праці, допомагає здійснювати контроль за ним, тому що праця – це невід'ємна частина життя населення країни й основа формування прогресу в економічній та соціальній сферах життєдіяльності. Ми живемо в досить швидкому інформаційному суспільстві. Мало дослідженими залишаються психологічні складники та їх організація в процесі нормування праці. Досить часто через нехтування правилами нормування відбувається руйнування людського фактора як основного засобу виробництва, тому дослідження цього напрямку можливо розширити за допомогою аналізу різних психологічних факторів праці персоналу.

Список літератури

1. Основи економічної науки: курс лекцій / В.С. Савчук, О.О. Беляєв, К.Т. Кривенко та ін.; За ред. В.С. Савчука, О.О. Беяєва, К.Т. Кривенка – К.: КНЕУ, 2010 – 372 с.
2. Уманська В.Г., Школьна Д.Р. Особливості організації, контролю та нормування праці в умовах ринкової економіки. *Економіка і суспільство*. Випуск 9. 2017. С. 935-939.

3. Серединська В.М., Загородна О.М., Спільник І.В. Аналіз системи нормування праці на підприємстві. *Економічний аналіз*. 2015. Том 19. № 2. С. 136-147.

Дорошенко А.П.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Дорошенко О.О.

к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Некрасенко Л.А.

к. б. н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту,

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Одним із важливих показників, що характеризує економічний розвиток країни, є рівень та динаміка її бюджету. З правової точки зору державний бюджет – план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1]. Таким чином, бюджет країни є грошовим вираженням певної суми коштів, що були акумульовані державою через систему митних зборів та податкових платежів, та дають змогу виконувати покладені на неї функції.

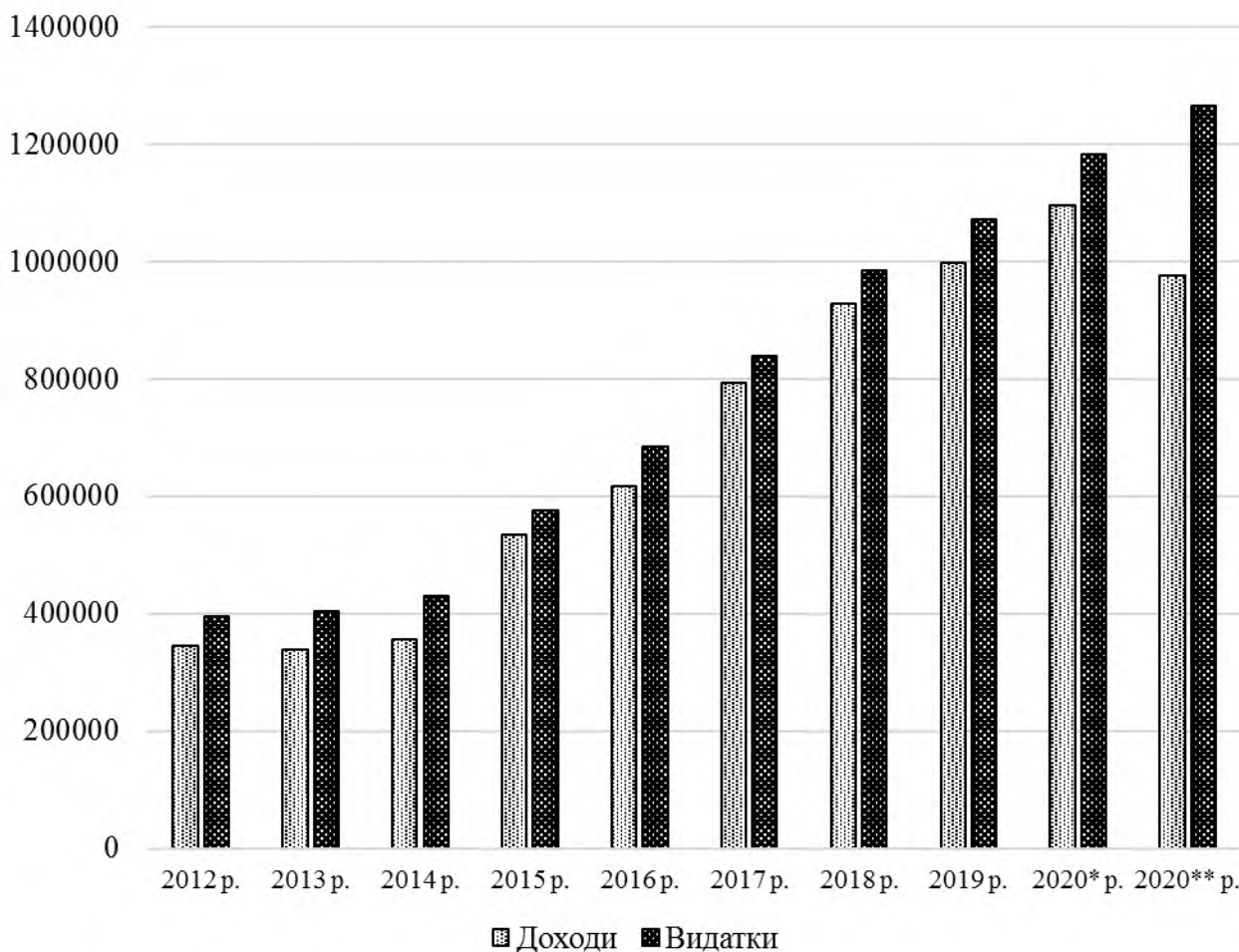
У вітчизняній фінансовій системі бюджетне питання завжди було актуальним, а процес його прийняття Верховною Радою України носив надзвичайно дискусійний характер. Одночасно рівень бюджету країни є досить цікавим і для її населення, оскільки зростання такого показника є свідченням потенційного збільшення фінансування відповідних напрямків та загального рівня добробуту.

Бюджет країни завжди має дві складові: доходи і витрати, а різниця між ними характеризує або його профіцит (перевищення доходів над видатками) або дефіцит (перевищення видатків над доходами) [3]. Зазвичай бюджети країн характеризуються дефіцитністю. При цьому слід зазначити, що сам факт наявності дефіциту державного бюджету не є чимось негативним. Негативного прояву він набуває при значному його обсязі (по відношенню до ВВП), що призводить до неможливості ефективного фінансування державних витрат, пошуку додаткових ресурсів для його покриття та посилення фіскального тиску на економіку країни.

Відповідно до Бюджетного кодексу джерелами фінансування бюджету (в тому числі покриття дефіциту) є: кошти від державних (місцевих) внутрішніх та зовнішніх запозичень; кошти від приватизації державного майна (включаючи інші надходження, безпосередньо пов'язані з процесом приватизації) – щодо державного бюджету; повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів; вільний залишок бюджетних коштів з дотриманням умов, визначених Бюджетним кодексом, включаючи залишок коштів державного бюджету, сформований за рахунок понадпланових державних запозичень, здійснених у попередньому бюджетному періоді [1]

Проаналізуємо основні тенденції бюджету України за 2012-2020 роки на рис. 1.

Відповідно до наведеної інформації можна спостерігати, що протягом аналізованого періоду витрати країни завжди перевищували її доходи, і всі ці роки бюджет був дефіцитний. Протягом 2012-2014 років можемо спостерігати тенденцію до незначного зростання як загального рівня доходів, так і витрат. Одночасно, починаючи з 2015 року можемо побачити істотні прирости до попереднього року як видаткової, так і дохідної частини бюджету, при цьому слід відмітити, що такі прирости не є свідченням зростання можливостей країни щодо фінансування власних витрат, оскільки є лише грошовим вираженням без врахування зміни купівельної спроможності національної валюти (що знижується в умовах інфляційних процесів).



* затверджено станом на 01.01.2020 року

** після змін 13.04.2020 р.

Рис. 1. Динаміка доходів та витрат державного бюджету України за 2012-2020 рр., млн. грн [2]

Бюджет України на 2020 рік, що був прийнятий наприкінці 2019 року, загалом щодо свого наповнення демонстрував тенденції аналогічні попереднім рокам, проте його секвестр (скорочення) у квітні 2020 року призвели до значного зниження дохідної частини (в результаті прогнозованого зниження валового внутрішнього продукту під впливом карантинних обмежень та зниженням рівня ділової активності як на вітчизняному, так і на світових ринках) та зростання обсягів прогнозованих витрат (необхідні для подолання кризових явищ та підтримки економіки країни). При виникненні такого істотного розриву між доходами та витратами виникає логічне запитання у джерелах фінансування. Відповідно до останніх подій влада має на меті забезпечити покриття дефіциту державного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, проте в умовах глобальних економічних проблем доступ до таких ресурсів може бути певним чином ускладнений чи й взагалі обмежений, а тому виникає об'єктивне побоювання можливості фінансування дефіциту за рахунок грошової емісії, що неодмінно призведе до зниження рівня життя значної частини населення та вплине на посилення інфляційних тенденцій.

Таким чином, враховуючи все вищезазначене, слід відмітити, що на сучасному етапі свого розвитку вітчизняна економічна система зіштовхується з черговою проблемою, швидке подолання якої є важливою запорукою майбутнього економічного піднесення.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Державний бюджет України. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/> (дата звернення 14.04.2020).
3. Сучасна бюджетна система: правила та процедури: навчальний посібник [За заг. ред. В.В. Зубенка]. Київ : ІБСЕД, 2017. 184 с.
4. Державна казначейська служба України. Звітність про виконання бюджетів. Офіційний сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhet> (дата звернення 14.04.2020).

Дубровська В.С.
студентка спеціальності 073 «Менеджмент»,
 Науковий керівник: **Тюхтенко Н.А.**, *д. е. н., професор,*
Херсонський державний університет
м. Херсон, Україна

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах нестабільного внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища, для втримання наявних позицій на відповідних сегментах ринку та підвищення рівня конкурентоспроможності, підприємства всіх форм власності зобов'язані забезпечити перманентне впровадження заходів щодо удосконалення використання наявних виробничих ресурсів. Враховуючи, що персонал є найціннішим ресурсом, від використання та розвитку якого залежить ефективність усього господарського процесу, то формування та впровадження ефективної стратегії його використання й розвитку є першочерговим завданням для керівництва підприємства.

Підвищення ефективності управління персоналом є надзвичайно важливим аспектом діяльності для кожного підприємства. Для того, щоб обрати дієву стратегію управління персоналом необхідно першочергово провести аналіз проблем, що можуть виникати на підприємстві. Найбільш розповсюджені проблеми, що проявляються при управлінні персоналом на підприємствах агропромислової галузі Херсонщини відображено у таблиці 1.

Таблиця 1. Проблеми, що проявляються при управлінні персоналом на підприємствах агропромислової галузі Херсонщини

Класифікаційна ознака	Проблеми	Рівень впливу
Загальні проблеми кадрової політики	Плинність кадрів	значний
	Втрата кваліфікованого і перспективного персоналу з одночасним збільшенням розриву в оплаті праці	помірний
	Недостатня гнучкість організаційної структури	слабкий
Проблеми молодіжної політики	Відсутність підґрунтя для розвитку корпоративної культури	помірний
	Низький рівень задоволення заробітною платою	значний
	Низький рівень соціального задоволення в колективі	помірний
Проблеми підвищення кваліфікації	Відсутність мотивації до розвитку персоналу	значний
	Недостатня поінформованість кадрів стосовно наявності розвиваючих програм	помірний
	Відсутність власної ініціативи працівників щодо підвищення професійного рівня	помірний
	Наявність розбіжностей у поглядах на бажаний рівень знань та досвіду між працівниками та керівництвом	значний

Проведений у таблиці 1 аналіз свідчить, що ТОП-менеджменту підприємств агропромислової галузі Херсонської області необхідно передбачити не лише матеріальні ресурси для підвищення продуктивності праці, а й створити належні санітарно-гігієнічні та психологічні умови праці для зростання рівня задоволеності від виконання визначених функціональних обов'язків та подальшого професійного вдосконалення персоналу.

Враховуючи важливість матеріального стимулювання, заходи, направлені на зростання продуктивності праці, повинні включати [1]:

- удосконалення системи оплати праці шляхом встановлення співвідношень погодинних тарифних ставок різних категорій робітників залежно від рівня їх кваліфікації;
- удосконалення внутрішньовиробничих умов оплати праці;
- запровадження гнучкої зайнятості та гнучких систем оплати праці;
- удосконалення колективно-договірного регулювання оплати праці й захисту доходів працівників;
- удосконалення мотиваційного регулювання міжпосадових, міжкваліфікаційних рівнів оплати праці, з метою запровадження раціональної диференціації в оплаті праці; використання принципу гласності при визначенні надбавок, доплат і премій за виробничі показники;
- встановлення соціальних пакетів;
- запровадження заходів щодо підвищення зарплатоємності та питомої ваги витрат на оплату праці у структурі операційних витратах;
- тощо.

В умовах посилення конкуренції на ринку великого значення набувають такі складові конкурентоспроможності персоналу підприємства, як освіта, професійні знання та уміння, практичні навички, відповідність психофізіологічних і соціально-психологічних особливостей людини вимогам професії [2]. Всі зазначені складові потрібно враховувати при створенні та удосконаленні системи професійного розвитку персоналу.

Водночас сучасна економічна та соціальна ситуація в Україні не тільки кардинально змінила уявлення та цінності, а й породила невизначене, доволі часто необгрунтоване ставлення до багатьох цінностей і норм, у тому числі й щодо необхідності постійного особистісного розвитку [3]. Найголовнішою складовою професійного розвитку персоналу став поверхневий матеріальний аспект, відповідно до якого працівник займається вдосконаленням професійних навичок лише у випадку гострої потреби для втримання на займаній посаді або як складової для збільшення розміру оплати праці у короткостроковій перспективі. І це не враховуючи той факт, що найголовнішою складовою професійного вдосконалення є саме інтелектуальний розвиток особистості та отримання додаткових професійних компетентностей. І лише при наявності необхідного кваліфікаційного рівня працівник в майбутньому зможе повноцінно реалізуватися на ринку трудових ресурсів як успішний фахівець та отримати гідну заробітну плату в бюджетній чи приватній сферах господарської діяльності.

Список літератури

1. Лескова Л. Ф. Формування сприятливого соціально-психологічного клімату у колективі установи соціальної сфери. *Молодий вчений: наук. журнал*. 2017. Вип. № 4. С. 98-103.
2. Майсюра О. М. Про ефективність використання особистого часу (до питання тайм-менеджменту). *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 2 (104). С. 196-200.
3. Олійник Н. М. Вдосконалення системи управління розвитком трудових ресурсів як головного критерію підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу. *Економічні інновації*. 2014. № 57. С. 275-282.

Дяконенко О.І.

*к. е. н., с. н. с. відділу проблем формування соціального капіталу,
Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України
м. Київ, Україна*

РОЗВИТОК ФОРМАЛЬНИХ ТА НЕФОРМАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙНИХ КАНАЛІВ У ТРУДОВІЙ СФЕРІ ПІД ВПЛИВОМ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Світові тенденції розвитку соціально-трудових відносин засвідчують необхідність подолання звуженого підходу в управлінні кадрами на підприємствах України, де залученість соціального капіталу у формальних та неформальних комунікаційних каналах залишається незначною. Стримуючими чинниками зростання значимості соціального капіталу у розвитку комунікаційних каналів у трудовій сфері під впливом соціального капіталу в країні є: ослаблення соціальних зв'язків під дією поширення нових форм зайнятості (дистанційна зайнятість, краудсорсинг тощо); суттєві відмінності у величині соціального капіталу, що робить досягнення консенсусу між суб'єктами соціально-трудових відносин проблематичним та знижує рівень довіри; зростання конфліктності між суб'єктами соціально-трудових відносин (зокрема, між роботодавцями та профспілками) в умовах зростання монополізації інтересів роботодавців; погіршення самоорганізації суб'єктів соціально-трудових відносин та зниження мотивації до комунікації; посилення взаємної недовіри соціальних акторів внаслідок лобювання власних інтересів окремими особами/групами шляхом обмеження сфери впливу та соціальних інтересів контрагентів.

Формальні та неформальні комунікаційні канали є структурною основою соціального капіталу підприємства. Розвиток соціального капіталу є результатом формування оптимального балансу формальних та неформальних комунікаційних каналів у трудовій сфері, який визначається кількістю членів трудового колективу (чим більше підприємство, тим превалуючими є формальні комунікаційні канали), їх якісними характеристиками та особливістю взаємовідносин між ними. Відсутність якогось з каналів комунікації чи їх свідоме обмеження характеризується низкою негативних проявів. Зокрема відсутність неформальних комунікацій в трудовому колективі є проявом забюрократизованості процесу обміну інформацією, а занедбані формальні комунікаційні канали знижують ефективність трудової діяльності та соціальний капітал організації [1]. Натомість сукупне членство у формальних та неформальних групах підвищує соціальний капітал їх учасників. Обмін інформацією серед членів таких груп інтенсивніший, а за приятельських стосунків – ще й характеризується полегшенням горизонтально-вертикального обміну інформацією [2].

Соціальний капітал, завдяки капіталізації попередніх надбань, підвищує ефективність наявних формальних і неформальних комунікаційних каналів, що позитивно діє на злагожденість колективних дій, зміцнює норми взаємності та довіри [3]. Підприємство, працівники якого характеризуються високим рівнем соціального капіталу, мають більші шанси на успіх, порівняно з конкурентами, передовсім, завдяки здатності більш гнучко та злагоджено реагувати на зміни у ринковому середовищі.

Формальні та неформальні канали комунікацій у трудовій сфері забезпечують координацію діяльності працівників різних рівнів, дають їм можливість ефективніше використовувати інші типи своїх капіталів та мати кращий доступ до ресурсів, інформації, обміну знаннями [4]. Позитивний ефект значно зростає при підтримці актора з боку офіційного лідера чи лідируючої групи. Приналежність до них автоматично збільшує соціальний капітал працівника, його вплив та вагу в трудовому колективі, в тому числі завдяки доступу до необхідних ресурсів, підтримці та захисту. Володіючи ресурсом довіри, соціальний актор має можливість використовувати власний соціальний капітал для підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, отримання матеріальних ресурсів та підвищення свого статусу [5].

Отже, формальні і неформальні комунікаційні канали є структурною основою соціального капіталу, визначають межі та можливості соціальної поведінки акторів. В умовах інформаційної економіки активізація соціального капіталу на підприємстві потребує формування ефективних формальних та неформальних комунікаційних каналів у трудовій сфері й ігнорування важливості цього ресурсу негативно позначається на різноманітних аспектах діяльності підприємства і його працівників.

Список літератури

1. Keller, R. T. 2001. Cross-functional project groups in research and new product development: Diversity, communications, job stress, and outcomes. *Academy of Management Journal*, 44: 547-555.
2. Beal, D. J., Cohen, R. R., Burke, M. J., & McLendon, C. L. 2003. Cohesion and performance in groups: A metaanalytic clarification of construct relations. *Journal of Applied Psychology*, 88: 989-1004.
3. Hongseok Oh, Myung-Ho Chung, Labianca G. 2004. Group Social Capital and Group Effectiveness: The Role of Informal Socializing Ties. *The Academy of Management Journal*, 47, 6: 860-875.
4. Penning J.M., Lee K., Witteloostuijn A. 1998. Human capital, social capital and firm dissolution. *Academy of Management Journal*, 41: 425-440.
5. Lesser E.L., Prusak L. 2000. Communities of practice, social capital and organizational knowledge // Knowledge and communities / Ed. by Lesser E.L., Fontane M.A., Slusher J.A. Boston: Butterworth Heinemann, 123-131.

Еремян О.С.

научний співробітник,

*Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский
экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь»
г. Минск, Беларусь*

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Во многих странах мира, в том числе и в Беларуси, наблюдается такой процесс, как старение населения, поэтому возникает необходимость в пересмотре показателей прошлых государственных программ здравоохранения и внесению дополнительных, которые будут отражать результативность проводимых мероприятий.

На основании зарубежного опыта одним из показателей может выступить ожидаемая продолжительность здоровой жизни, для расчета которого ожидаемую продолжительность жизни необходимо скорректировать на состояние здоровья индивида.

Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении дает лишь самое общее представление о реальном состоянии здоровья населения и качестве его жизни. Предлагаемый же индикатор представляет собой промежуток времени (годы, месяцы, дни), в течение которого, как ожидается, индивид будет обладать определенным состоянием здоровья при неизменном уровне смертности и заболеваемости. Он фокусируется на числе лет, которые предстоит прожить без ограничений жизнедеятельности из-за болезней или инвалидности. Хронические заболевания, слабость, психические расстройства и физические недостатки, накапливающиеся с возрастом, и бремя этих болезненных состояний оказывают существенное влияние на потребности в медицинском обслуживании, значительно снижая качество жизни людей, страдающих от них.

В большинстве европейских стран, включая Беларусь, наблюдается низкий уровень рождаемости и, следовательно, старение населения. Показатели рождаемости в большинстве из них находятся ниже уровня воспроизводства населения (2,1 ребенка на семейную пару), что приводит к сокращению естественного прироста населения, а в некоторых случаях – к естественной убыли, поэтому целесообразно использовать суммарный коэффициент рождаемости, коэффициент младенческой смертности, детская смертность. В то же время в

структуре населения продолжает расти доля экономически и социально неактивных пожилых людей, а численность трудоспособного населения по отношению ко всему населению сокращается. Более того, растет такой показатель, как «коэффициент смертности трудоспособного населения». Это может привести к негативным последствиям для экономики: уменьшение доли трудоспособного населения приводит к сокращению человеческого капитала и, как следствие, к снижению производительности.

Одной из ведущих причин смерти в мире является туберкулез. До настоящего времени инфекционное заболевание продолжает оставаться «непобежденной болезнью» и представляет одну из важных социальных и медико-биологических проблем, требующих осуществления комплекса мер. Поэтому показатели «смертность населения от туберкулеза», «заболеваемость населения активным туберкулезом на 100 тыс. человек» (ЦУР 3, 3.3.2) вносятся в госпрограммы и стратегии здравоохранения зарубежных стран, в том числе и в Беларуси.

Важным показателем, который может войти в государственную программу на следующий период, станет смертность от болезней системы кровообращения, поскольку более 50% смертей среди всего населения в Беларуси (более 30% среди трудоспособного) были обусловлены этим заболеванием [1].

По данным ВОЗ наблюдается неуклонный рост смертности от сердечно-сосудистых заболеваний во всех странах. В настоящее время болезни системы кровообращения являются основной причиной смертности и инвалидности в мире. Это обусловлено семью основными факторами риска: курение, злоупотребление алкоголем, повышенное артериальное давление, гипер-холестеринемия, избыточная масса тела, недостаточное потребление овощей и фруктов, малоподвижный образ жизни [2].

Следующий предлагаемый показатель – процент населения, имеющего избыточный вес (далее ИМТ) (т.е. ИМТ равен 30 кг/м²). Можно отметить, что проблема лишних килограммов с возрастом ухудшается: в группе от 16 до 29 лет ИМТ больше 30 наблюдалось лишь у 5,7%; от 30 до 39-и – у 12,9%; от 40 до 49-ти – у 23,7%; от 50 до 59-ти – у 36,7% и от 60 и старше – у 37,2% [3].

По данным ВОЗ диагноз «избыточный вес» или «ожирение» у взрослых ставится в следующих случаях: ИМТ больше или равен 25 – избыточный вес; ИМТ больше или равен 30 – ожирение [4]. Исследователи ВОЗ считают, что на глобальном уровне проблема ожирения достигла масштабов эпидемии: как минимум 2,8 млн. человек ежегодно умирают от последствий избыточной массы тела или ожирения. Согласно оценкам, в Европейском регионе ВОЗ ожирением страдают 23% женщин и 20% мужчин. Данная проблема является основным фактором риска развития целого ряда хронических заболеваний, включая диабет, сердечно-сосудистые заболевания и рак [5].

Одной из главных причин проблемы ожирения – неправильное питание. Республика Беларусь попала в список 20 стран с самым высоким уровнем смертности из-за неправильного питания. Больше всего связанных со способом питания смертей от сердечно-сосудистых болезней повлекли диеты с низким уровнем потребления цельнозерновых продуктов, орехов, семян, овощей, фруктов, бобовых, омега-3 жирных кислот, а также с высоким уровнем потребления натрия (в первую очередь соли).

В качестве рассматриваемого показателя выступает коэффициент смертности от болезней органов дыхания. Значение данного показателя в последние годы в нашей стране постепенно растет и достигло в 2018 г. значения 23,5 умерших на 100 тыс. человек. Для снижения значения этого показателя, в первую очередь, следует увеличить количество времени, которое человек проводит на свежем воздухе. Не менее важно часто проветривать помещение. Также следует снизить потребление табака, спиртного. Ведь вредные вещества, которые присутствуют как в сигаретах, так и в алкоголе травмируют и негативно влияют на слизистые оболочки. У злостных курильщиков значительно чаще диагностируется рак легкого, а также эмфизема легких, хронический бронхит. В качестве других методов профилактики практикуется специальная дыхательная гимнастика, профилактические

ингаляции из лекарственных трав. Людям, склонным к болезням органов дыхания, рекомендуется выращивать в доме как можно больше комнатных цветов, которые вырабатывают кислород. В целом профилактика болезней органов дыхания состоит в здоровом и активном повседневном образе жизни.

Таким образом, для определения оценки эффективности развития здравоохранения, формирующей человеческий капитал, возникла необходимость скорректировать показатели с настоящими проблемами. Следует рассмотреть в качестве предложения такие показатели, как ожидаемая продолжительность здоровой жизни, показатели, связанные с охраной здоровья матери и ребенка, смертность от болезней системы кровообращения, коэффициент смертности от туберкулеза, заболеваемость населения активным туберкулезом, коэффициент смертности трудоспособного населения, % населения, имеющее избыточный вес, коэффициент смертности от болезней органов дыхания.

Список литературы

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2019.
2. Сердечно-сосудистые заболевания. Всемирная организация здравоохранения. URL: [https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/cardiovascular-diseases-\(cvds\)](https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/cardiovascular-diseases-(cvds)).
3. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь: статистический сборник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2019.
4. Ожирение и избыточный вес. Всемирная организация здравоохранения. URL: <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>.
5. Ожирение и избыточный вес. URL: <https://www.who.int/features/factfiles/obesity/ru/>.

Сгорова О.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Перч А.А.

*здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр» спеціальності «Облік і оподаткування»,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДИСТАНЦІЙНОЇ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

На ринку праці останніми роками все більш популярною стає дистанційна робота, яка є дозволяє працювати, вести бізнес, навчатися у більш зручних умовах та з іншими перевагами. Відповідно до статті 60 Кодексу законів про працю України дистанційна (надомна) робота це форма організації праці, при якій робота виконується працівником за місцем його проживання чи в іншому місці за його вибором, у тому числі за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, але поза приміщенням роботодавця. [1]

Засади праці надомних працівників викладені у Конвенції «Про надомну працю» [2], в якій під терміном «надомна праця» розуміють роботу, яку особа, що називається надомником, виконує:

- за місцем її проживання або в інших приміщеннях за її вибором, але не у виробничих приміщеннях роботодавця;
- за винагороду;
- з метою виробництва товарів або послуг, згідно з вказівками роботодавця, незалежно від того, хто надає обладнання, матеріали або інші ресурси, що використовуються, якщо тільки ця особа не має у своєму розпорядженні такої міри автономії та економічної незалежності, яка потрібна для того, щоб вважати її незалежним працівником відповідно до національного законодавства чи судових рішень.

Особи зі статусом найманих працівників не є надомниками в розумінні цієї Конвенції лише через факт виконання ними від часу до часу роботи вдома, а не на своєму звичайному робочому місці [2].

Дистанційно працювати можуть працівники креативної індустрії: письменники, художники, дизайнери, архітектори, майстри з шиття, в'язання, відеоблогери тощо. Досить часто дистанційно працюють фрілансери у сфері ІТ-технологій. Також це юристи, менеджери, економісти, бухгалтери, репетитори, консультанти в будь-якій сфері. Але не можна виконувати дистанційно роботу, яка так чи інакше потребує прямого контакту з людьми (наприклад, роботу перукарів, масажистів, лікарів), роботи зі стаціонарно змонтованим обладнанням чи роботи з конфіденційною інформацією, яку не можна виносити з приміщення або бази даних.

Проте, на початку 2020 року багато людей в усьому світі змушені були змінити умови своєї праці. У зв'язку з пандемією COVID-19 багато країн, у тому числі й Україна, ввели карантинні заходи, що передбачають переведення на дистанційну роботу, яка мінімізує ризик погіршити стан свого здоров'я та здоров'я оточення. У штатному режимі в умовах карантину працюють лікарі, поліція, продавці продуктових магазинів, держслужбовці та інші працівників, яких неможливо перевести на дистанційну роботу.

Зараз, на нашу думку, в одному з найскладніших становищ опинились працівники освіти, особливо шкільної, оскільки більшість шкіл донедавна не мали досвіду дистанційного навчання. Частина шкільних вчителів публікують список завдань на сайті школи, деякі видають завдання у групах у додатку Viber або проводять відеоконференції у програмному забезпеченні Skype. Найпрогресивніші педагоги обирають ресурси для дистанційного навчання на кшталт Zoom, Cisco Webex. Class Dojo або Google classroom. Великою допомогою вчителям є проект «Всеукраїнська школа онлайн» з відеоуроками, записаними найкращими вчителями країни. Аби показати яким чином можна організувати навчання дистанційно Міністерство цифрової трансформації запустило безкоштовний онлайн-курс про організацію дистанційного навчання. Освітній серіал «Карантин: онлайн-сервіси для вчителів» є на сайті Дія (osvita.diia.gov.ua). Його мета – познайомити вчителів із сучасними сервісами віддаленої роботи, показати, як їх можна використовувати у навчальному процесі. [3]

Дистанційна форма організації праці має свої переваги та недоліки як для працівника, так і для роботодавця.

До основних переваг дистанційної роботи для працівника можна віднести:

- гнучкий вільний графік роботи, працівник самостійно розпоряджається своїм часом, визначає що й коли робити, планує час відпочинку та праці, може працювати тільки в найбільш продуктивні для себе години;
- можливість працювати вдома (що особливо важливо для маломобільних громадян або батьків малолітніх дітей);
- відсутність транспортної проблеми, змога заощадити свій час і гроші на проїзді до роботи;
- максимально комфортні умови праці – персоналізоване робоче місце, одяг, температурний режим, харчування тощо;
- можливість економити на оренді робочого приміщення;
- відсутність територіальних обмежень – можна дистанційно працювати на кампанію, що має офіс в іншому місті або країні;
- відсутність необхідності «підлаштовуватись» під колектив, виконувати роботу за колегу («підміняти»);
- створення оптимального балансу між роботою та сім'єю.

Використання дистанційної праці надає певні переваги й роботодавцям, зокрема:

- можливість заощадити на оренді та обслуговуванні приміщень та на обладнанні робочих місць;
- можливість запровадження відрядної форми оплати праці, тобто платити за виконану роботу, а не за години, проведені на робочому місці;
- можливість залучати висококласних фахівців з різних регіонів або країн, при цьому можлива економія на оплаті праці;

– відсутність необхідності турбуватись про атмосферу у колективі тощо.

Але крім переваг дистанційна форма організації праці має й недоліки:

– для працівника це: додаткові витрати на обладнання та утримання робочого місця; необхідність самостійно планувати графік робіт, результат роботи, яка залежить від власної відповідальності та самоконтролю; неможливість перейняти гарний досвід від більш професійних колег; відсутність «живого» спілкування, що може викликати депресивний стан;

– для роботодавця, який обирає таку форму відносин з працівниками це: відсутність контролю за процесом виконання роботи; менша зацікавленість дистанційного працівника в розвитку організації.

Як бачимо, переваг у дистанційній роботі більше, ніж недоліків, саме тому таку форму організації праці нині обирають все більше людей в усьому світі.

Список літератури

1. Кодекс законів про працю України: кодекс від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII (редакція станом на 02.04.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення: 21.04.2020).
2. Конвенція «Про надомну працю» № 177 Міжнародної організації праці (підписана Україною 20 червня 1996 р.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_327 (дата звернення: 21.04.2020).
3. Школа он-лайн: як карантин впливає на навчання? *Гречка*. URL: <https://gre4ka.info/statti/58263-shkola-onlain-ia-karantyn-vplyvaie-na-navchannia> (дата звернення: 21.04.2020).
4. Кузьмін О.Є., Солярчук Н.Ю. Фріланс та загальна характеристика фрілансера. *Науковий вісник НЛТУ України*. НУ «Львівська політехніка», 2012. Вип. 22.7. С. 375-380.

Кічурчак М.В.

*д. е. н., доцент, професор кафедри економіки України,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, України*

ЧИННИКИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ЯК СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У зв'язку з інтеграційними прагненнями України та необхідністю гармонізації чинної системи бюджетних видатків виникає потреба у визначенні чинників структурних змін в системі державного регулювання виробництва суспільних благ в економіці України. Додатково це зумовлене й необхідністю виявлення найбільш доречних способів поліпшення результативності забезпечення суспільними благами цієї сфери в нашій країні.

Структура бюджетних видатків в Україні у 2000-2018 рр. характеризувалась суперечливими тенденціями порівняно з Польщею та країнами ЄС. До 2013 рр. за такими видами бюджетних видатків, як загальнодержавні функції, національна оборона, житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я наша країна за характером структурування наближалась до параметрів країн ЄС, у тім числі й Польщі. Це свідчило про наміри України гармонізувати окремі види видатків зведеного бюджету, у тім числі й на соціальну сферу з європейськими стандартами. Частка видатків на загальнодержавні функції у країнах ЄС мала тенденцію до скорочення, а в Україні – зростала (хоча і непослідовно); на національну оборону та житлово-комунальне господарство – зменшилася; на охорону здоров'я – збільшилася в усіх країнах.

У 2014-2018 рр. в Україні відбулася переструктуризація видатків зведеного бюджету, що призвела до збільшення частки видатків на загальнодержавні функції, національну оборону, суспільний порядок і безпеку, житлово-комунальне господарство (скорочують, починаючи від 2015 р.), у зв'язку з необхідністю перебування у напіввійськовому стані і відновленням інфраструктурних об'єктів. У 2014-2018 рр. за структурними характеристиками видатків зведений бюджет України був подібним до тих параметрів, що існували в Російській Федерації [1, с. 318]. Це свідчило про зміцнення підтримки силових структур РФ, зовнішнім

проявом чого стали агресивні дії цієї країни проти України. За такими напрямками бюджетних видатків, як суспільний порядок і безпека, економічна діяльність, охорона навколишнього середовища і духовний розвиток до 2013 р. поступово збільшувалася частка бюджетних видатків в Україні та країнах ЄС. Це вказувало на деяку подібність підходів до розподілу бюджетних ресурсів за параметрами структурування, що пов'язане з явищем конвергенції бюджетних систем. У просторовому аспекті це призводило й до посилення конкуренції у системі надання суспільних благ між різними країнами, що дало змогу модифікувати соціальні стандарти добробуту.

Таблиця 1. Структура видатків Зведеного бюджету України, Польщі та країн ЄС, %

Види видатків	Країна	2000	2008	2009	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Загальнодержавні функції	Україна	7,03	9,97	10,79	11,96	11,09	12,20	14,69	17,30	16,06	15,73	15,32
	Польща	...	12,59	12,96	13,41	13,44	13,46	11,90	11,80	11,36	10,69	10,51
	ЄС (27 країн)	15,50	13,30	12,70	13,46	14,10	14,06	13,92	13,10	13,27	12,95	12,94
Національна оборона	Україна	4,77	3,79	3,14	3,18	2,94	2,93	5,23	7,65	7,10	7,04	7,76
	Польща	...	3,22	2,42	2,72	3,58	3,91	3,53	3,80	3,84	4,11	3,94
	ЄС (27 країн)	3,63	3,17	3,14	3,01	2,95	2,87	2,78	2,90	2,86	2,88	2,85
Суспільний порядок і безпека	Україна	6,26	8,76	7,92	7,83	7,45	7,79	8,58	8,08	8,62	8,37	9,44
	Польща	...	4,50	4,37	4,20	5,31	5,31	5,31	5,30	5,30	5,17	5,09
	ЄС (27 країн)	3,78	3,92	3,87	3,87	3,71	3,71	3,67	3,70	3,65	3,64	3,69
Економічна діяльність	Україна	12,85	16,60	12,93	13,70	12,67	10,03	8,34	8,27	7,92	9,73	11,26
	Польща	...	11,54	12,28	12,96	11,11	9,63	11,40	11,10	10,61	11,69	12,06
	ЄС (27 країн)	5,74	9,25	9,09	8,21	9,39	8,80	8,76	9,00	8,76	9,08	9,17
Охорона навколишнього середовища	Україна	0,26	0,89	0,83	0,93	1,08	1,11	0,67	0,81	0,75	0,70	0,66
	Польща	...	1,44	1,54	1,56	1,38	1,75	2,05	1,50	1,02	0,94	1,18
	ЄС (27 країн)	1,66	1,72	1,81	1,75	1,66	1,66	1,70	1,70	1,63	1,64	1,68
Житлово-комунальне господарство	Україна	2,25	2,90	2,44	2,08	4,07	1,52	3,40	2,31	2,10	2,57	2,43
	Польща	...	2,67	2,59	2,02	1,89	1,75	1,70	1,70	1,46	1,36	1,42
	ЄС (27 країн)	2,31	2,20	2,17	1,75	1,48	1,42	1,43	1,20	1,21	1,20	1,34
Охорона здоров'я	Україна	10,15	10,85	11,89	11,75	11,88	12,17	10,92	10,44	9,03	9,69	9,27
	Польща	...	11,68	11,50	10,88	10,85	10,94	11,01	11,20	11,27	11,36	11,57
	ЄС (27 країн)	13,78	14,74	14,85	14,92	14,62	14,80	14,21	15,20	14,84	14,95	15,01
Духовний і фізичний розвиток	Україна	1,32	2,56	2,71	2,58	2,77	2,70	2,65	2,39	2,10	2,30	2,32
	Польща	...	3,01	2,96	2,95	2,68	2,52	2,79	2,70	2,58	2,92	3,21
	ЄС (27 країн)	2,27	2,45	2,35	2,24	2,16	2,15	2,11	2,20	2,39	2,43	2,46
Освіта	Україна	14,72	19,71	21,72	20,69	20,62	20,86	19,14	16,80	15,49	16,83	16,80
	Польща	...	13,28	12,51	12,75	12,63	12,47	12,49	12,60	12,09	11,89	12,03
	ЄС (27 країн)	11,02	10,95	10,87	10,86	10,27	10,27	10,24	10,30	10,28	10,22	10,18
Соціальний захист і соціальне забезпечення	Україна	12,43	23,95	25,63	25,29	25,45	28,68	26,38	25,94	30,91	27,04	24,75
	Польща	...	36,08	36,87	36,55	37,13	38,27	38,23	38,30	40,47	39,86	38,98
	ЄС (27 країн)	40,32	38,30	39,15	39,93	39,66	40,26	40,38	40,60	41,10	40,91	40,58

* до 2002 р. – ЄС (15 країн). Джерело: обчислено на підставі [2; 3].

До особливостей структурування видатків зведеного бюджету у 2000-2018 рр. можна зарахувати те, що частка видатків на суспільний порядок і безпеку була в 1,6-2,2 раза вищою

в Україні, ніж у країнах ЄС, на економічну діяльність, відповідно, в 2,2-0,9 раза, а для охорони навколишнього середовища, навпаки – меншою в 6,4-1,5 раза, духовний розвиток, відповідно, в 1,7-0,8 раза (табл. 1). Для України така пріоритетність видатків на економічні справи і суспільний порядок і безпеку є ближчою до практики структурування, яку використовувала Російська Федерація [1, с. 318]. Це головне пов'язане з подібністю соціально-економічного розвитку України та цієї країни в 90-х рр. ХХ ст. і на початку ХХІ ст., що зумовлене трансформаційними процесами, незавершеністю приватизації, необхідністю активізації інвестиційної діяльності. З погляду модернізації національної економічної системи, подолання наслідків фінансово-економічної кризи та тривалої гібридної війни з Російською Федерацією ці напрями бюджетної політики в Україні надалі будуть залишатися одними з найвагоміших. Крім того, це є своєрідним індикатором того, що в Україні, Польщі та країнах ЄС бюджетна політика за цими напрямками передбачала формування стійких зв'язків державного та приватного секторів для вирішення відповідних суспільних проблем.

Щодо частки бюджетних видатків на освіту, то в Україні за цей період вона зросла (від 2014 р. почали її знижувати), коли в Польщі та країнах ЄС – несуттєво зменшилася. Проте українські науковці зазначали про значну розпорошеність бюджетних коштів у цій сфері надання суспільних благ, а отже, їхню недостатню соціально-економічну ефективність [4, с. 198, 212–213; 5, с. 242–243, 264]. Хоча частка видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення в Україні збільшилася понад два рази, але вона є нижчою, ніж у країнах ЄС і Польщі, де простежувалась тенденція до збільшення виділення бюджетних коштів на цей вид діяльності. Такі відмінності зумовлені підходами до визначення місця та ролі індивіда в економічній системі, а також політичною, економічною, культурною ситуаціями в Україні, Польщі та країнах ЄС.

Отже, порівняльний аналіз структури бюджетних видатків в Україні та інших країнах виявив деякі розбіжності щодо обґрунтування їхньої пріоритетності, визначаючи різні передумови забезпечення стійкості процесу надання суспільних благ. До позитивів до 2014 р. варто зарахувати те, що в Україні відбулася зміна підходів до визначення важливості напрямів надання таких благ, згідно з якими система розподілу обмежених бюджетних ресурсів стала більше орієнтуватися на ті сфери виробництва цих благ, що допомагають поліпшити людський розвиток і позитивно впливають на суспільство загалом. У 2000–2018 рр. недоліками можна вважати непослідовність визначення важливості надання тих чи інших видів суспільних благ, що спричинено нерівномірністю виділення на нього бюджетних коштів. Підходи до державного регулювання надання суспільних благ в економіці України з огляду на структурні зміни видатків зведеного бюджету на такі блага брали до уваги загальні тенденції до соціалізації ринкової економічної системи, що підтверджено також й практикою Польщі та країн ЄС.

Список літератури

1. Кічурчак М. Відтворення суспільних благ в економічній системі України: концептуальні засади теорії та практики. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2016. 494 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_nPqeVbPXRmWQ&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=2.
4. Длугопольський О.В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій: монографія. Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2011. 632 с.
5. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку: монографія / під наук. ред. д.е.н., проф., акад. НАН України Б.М.Данилишина; РВПС України НАН України. К. : Наукова думка, 2010. 735 с.

Кордас А.Р.

студент

Сотник І.М.

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування,
Сумський державний університет
м. Суми, Україна*

ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА ТА ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

За останні десять років населення України зменшилося майже на 10% [1], загострюючи питання демографічної кризи як однієї із головних соціально-економічних проблем держави на сучасному етапі розвитку. У зв'язку з цим, актуалізуються зусилля уряду щодо покращення народжуваності та зниження рівнів смертності українців.

Тривалість життя, статеві-вікова структура населення, дитяча смертність та інші показники формують базу для аналізу демографічної ситуації. Виявлення головних проблем за їх допомогою й адаптація до них державного регулювання – шлях до поліпшення демографічної ситуації в країні.

На сьогоднішній день Україна належить до звуженого типу відтворення населення, тобто смертність в країні перевищує народжуваність, обумовлюючи від'ємний природний приріст населення. Розглядаючи динаміку чисельності українців за останнє десятиліття, можна помітити, що найбільшого спаду вона зазнала у період 2014-2015 рр. через політичну турбулентність та початок війни на сході країни. Проте, і до цього часу спостерігалася негативна динаміка народонаселення (рис. 1).

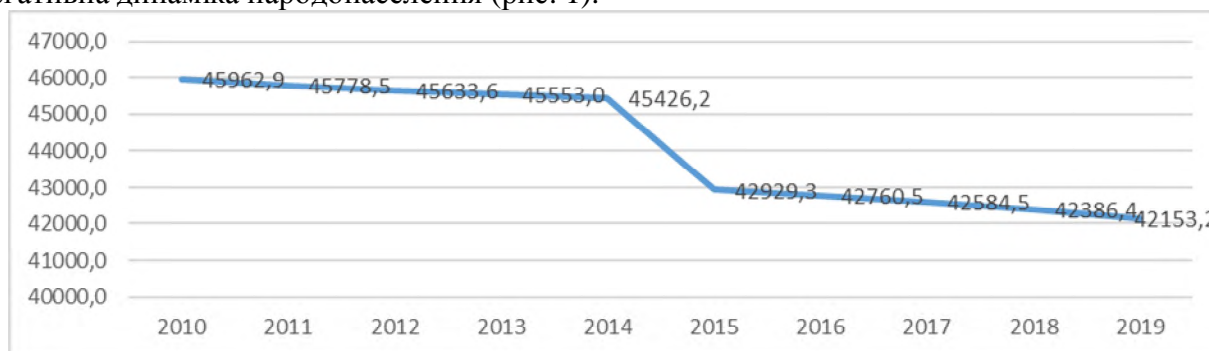


Рис. 1. Динаміка чисельності населення України у 2010-2019 рр. (на 1 січня; тис. осіб) [1]

Важливим чинником, що визначає механізм відтворення населення, зокрема народжуваність та смертність, є статеві-вікова структура населення. В останні 10 років в Україні переважає жіноче населення. Так, у 2019 р. на 1000 чоловіків припадало 1158 жінок [1], і, хоча різниця між кількістю чоловіків та жінок продовжує зменшуватися, це й досі негативно впливає на відтворення населення країни. Однією з причин такої розподілу є підвищена смертність чоловіків. Наприклад, у 2018 році серед дітей до 1 року померло 1053 дівчинки та 1344 хлопчика. Із віком різниця в рівнях смертності зростає: середня очікувана тривалість життя при народженні у 2019 р. для жінок сягала 76 років, тоді як для чоловіків – лише 67 років [1].

Як народжуваність, так і смертність в Україні мають негативну динаміку, лише з тією різницею, що смертність змінюється поступово, а народжуваність при її скорочуванні має більш швидку тенденцію до падіння. Зокрема, у 2019 р. рівень смертності становив 13,8 осіб на 1000 населення (15,2 у 2010 р.), а народжуваності – лише 7,8 осіб на 1000 населення (10,8 у 2010 р.) [1]. Отже, рівень смертності значно перевищує народжуваність.

Поряд з природним скороченням, трудова міграція також негативно впливає як на кількість населення, так і його вікову структуру. Станом на січень 2019 р., в Україні

налічувалося 25,3 млн людей віком від 16 до 59 років, або 60,3% від загальної кількості, тоді як у 2010 р. ця категорія займала 64% [1]. Натомість дітей до 15 років сьогодні майже у 1,5 рази менше, ніж осіб у віці 60+ [1], тобто на території України спостерігається старіння населення, що загрожує великими проблемами з пенсійним забезпеченням людей похилого віку вже у найближчому майбутньому.

Інститут сім'ї є одним з головних об'єктів, на які може впливати держава задля підвищення відтворення населення. Проте в Україні все більш помітною є тенденція, за якої дедалі менше жінок народжують дітей, не перебуваючи у зареєстрованому шлюбі. Поряд з цим, кожна п'ята жінка не має чоловіка на момент народження дитини. Таким чином, можна підсумувати, що значний вплив на відтворення населення має частка повних сімей. Водночас, останніми роками спостерігається зменшення кількості зареєстрованих шлюбів та збільшення розлучень. У перспективі така ситуація може мати два розвитку:

1) жінки будуть продовжувати народжувати без чоловіків, і зростатиме частка бідних сімей. Народжені будуть заміщувати померлих, але найбільш ймовірно, що їх буде менше, адже більше одної дитини самотня жінка навряд чи буде народжувати. Таким чином, зберігатиметься звужений тип відтворення населення;

2) жінки будуть позбуватися дітей без батька. Сьогодні українки почали змінювати свої принципи та погляди на життя: вони бажають будувати кар'єру, а вже потім створювати сім'ю. Багатьом з них здається, що дитина заважає працювати, адже вона потребує догляду і суттєвих грошових вкладень. Отже, самотня жінка вимушена враховувати обидва чинники, оскільки допомога від держави не завжди повністю задовольняє потреби як матері, так і дитини. За таких умов народжуваність суттєво знижуватиметься і поглиблюватиметься звужений тип відтворення населення. Це підтверджує й офіційна статистика: у січні 2018 р. сумарний коефіцієнт народжуваності на 1 жінку становив 1,3, тоді як у 2012 р. цей показник сягав 1,53 [1].

Тривалість життя та здоров'я людини залежать від багатьох факторів: кліматичні умови, якість навколишнього природного середовища, соціально-економічні умови існування, забезпечення продуктами харчування та їх цінність, стан системи охорони здоров'я і спосіб життя людей. Аналіз статистичних даних за 2010-2018 рр. свідчить, що найбільше українців помирають від хвороб системи кровообігу (70%) та новоутворень (13,45%) і лише на третьому місці – смертність від зовнішніх причин (5,3%) [1]. Натомість, у розвинених країнах, таких як Франція, Японія, США – летальність від хвороб системи кровообігу удвічі менша, ніж в Україні, що вказує на низький рівень вітчизняних медичних послуг.

Якщо хвороби системи кровообігу призводять до летальних випадків переважно у людей пенсійного віку, то онкологія має поширення і в більш молодого покоління та навіть дітей. Показник виживання при діагностуванні ракових пухлин в Україні становить біля 41% [1], що значно менше порівняно з європейськими країнами. На третьому місці за кількістю смертей – зовнішні причини, зокрема навмисні самоушкодження та транспортні нещасні випадки. Найбільше летальних випадків від зовнішніх причин спостерігається через розлади психіки, надмірне вживання психоактивних речовин та недотримання правил дорожнього руху. Отже, причини підвищеної смертності українців багато в чому носять соціально-економічний характер.

Загалом, трудова міграція, низький рівень економічного добробуту, небажання українських пар мати багатодітну сім'ю – основні чинники, що гальмують підвищення народжуваності. Смертність в країні відбувається переважно через хвороби системи кровообігу та новоутворення, що характеризує низький рівень медицини, її доступність і довіру українців до лікарів.

З метою попередження виродження української нації уряду країни необхідно вживати невідкладних заходів з поліпшення демографічної ситуації, зокрема забезпечити стабілізацію національної економіки, заохочувати створення нових робочих місць, підвищувати соціальні

стандарти та покращувати умови життя населення за рахунок зростання мінімальної заробітної плати та пенсії, запровадження соціальних програм щодо підтримки сім'ї та молоді, підвищення розмірів виплат за народження дітей та удосконалення якості медичних послуг. Разом з тим, доцільно формувати високі духовні та моральні стандарти громадян у сфері сімейних відносин, підвищувати статус сім'ї в суспільстві.

Список літератури

1. Державна служба статистики України, 2020. URL: www.ukrstat.gov.ua.

Куценко В.І.

*д. е. н., професор, головний науковий співробітник
відділу природно-техногенної та екологічної безпеки,*

ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

м. Київ, Україна

Євтушенко Г.І.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Університет державної фіскальної служби України,*

м. Ірпінь, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Людство хоче жити, людство хоче вижити.

Боротьба за існування – це боротьба за інформацію.

Ю. Лотман

Сучасний стан економіки України характеризується кардинальними змінами в усіх сферах життєдіяльності, в тому числі в тих, де відбувається формування людського капіталу, головної продуктивної сили суспільства – людини-працівника. Це складові, що формують соціальну сферу, серед яких виділяється медична сфера. В цьому контексті наша країна орієнтується на стратегію Всесвітньої організації охорони здоров'я «Основи політики досягнення здоров'я для всіх в Європейському регіоні», реалізація якої має стимулювати діяльність всіх ланок системи охорони здоров'я України.

Для української держави це являє собою вкрай важливе завдання. Адже уже тривалий час в нашій країні мають місце наступні негативні явища:

- спостерігається стійка тенденція погіршення стану здоров'я населення;
- зростає захворюваності практично за всіма видами патологій;
- досить помітною є негативна динаміка зниження показника умовного здоров'я;
- постійно погіршується демографічна ситуація;
- випереджаючими темпами відбувається зниження потенціалу здоров'я дітей, яке є гіршим здоров'я їх батьків [1].

Все це негативно позначається на формуванні трудового потенціалу країни – важливого чинника її соціально-економічного розвитку. В той же час нинішні соціальні умови не дозволяють ефективно використовувати наявні у людини фізичні, інтелектуальні та духовні ресурси. Це підтверджують наступні дані: якщо в кінці 70-х років минулого століття пік здоров'я припадав на 24 роки, в кінці 80-х років – на 14, то в кінці 90-х років людина залишалась з тим потенціалом здоров'я, який вона отримала при народженні. І, як свідчить статистика, хвороби «помолодшали». Серед причин останнього треба назвати:

- послаблення регулюючої ролі держави та зниження турботи останньої про стан здоров'я населення;
- недостатність розвитку профілактики захворювань, що зумовлює постійне збільшення кількості виявлених гострих і хронічних захворювань;
- вкрай низький рівень використання нових технологій у сфері діагностики тощо.

Тож не дивно, що стан здоров'я населення України є значно гіршим, аніж у наших, зокрема західних, сусідів. Подоланню цих негативних явищ може сприяти модернізація медичної сфери, що пов'язано зі складними технологічними й організаційними процесами, як правило науково- та ресурсоемними. Ефективна модернізація в сфері охорони здоров'я передбачає необхідність забезпечення правильного розподілу наявних ресурсів, зокрема: організаційно-управлінських, кадрових, фінансових, матеріально-технічних, а також ресурсного потенціалу територіального розвитку.

Процеси модернізації включають реструктуризацію медичної допомоги (з чим пов'язані зміни в амбулаторно-поліклінічній, стаціонарній і стаціонарозаміщуючій допомозі), узгодження її обсягів і структури з реальними потребами населення, широким упровадженням ресурсозберігаючих технологій в усіх ланках системи охорони здоров'я.

Величина та якість потенціалу останньої визначаються перш за все основними засобами, тобто матеріальними цінностями, що використовуються в процесі надання населенню відповідної медичної послуги чи медичної допомоги [2, с. 154]. Від їх стану та ефективності використання залежить обсяг і якість медичного обслуговування. Як показали результати нашого дослідження, основні засоби системи охорони здоров'я України характеризуються високим ступенем зносу. У зв'язку з появою так званих «стаціонарів на дому», а також зі зростанням частки населення, яке отримує в таких умовах стаціонарну допомогу, підвищується роль портативного медичного обладнання як, скажімо, апаратів «Фея», «АЛМАГ», «МАГА-ФОН», «МАВІТ», «ВІРА» та інших. Рівень та успішність їх використання у значній мірі залежить від ефективності впровадження організаційно-економічного механізму, що включає:

- ресурсний потенціал системи охорони здоров'я;
- взаємозв'язки між компонентами та територіальними складовими (елементами) ресурсного потенціалу медичної сфери;
- спосіб формування та використання ресурсного потенціалу та його складових в процесі функціонування системи охорони здоров'я;
- нормативно-правове поле формування і використання ресурсного потенціалу медичної сфери;
- апарат управління, методи і важелі управління, які застосовуються під час управління процесами формування і використання ресурсного потенціалу системи охорони здоров'я;
- реакцію населення на дії апарату управління і результати використання ресурсного потенціалу системи охорони здоров'я [3].

Реалізація зазначеного механізму сприятиме зміцненню здоров'я нації, зростанню людського потенціалу країни шляхом здійснення наступних заходів:

- надання населенню можливостей отримання медичних послуг та лікувально-профілактичної допомоги, що визначено існуючими медико-економічними стандартами;
- адаптації системи охорони здоров'я до нових реалій сьогодення, таких як: ринкові відносини, а також поширення небезпечних інфекцій;
- здійснення реструктуризації медичної галузі та розвитку альтернативних форм сфери охорони здоров'я – приватної, комунальної, орендної, благодійної, які збагачують ринок медичних послуг, наповнюють його якісно новими підходами до обслуговування та лікування населення.

В цих умовах важливо дотримуватись наступних принципів:

- раціонального розміщення відповідних об'єктів, що передбачає всебічне врахування економічних, демографічних, соціальних та екологічних передумов і факторів;
- вирівнювання динаміки розвитку системи охорони здоров'я та ринку медичних послуг, що має ґрунтуватися на всебічному розвитку медичної сфери та реалізації заходів активної державної соціальної політики;
- врахування міжнародного досвіду розвитку системи охорони здоров'я [4, 5].

Важливе значення всіх цих принципів моментів обумовлюється загальною стратегією соціально-економічного розвитку України. Їх дотримання сприятиме підвищенню ефективності медичного обслуговування населення, досягненню бажаних позицій нашої країни в міжнародних рейтингах.

Список літератури

1. Куценко В.І. Сфера охорони здоров'я: соціально-економічні та регіональні аспекти: монографія / В.І. Куценко, Г.І. Трілленберг. – К., 2005. – 367 с.
2. Арзамасова О.В. Побудова нової економіки: проблеми формування кадрового потенціалу України / О.В. Арзамасова // Наука і економіка. – 2014. – № 4 (36). – С. 150-156.
3. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону: методологія, методи, практика / В.С. Коломийчук, Л.Т. Шевчук, С.Л. Шульц. – Тернопіль: Укрмедкнига, 2002. – 277 с.
4. Барциц И.Н. Критерии эффективности государственного управления и глобальное управленческое пространство / И.Н. Барциц // Государство и право. – 2009. – № 3. – С. 12-80.
5. Гришин В.В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики: учеб. пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 368 с.

Литвин О.Ю.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

РИНОК ЖИТЛА В УКРАЇНІ: СТАГНАЦІЯ ЧИ ПІДЙОМ?

Частина українців, (на відміну від переважної більшості жителів західноєвропейських країн), намагається вирішити житлову проблему шляхом купівлі нового житла. Це пояснюється тим, що у нових будинках краще планування квартир, використовуються сучасні матеріали, нові інженерні мережі і комунікації тощо. Наявні наукові розробки відображають окремі аспекти ринку нерухомості. Так, С. Ірхіна [1] – досліджує світовий досвід будівництва доступного для населення житла та можливості його застосування, О. Ковалевська [2] – представляє концепцію формування і розвитку ринку житла в Україні. Проте, цінові тенденції на ринку нового житла в умовах розповсюдження коронавірусу в Україні, недосліджені. Саме це й визначає актуальність даної публікації.

Перш за все, слід зазначити, що існуючу схему придбання нового житла в Україні (в переважній більшості випадків) не можна назвати покупкою житла у класичному розумінні. Бо покупець (по-суті, інвестор):

- авансує забудовника (оплата 30-50% першого внеску від вартості квартири на етапі укладання угоди, щомісячні проплати решти суми);
- кредитує його (надає, наголошуємо, безпроцентний кредит) – у випадку дострокової оплати за квартиру;
- очікує рік-півтора на квартиру і отримує її без ремонту, абсолютно невпорядковану.

Забудовник, у свою чергу:

- користується коштами інвестора (іноді направляючи їх зовсім не на будівництво – як видно із розслідування кримінальних справ);
- здійснює будівництво житла (переважно, коштом інвестора);
- передає по акту прийома-передачі невпорядковану, без ремонту квартиру інвестору.

В розвинених європейських країнах продавець житла власним коштом зводить будинок, продає квартиру (за бажанням покупця робить в ній ремонт), а покупець купує готову впорядковану квартиру.

Звертаємо увагу на недосконалість й значних недоліках сучасної системи житлового будівництва, утисках прав покупців при укладанні угод купівлі-продажу нового житла, проявах переваг та захисту інтересів забудовників перед інтересами покупців.

В Україні, на жаль, прийшла біда – епідемія короно вірусу. Суспільство зникає жити за новими правилами, в умовах карантину й жорстких обмежень. Закриваються підприємства, падає ВВП, зростає інфляція, відбувається девальвація.

Що ж буде з ринком житла: стагнація, чи, навпаки, деяке пожвавлення? Кількість угод збільшиться, чи ні? Які цінові тренди очікуються? Існують різні прогнози. Спробуємо проаналізувати й об'єднати їх в кілька основних груп.

Частина експертів вважає що девальвація гривні буде мотивувати українців купувати квартири. Це ті, хто тримав свої заощадження в іноземній валюті, а також інвестори, які розраховують отримати прибутки, вкладаючи кошти у новобудови. Так, Ярослава Чапко, комерційний директор CBS Holding, вважає, що «Цінові коливання дають чудову можливість заробити 20-30% річних, при умові інвестицій в надійні забудови [4]». (Додає оптимізму й те, що на початку квітня Кабінет Міністрів України дозволив забудовникам продовжити роботу, як і магазинам будівельних матеріалів).

Девальвація гривні до долару відповідає очікуванням тієї частини покупців, що планують придбати квартиру, при цьому тримають свої заощадження в іноземній валюті. У 2019 році, під час різкої ревальвації гривні, така категорія покупців, взяла паузу в очікуванні повернення курсу на звичний й економічно мотивований рівень 27-28 грн/дол.

Дар'я Бедя, керівник з розвитку проектів компанії Citex Development, зазначає: «Якщо не буде занадто різких коливань курсу и він буде залишатися стабільним протягом 2 тижнів, то варто очікувати зростання активності покупців на 3-5% у квітні та ще на 5% у травні [4]». (Автор публікації вважає, що такий прогноз є занадто оптимістичний і необґрунтований).

Інша група експертів дотримується думки, що протягом кількох місяців на ринку нерухомості суттєво зменшиться кількість об'єктів і, лише згодом, спрацює, так званий, відкладений попит. Тарас Годованец із архітектурного бюро «Аспект»: «Ціни до кінця року зростуть у гривневому еквіваленті, й впадуть у доларовому. Це дозволить ринку збільшити продаж нерухомості після нинішнього зменшення попиту. Люди будуть забирати кошти з банків і вкладати їх у нерухомість. Також клієнти з валютними накопиченнями, будуть не проти придбати квадратні метри за вигідною ціною [4]».

Проте, якщо, все-таки, реалізується негативний сценарій, а режим карантину буде продовжуватися, той відкладений попит, на який покладають надію забудовники й володарі нерухомості, почне зникати. Затяжний спад ділової активності, зниження доходів населення й бізнесу, нарощування панічних настроїв призведе до того, що люди відмовляться від купівлі нерухомості.

Враховуючи оновлений урядовий макропрогноз (Кабінет Міністрів допускає, що середній курс у 2020 р. може бути на рівні 29,5 грн/дол., падіння ВВП – 3,9%, інфляція – 8,7%. [4]), а також оновлений макропрогноз Світового банку для України, згідно з яким ВВП у 2020 році впаде на 3,5% (трохи менше, ніж в урядовому, а інфляція – на 0,2 % більше) – зросте до 8,9%, й державний борг збільшиться до 59% ВВП [5], вважаємо такий варіант одним з найбільш вірогідних.

Список літератури

1. Ірхіна С. В. Оцінка світового досвіду будівництва доступного для населення житла: можливості застосування в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/> (дата звернення 13.03.2020).
2. Ковалевська О. П. Концепція формування і розвитку ринку житла в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?operation=1&iid=447> (дата звернення 13.03.2020).
3. Что будет с ценами на жилье веб-сайт. URL: <https://kurs.com.ua/novost/167346-koronavirus-i-karantin-cto-budet-s-cenam-na-zhile/> (дата звернення 25.03.2020).
4. Уряд прогнозує середній курс 29,5 грн/дол., у 2020 р., падіння ВВП на 3,9%, інфляцію 8,7%. Фінбаланс. веб-сайт. URL: http://finbalance.com.ua/news/uryad-prohnozu-seredniy-kurs-u-2020-rotsi-na-rivni-295-hrn_dol---onovleniy-makroprohnoz (дата звернення 5.04.2020).

5. Світовий банк: ВВП у 2020 році впаде на 3,5%, а інфляція зросте до 8,9% Фінбаланс. веб-сайт. URL:<http://finbalance.com.ua/news/svitoviy-bank-vvp-ukrani-v-2020-rotsi-vpade-na-35-a-inflyatsiya-zroste-do-89> (дата звернення 10.04.2020).

Litsman M.

student

Sotnyk I.

*Dr. Sc., Professor, Professor of the Department of Economics,
Entrepreneurship and Business Administration,*

Sumy State University

Sumy, Ukraine

THE COVID-19 INFLUENCE ON UKRAINIAN ECONOMY AND NATIONAL LABOUR MARKET

Nowadays, an urgent issue is coronavirus pandemic. We can feel its spread in each sphere of our life: social, economic, governmental and personal. Further aggravation of this global problem in Ukraine requires significant governmental actions, which have far-reaching economic and social consequences. The result of these actions is changes in domestic economy and its labour market.

Due to the spread of coronavirus, companies around the world are counting essential losses while governments are trying to create and apply anti-crisis plans for national economies. Small and medium-sized firms are suffering from paying taxes while having no real income. Many of them are forced to quit their businesses and fire employees due to quarantine. In addition, we are witnessing the extremely lost in profit of such multinationals as air travel and tourism businesses, public catering, entertaining and cultural establishments. Therefore, thousands of people have been fired with purpose – just to minimize companies' costs on paying salaries for doing nothing during the period of restrictive measures.

The Ukrainian government has already provided a number of measures to support the economy during quarantine such as forbiddance of business inspections, cancelling fines for non-payment of social taxes, freeing entrepreneurs from a number of other taxes, and improving the conditions for receiving unemployment benefits by workers, who were fired during the period of restrictive measures. Nevertheless, 3.5 million employees of small enterprises and educational institutions have been already affected by the consequences of quarantine in Ukraine [1].

Given that quarantine has hit both big and small businesses, it is expedient to consider how the incomes of multinationals owners and ordinary small firms, with up to 5 employees, have changed. What losses did the quarantine bring and is there any hope of an income return? Moreover, the main question is how we can influence on Ukrainian economy and its labour market improvement.

A survey of the Union of Ukrainian Entrepreneurs has indicated that 6% of domestic owners closed their business, most of which were small and medium-sized enterprises [2]. During March 20-25, 2020, Economic Truth together with the consulting firm Applied Research Center and City Development Center conducted an online survey for metropolitan business representatives to evaluate the quarantine effects in Ukraine. The sample of the study included 933 respondents.

The survey results revealed that 35% of Kiev entrepreneurs were forced to quit their businesses due to quarantine. Small firms (with the number of employees up to 5 people) were the most vulnerable since 45% of the respondents from this group predicted that their companies would close in the nearest future; for big business representatives (more than 500 employees) this figure was 14% and 27% for medium-sized enterprises (with 100-500 employees). Moreover, 26% of respondents predicted a 50-80% reduction in turnover. According to another 18% of the respondents, their business turnover would fall by 30-50% and only 1% of the companies in the sample expected growth [3].

Given to these results, it is quite reasonable to expect noticeable declining in incomes of the state budget in the current year. According to the data of the State Treasury Service of Ukraine, released on Wednesday, April 1, in March 2020, the state budget received 87.8 billion UAH, which is 10.4% less than government plans [4]. It means possible state budget deficit and economic instability. Today we are already experiencing fluctuations in the hryvnia exchange rate and alarming economic forecasts of leading politicians, who predict Ukraine's GDP falling by 3.9% in 2020 and increment of the unemployment rate up to 9.4% [5].

For instance, Dragon Capital's base forecast shows a 4% drop in Ukraine's GDP and the devaluation of hryvnia to 30 UAH per dollar at the end of 2020 if quarantine continues until May (the average rate is expected to be 29 UAH / dollar, and devaluation will be about 11% to last year's rate). According to a less optimistic forecast, if quarantine is extended for a longer period, GDP may fall by 9%, and the hryvnia will fall to 35 UAH / dollar. Under such conditions, unemployment is expected to increase significantly [6].

Taking into account the abovementioned situation, it is necessary to implement the following measures:

- 1) the most affected businesses (cultural institutions (cinemas, etc.), enterprises in the tourism sector) should be exempted from or allowed paying reduced income tax;
- 2) all employers should be given an opportunity to get a governmental financial support for their workers to survive during forced idle in order to prevent the spread of a pandemic;
- 3) a moratorium on all business audits should be introduced by the end of the year so that entrepreneurs are able to economically recover from the crisis.

The suggested measures can greatly contribute to improvement in economic situation in Ukraine and revival of the national labor market.

References

1. Ukrainian Parliament approves further anti-crisis measures in light of COVID-19 outbreak. URL: <https://tinyurl.com/ybzfagnw>.
2. A survey of the Union of Ukrainian Entrepreneurs. URL: <https://tinyurl.com/y7aqusny/>.
3. How quarantine affects business in Kyiv - survey. Centre for Applied Research, 2020. URL: <https://tinyurl.com/y9skm6dr>.
4. National budget receipts target met by 90% in March. Interfax-Ukraine, 2020. URL: <https://tinyurl.com/yc45fsp4>.
5. Cabinet of Ministers updates macroeconomic forecast for 2020. URL: <https://tinyurl.com/ycdg5stm>.
6. Dragon Capital head predicts 4-9% fall in Ukraine's GDP. Interfax-Ukraine, 2020. URL: <https://tinyurl.com/y9v9ldvb>.

Олійник Т.Г.

*к. е. н., старший викладач кафедри економіки підприємств,
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОНЯТТЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Сьогодні у світі не залишилося жодної країни, яка б впродовж усієї історії свого розвитку якимось чином не була б задіяна у різних міжнародних міграційних процесах: певна частина з них як країни-донори – постачальники ефективної національної робочої сили, зокрема людського й інтелектуального потенціалу, або ж як країна-реципієнт.

Міграція робочої сили є неминучим явищем в XXI ст., оскільки глобалізація міжнародного ринку праці забезпечила збільшення пропозиції праці та попит робочої сили [3]. Термін "міграція" походить від латинського слова, що означає переміщення, переселення. Вперше поняття «міграція» вводить у науковий вжиток у 1885 році англійський учений Е. Равенштейн у статті «Закони міграції» [1]. Як економічна категорія трудова міграція є безпосереднім проявом існування міжнародного (світового) ринку праці, який

розвивається внаслідок нерівномірності розподілу трудових ресурсів між країнами. Персонал залучається в країни, де попит на робочу силу відповідного рівня освіти та з необхідними навичками й професійними компетенціями перевищує її пропозицію.

У наукових працях, нормативних документах можна знайти різні трактування поняття трудової міграції. У найбільш загальному розумінні трудова міграція населення розглядається як переміщення персоналу за кордони окремих територій всередині країни чи за її межами, обумовлене зміною місця зайнятості та проживання. Як суспільне явище міграція включає в себе три параметри: зміну особою координат свого місцезнаходження (фактор мобільності), наміри особи покращити свій матеріальний і соціальний стан (фактор потреби) і намагання особи облаштуватися на новому місці і вважати його своєю «другою батьківщиною» (фактор стабільності) [5].

За визначенням інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України під трудовою міграцією слід розуміти переміщення у просторі, що здійснюються індивідами з метою підвищення рівня життя на основі більш вигідного використання власної робочої сили без зміни постійного місця проживання [8].

Я. Волоско поруч із поняттям трудової міграції виділяє пов'язану з нею міграцію економічну. Економічна міграція – це переселення мешканців із соціально-економічних причин, унаслідок погіршення умов життя і праці, які призводять до бідності та злиденності широких мас, водночас спричиняючи масове розшарування в суспільстві, що створює підґрунтя для поляризації та протистояння, конфліктів і суперечностей [6].

Потрібно виокремити таке поняття, як трудова міграція або міграція робочої сили, які необхідно розрізняти, а не ототожнювати. Під міграцією робочої сили треба розуміти переміщення працездатного населення наряду з міграцією дітей і міграцією пенсіонерів. У основу даної класифікації дослідники кладуть статевовікову структуру та здатність до праці мігрантів. У цілому такий підхід є прийнятним, хоча він і супроводжується деякими неточностями [7].

Натомість трудова міграція – явище іншого характеру, в основі якого лежить не структура мігрантів, а причина їхнього переїзду. Однак нині у науковому дискурсі ці два терміни вживаються переважно як синоніми.

Слід зазначити, що одна й та сама людина є емігрантом стосовно країни виїзду та іммігрантом стосовно країни в'їзду. Найбільш загальним показником, що характеризує міграційні процеси, є міграційне сальдо – різниця між імміграцією до країни та еміграцією за її межі.

Міграційні процеси, є свого роду демографічною та демоекономічною «інвестицією» в регіони-реципієнти і, навпаки, викликають старіння населення та погіршення трудоресурсного потенціалу в регіонах-донорах. Особливе економічне значення міграція має як фактор урбанізації, що є невід'ємним джерелом кількісного і якісного зростання. Таким чином, процес міграції завжди є географічним за формою прояву та соціально-економічним за змістом.

В залежності від класифікаційних критеріїв виділяють такі види трудової міграції (табл. 1).

Таблиця 1. Види трудової міграції

Класифікаційний критерій	Вид	Сутність
За термінами	Постійна	Без повернення працівника
	Тимчасова	На визначений термін з поверненням працівника на батьківщину
	Маятникова	Регулярний рух з дому на місце роботи чи навчання за межі свого населеного пункту
	Сезонна	Переміщення працівників на місце роботи в певні періоди року з наступним поверненням

Класифікаційний критерій	Вид	Сутність
За напрямом переміщення	Еміграція	Виїзд з країни
	Імміграція	В'їзд в країну
	Реєміграція	Повернення емігрантів на батьківщину
За характером	Пряма	Переміщення з працевлаштуванням компанії, де мігрант раніше не працював
	Опосередкована	Переміщення на іншу територію з працевлаштуванням у рамках однієї компанії
За формою трудової угоди	Індивідуальна	Переміщення однієї особи
	Колективна	Переміщення групи осіб
За формою реалізації	Суспільно організована	За участі державних і громадських організацій на їх організаційно-економічній підтримці
	Неорганізована	Проводиться силами і за кошти самих мігрантів без матеріальної і організаційної підтримки зовні
За статусом у країні призначення	Асиміляційна	З наданням громадянства приймаючої країни
	Неасиміляційна	Без надання громадянства приймаючої країни
За ступенем легальності та можливостями статистичного обліку	Офіційна	Переміщення з декларуванням мети участі у трудовій діяльності та легальне працевлаштування в приймаючій країні
	Неофіційна легальна	Переміщення з декларуванням туристичних цілей з наступним працевлаштуванням та реєстрацією в країні-реципієнті
	Нелегальна	Переміщення з наступною незареєстрованою трудовою діяльністю
	Міграція жертв злочинних угруповань	Зайнятість протиправною діяльністю за кордоном не з власної волі

Джерело: побудовано автором за даними [9].

Міграція кваліфікованого персоналу, як і будь-яке соціально-економічне явища, прямо чи опосередковано впливає на економічний розвиток країни. Характер впливу міграційних потоків на демографічну ситуацію та стан трудових ресурсів залежить і від кількісного, і від якісного складу мігрантів, причому наслідки міграції населення оцінюються і з боку вибуття, і з боку прибуття (табл. 2).

Таблиця 2. Позитивні наслідки міграції населення

Сфера відносин	Країна вибуття	Країна прибуття
Економічна	Зменшення рівня безробіття	Зростання внутрішнього попиту на товари і послуги, зменшення дефіциту персоналу
Освітньо-наукова	Напрацювання ділових зв'язків, міжособистісних контактів емігрантів з провідними науковцями, поступова інтеграція науковців до світового науково-технічного й освітнього товариства	Економія на витратах на освіту та підготовку кадрів, участь у формуванні міжнародних професійних та наукових співтовариств
Соціально-демографічна	Підвищення рівня добробуту сімей мігрантів	Розширення соціальних зв'язків, вирішення демографічного питання «старіння нації»

Сфера відносин	Країна вибуття	Країна прибуття
Валютно-фінансова	Додаткові надходження у формі грошових переказів мігрантів на батьківщину	Можливість ефективною реалізації мігрантами валютних та фінансових цінностей у країні прибуття
Податкова	Додаткові надходження у формі податків від діяльності фірм-посередників	Додаткові надходження у формі податків від діяльності підприємців-нерезидентів
Інвестиційна	Розширення форм і напрямів інвестування за рахунок збільшення надходжень домогосподарств	Приплив капіталу та створення нових робочих місць при міграції підприємців, що здійснюють підприємницьку діяльність на території країни
Інноваційно-технологічна	Підвищення кваліфікації персоналу за кордоном, що сприяє припливу на батьківщину нових ідей, технологій, розробок	Обмін знаннями, приплив капіталу, ідей та розробок, що призводять до підвищення конкурентоспроможності національної продукції
Культурна	Формування нових інтегрованих культурних цінностей та удосконалення професійної етики	Формування нових інтегрованих культурних цінностей та удосконалення професійної етики

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Незважаючи на переваги міграції, існує ряд загроз, що виникають внаслідок переміщень населення і потребують заходів мінімізації негативного впливу на економіку як приймаючої країни, так і країни-вибуття трудових мігрантів (табл. 3).

Таблиця 3. Негативні наслідки міграції населення

Сфера відносин	Країна вибуття	Країна прибуття
Економічна	Погіршення якості робочої сили через відплив за кордон найбільш активної частки населення та її заміщення некваліфікованими працівниками-іммігрантами; утрата професійних навичок персоналу при роботі не за фахом; виникнення дефіциту кваліфікованих кадрів в економіці країни	Зниження розмірів оплати праці в окремих секторах економіки через готовність іммігрантів одержувати нижчу заробітну плату, ніж резиденти; зростання безробіття серед резидентів; поширення неформальної зайнятості
Освітньо-наукова	Втрати вкладень у інтелектуальний людський капітал, який використовується за межами країни	Втрати вкладень у інтелектуальний людський капітал у випадку рееміграції працівника
Соціально-демографічна	Соціально-психологічні наслідки для членів сімей мігрантів, загострення питання «старіння нації»	Посилення соціальної напруги, збільшення видатків на соціальний захист іммігрантів
Валютно-фінансова	Зменшення потенційної кількості валютно-фінансових операцій на території країни через їх здійснення мігрантами на території іншої країни	Втрати капіталу через грошові перекази мігрантів на батьківщину

Сфера відносин	Країна вибуття	Країна прибуття
Податкова	Можливість ухилення мігрантів від сплати податків	Можливість ухилення мігрантів від сплати податків
Інвестиційна	Звуження потенційних інвестиційних вкладень, які здійснюються мігрантами за кордоном	Підвищення інвестиційного ризику різної природи
Інноваційно-технологічна	Відтік ідей, технологій, розробок	Неспроможність реалізації окремих інноваційних розробок через невідповідність розвитку економіки країни запропонованій технології
Культурна	Зростання ризику втрати культурної ідентичності нації	Зростання ризику втрати культурної ідентичності нації, загроза міжнародних конфліктів

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Слід зазначити негативний вплив міграції на соціальне становище окремих категорій населення. Так, деякі мігранти залишаються серед найбільш уразливих категорій суспільства. Значний міграційний приріст в може призвести до зростання безробіття серед громадян приймаючої країни, до загострення конфліктів на расовій, національній та релігійній основі. Через грошові перекази мігрантів відбувається відтік капіталу з країни. Працівники-мігранти також часто перебувають у гірших умовах, працюють за меншу зарплату, більш тривалий час, ніж працівники-резиденти, та часто першими втрачають роботу у разі економічного спаду. Для мігрантів існує вища небезпека порушень прав людини, зловживань та дискримінації. Мігранти, особливо жінки та діти, можуть навіть стати жертвою торгівлі людьми та різноманітних форм експлуатації [4].

Список літератури

1. Ravenstein E. The Laws of Migration . *Journal of the Statistical Society*, 1885. № 46. P. 167-235.
2. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. *International Migration Report: Highlights*. New York, 2017. 38 p.
3. Астахова О. В. Трудова міграція та її наслідки. *Праця і зарплата*. 2011. 4-5 с.
4. Бербенець О. В. Основні тенденції та наслідки міжнародної трудової міграції. *Агросвіт*, 2015. № 15. С. 26-29.
5. Бондырева С. К., Колесов Д. В. *Миграция (сущность и явления)*. 2-е изд. Москва: изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: изд-во НПО «МОДЭК», 2007. 296 с.
6. Міжнародна трудова міграція населення: причини виникнення та наслідки для економіки / Я. О. Волоско. Вісник НУ "Львівська політехніка". 2015. № 824. С. 21-26.
7. Міграція в Україні: цифри і факти: веб-сайт. URL: <http://www.slideshare.net/ssuser344b2c/ukr-fff14299857431851&fbinitialized>.
8. Позняк О.В. *Населення України. Трудова еміграція в Україні: монографія*. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. 233 с.
9. Передрій О. С. *Міжнародні економічні відносини: навч. посіб.* Київ, 2008. 263 с.

Орловська К.А.
 студентка гр.УС-72

Герасимчук В.Г.

д. е. н., професор, професор кафедри міжнародної економіки,
 НТУ України «Київський політехнічний інститут ім.Ігоря Сікорського»
 м. Київ, Україна

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

В умовах розвитку глобалізаційних процесів у світовій економіці актуальним є аналіз міграційних процесів в Україні та розробка ефективних заходів у регулюванні міграційним потоком. Кожна міграційна хвиля відбирає тисячі талановитих та перспективних громадян

країни. У зв'язку з цим трудова міграція є однією з важливих проблем, на вирішення якої має бути спрямована підвищена увага з боку держави з огляду її національної безпеки. Для відображення загального стану міграції в Україні, проаналізуємо ситуацію, що склалася у міграційному русі в державі.

За даними Держстату України, на постійне проживання за кордон у січні 2019 р. українці переважно виїжджали до США (222 особи), Литву (82), Росію (64), Німеччину (63), Білорусь (28) та Угорщину (24). Поверталися українці переважно з Росії (33 особи), Ізраїлю (21) та США (18). Зберігається тенденція виїзду пенсіонерів в Угорщину (83,3% всіх емігрантів) та Росію (56,3%) [1].

Для більш детального аналізу міграційних процесів розглянемо трудову та освітню міграцію. За показниками трудової міграції станом на січень 2019 р. 10034 осіб перебувало на обліку з метою працевлаштування в Україні, що на 30 осіб менше ніж у грудні 2018 р. Найбільше осіб, які проживали в Україні з метою працевлаштування станом на січень 2019 р., були громадянами Туреччини (1809 осіб), Російської Федерації (1144), КНР (657), Республіки Білорусь (543), Азербайджану (477), США (410) та Польщі (359). Переважна більшість зазначених осіб зареєстрована у м. Києві та Київській області – 62,4%, Одеській (8,1%) та Львівській областях (6,5%), як наведено у рис. 1.

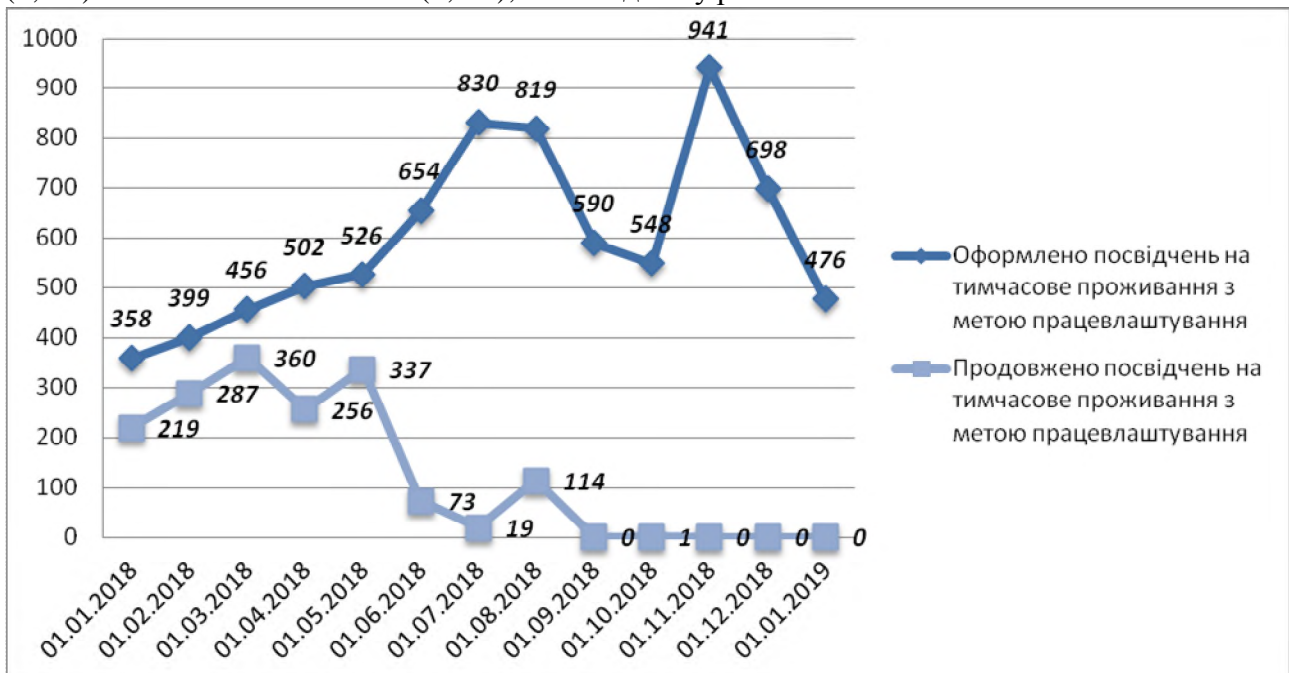


Рис. 1. Посвідки на тимчасове проживання мігрантів з метою працевлаштування, січень 2018 р. – січень 2019 р., шт. [1]

За даними НБУ, упродовж 2018 р. через системи переказу коштів з України переказано \$294 млн. (в еквіваленті). Основними країнами, куди спрямовувалися грошові перекази в Україну, стали Російська Федерація (37%), Грузія (9%), КНР (6%), Азербайджан (6%), Узбекистан (4%). Україна залишається країною-реципієнтом транскордонних переказів. У 2018 р. сума коштів, отриманих в Україні з використанням міжнародних систем переказу коштів, у вісім разів перевищувала суму коштів, відправлених за межі держави. Зазначимо також, що серед основних країн призначення мігрантів з України: Польща, Росія, Чехія та Італія. На них припадає близько 80% загальних потоків трудових мігрантів з України, як наведено у рис. 2.

Видами економічної діяльності, в яких найчастіше працюють українці за кордоном, є: будівництво, індустрія, ресторанно-готельний бізнес, домашній догляд і сільське господарство.

Останні три сфери популярні в країнах ЄС, тоді як транспорт і торгівля популярніші в країнах СНД.

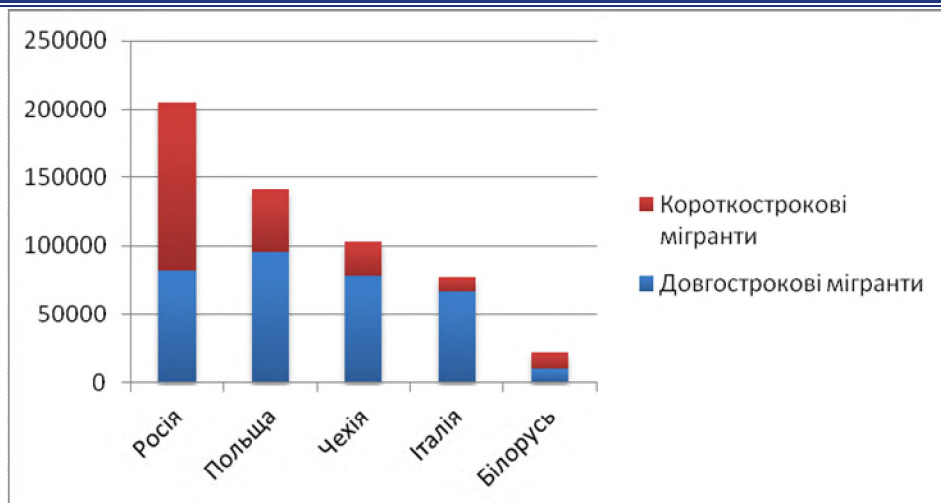


Рис. 2. Основні держави призначення мігрантів з України, осіб [1]

Існує чіткий поділ щодо гендерного поділу праці. Жінки в основному зайняті в догляді на дому та готельно-ресторанному бізнесі, тоді як чоловіки – на будівництві, виробництві і в галузі транспорту [1].

За статистичними даними освітньої міграції станом на січень 2019 р. в Україні на обліку перебували 63815 іноземців та осіб без громадянства (ІОБГ) з метою навчання, що на 638 осіб більше, ніж у грудні 2018 р. Освітні мігранти зареєстровані в найбільших освітніх центрах України: Харківській області (26,8%), Києві та Київській області (17,7%), Одеській (14,4%) та Дніпропетровській області (6,1%). Кількісна характеристика тимчасово проживаючих мігрантів в Україні з метою навчання наведена у рис. 3.

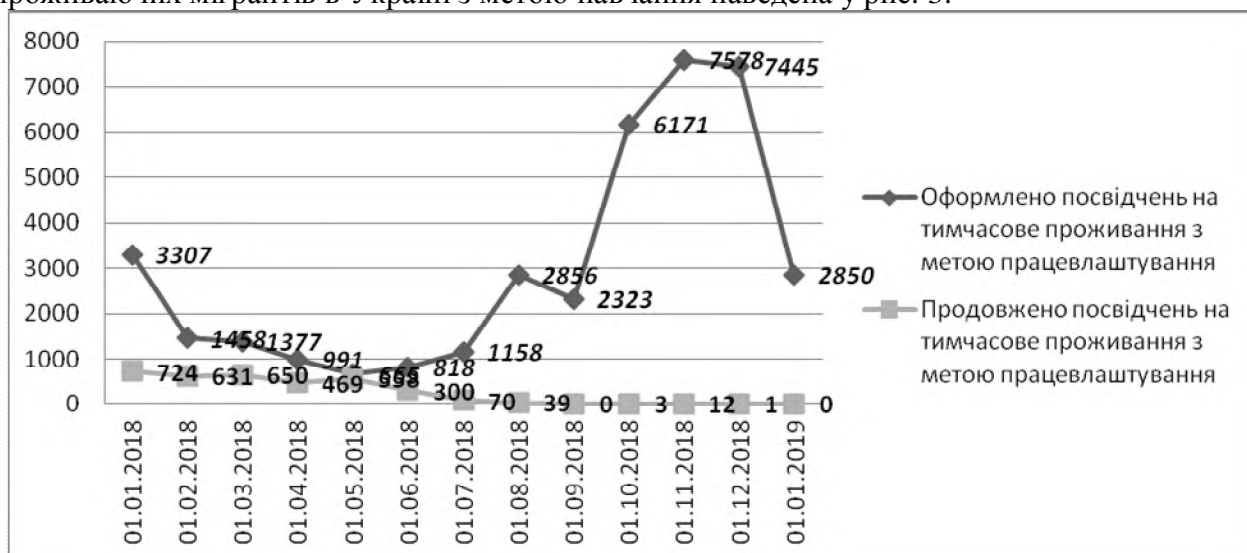


Рис. 3. Динаміка оформлення посвідок на тимчасове проживання в Україні з метою навчання, січень 2018 р. – січень 2019 р., шт. [1]

Переважаючі країни походження мігрантів, що проживають в Україні з метою навчання, не змінилися з попереднього місяця: Індія (14668), Марокко (6888), Туркменістан (4129), Туреччина (3838), Нігерія (3537), Єгипет (3170), КНР (2708), Ізраїль (2236), Йорданія (2191) та Іран (1766). Кількість студентів, що проходять навчання в українських вищих навчальних закладах (ВНЗ) з країн Європейського Союзу, незначна. Найбільше їх представництво з Польщі (537 громадян) та Німеччини (97) [1].

За останні роки зростання чисельності українців, які виїхали на навчання у зарубіжних університетах, суттєво прискорилося. За даними щорічного моніторингу

кількості українських громадян, які навчаються у закордонних вищих навчальних закладах на стаціонарі, що здійснюється аналітичним центром CEDOS, у 2017/2018 навчальному році за кордоном навчалося 47724 громадян України. Найбільше з них у Польщі (15,0 тис.), Німеччині (9,0), Росії (6,0), Канаді (2,0), Чехії (2,0), Італії (1,9), США (1,5), Іспанії (1,4), Франції (1,3), Великобританії (1,0 тис.) [1].

Упродовж останнього десятиріччя кількість студентів, що навчається у закордонних ВНЗ, зросла більш ніж утричі – з 24104 до 77424 осіб. Найбільшою популярністю користуються ВНЗ Польщі, Росії, Чехії, Словаччини, Австрії, Італії, Іспанії, Канади та Болгарії, як наведено у рис. 4.

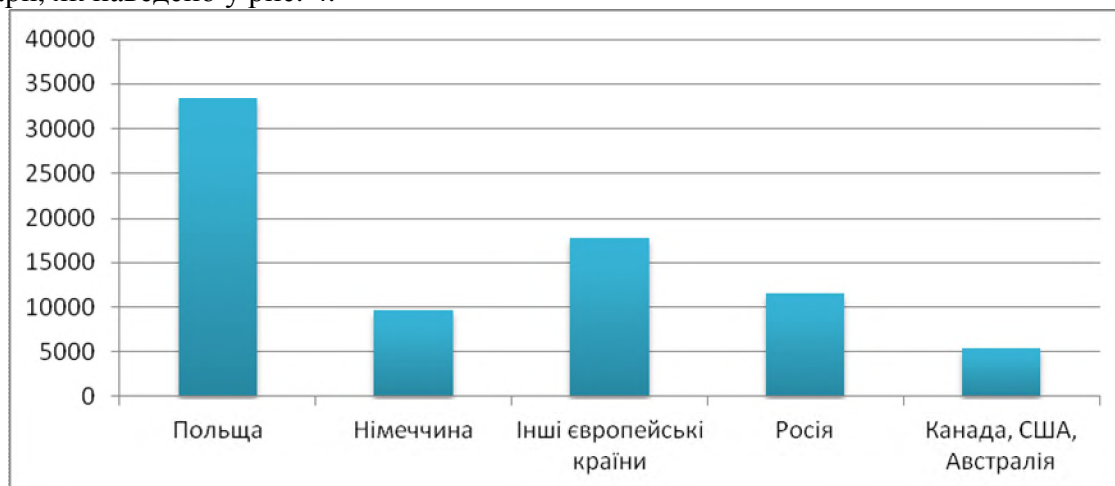


Рис. 4. Кількість студентів з України, що навчалися за кордоном у 2017/2018 навчальному році [1]

В НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського» у 2019 р. реалізовувалася 41 програма подвійних дипломів з університетами 11 європейських країн. На включене навчання виїжджали 180 студентів та аспірантів КПІ.

Найбільш популярними серед студентства є програми подвійного диплому з університетами ле Ман (Франція) і Отто фон Геріке (Німеччина), серед програм обміну – з Університетським коледжем м. Йовик (Королівство Норвегія). Діє 18 програм подвійного керівництва аспірантами з університетами п'яти країн. Близько 40% студентів, які брали участь у програмах академічної мобільності, отримують дипломи з відзнакою. Позитивний імпульс участі в програмі кредитної студентської мобільності Erasmus+, рівня KA1, дав перший в КПІ Міжнародний тренінг для університетів-партнерів із 10 країн ЄС. За механізмами програми Erasmus+, EURASIA та ін. КПІ інтегрує кращий світовий досвід організації навчання, розвиває процес підготовки висококваліфікованих фахівців.

Отримали подвійні дипломи (КПІ і Познанської політехніки) перші 5 магістрів механіко-машинобудівного інституту (ММІ). За підтримки Ради вищої освіти Туреччини з Анкарським університетом підписано спільну магістерську освітню програму навчання турецьких студентів в КПІ у сфері атомної енергетики (теплоенергетичний факультет). Магістерська програма «Динаміка та міцність машин» (ММІ) першою в Україні отримала європейську акредитацію. Таким чином, академічна мобільність стає важливою складовою підвищення якості підготовки студентів для потреб економіки [2].

Серед головних мотивів і причин, що спонукають населення до міжнародної міграції, варто віднести наступні: різниця в рівнях економічного розвитку окремих країн; нерівномірність у обсягах і темпах нагромадження капіталу у різних сферах міжнародної економіки; наявність національних відмінностей у розмірах заробітної плати; хронічне безробіття в країнах, що розвиваються; порівняно вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграції та соціальні умови для більш повної реалізації своїх можливостей у країнах імміграції. До зазначених причин долучаються чинники неекономічного характеру,

серед яких: розвал федеративних держав (СРСР, СФРЮ), збройні та релігійні конфлікти, екологічні та етнічні проблеми [3; 4].

В Україні головною причиною міграційних процесів можна вважати соціально-економічну складову. За результатами дослідження, проведеного Держстатом України, 97,7% мігрантів причиною виїзду за кордон назвали низький рівень зарплати в Україні та відсутність можливості працевлаштування на батьківщині [1; 5]. Варто зазначити, що владні структури в Україні не належним чином застосовують заходи, щоб запобігти масовій міграції, насамперед, висококваліфікованих фахівців, у т. ч. інженерних і наукових кадрів. Навпаки, навіть створюються умови для виїзду за кордон, про що свідчать видані ліцензії понад 800 суб'єктам господарської діяльності на посередництво у працевлаштуванні за межами держави [5].

Для забезпечення макроекономічної стабілізації та оздоровлення економіки України необхідно запровадити низку заходів. Насамперед, варто забезпечити людей роботою, яка включає належні умови праці та рівень оплати праці. Її рівень необхідно наблизити до рівня оплати праці тих країн, до яких іммігрують працівники. На законодавчому рівні необхідно прийняти нормативно-правові документи, міждержавні угоди, які створили б цивілізовані умови для легального працевлаштування за кордоном, забезпечили права і соціальний захист мігрантів, запобігали таким негативним явищам, як трудова дискримінація, примусова праця, торгівля людьми [4; 6]. Міграційна політика має узгоджуватися із стратегією соціально-економічного розвитку, спрямовуватися на підвищення довіри суспільства до влади, забезпечення високих стандартів життя, створення привабливого інвестиційного клімату країни та ефективного використання людського потенціалу.

Список літератури

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Підсумки міжнародної діяльності КПІ ім. Ігоря Сікорського у 2019 році та завдання на 2020 рік. Зі звіту проректора з міжнародних зв'язків С.І. Сидоренка. URL: <https://kpi.ua/2019-dms>.
3. Кулик В. Внутрішні та зовнішні виміри регулювання міграційних процесів. Гідна праця та трудова міграція в Україні: матеріали міжнародного експертного круглого столу (Київ, 25.11.2008 р.). К.: ТОВ «ПЦ «Скайтек», 2009. С. 25-33.
4. Грішнова О.А. Вплив міграції на глобальний перерозподіл людського капіталу. Міжнародна міграція та розвиток України в контексті європейської інтеграції: зб. матеріалів міжнар. наукової конференції (Київ, 16 жовтня 2007 р.). К.: ПЦ «Фоліант», 2008. С. 22-30.
5. Костенко В. Наслідки впливу світових глобалізаційних процесів на міграційну політику держав. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Питання політології». 2016. № 28. С. 180-184. URL: <https://periodicals.karazin.ua/politology/article/view/5849>.
6. Лібанова Е.М. Зовнішні трудові міграції українців: масштаби, причини, наслідки. Демографія та соціальна економіка. 2018. № 2. С. 11-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2018_2_3.

Остапук О.В.

здобувач вищої освіти кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

Латкіна С.А.

старший викладач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Демографія представляє собою науку про народонаселення певної країни; про закономірності відтворення, кількість, статево-вікову структуру, приріст населення та фізичним переміщення. Демографічний фактор є одним з основних для забезпечення стабільного стану та розвитку держави. Проблему демографічного розвитку слід розглядати як першочергову, адже вона є основним показником функціонування будь-якої країни. Від

демографічних характеристик працездатного населення та показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу, а як наслідок величина національного доходу держави, тому дослідження цієї теми є актуальним для нашої країни.

З проголошенням незалежності в Україні склалися сприятливі умови для дослідження демографії, її причин, наслідків, шляхів подолання. Вивченням цих питань займалися такі вчені, як: В. Піскунов, М. Птуха, О. Позняк, Е. Лібанова, Л. Чуйко, О. Хомра, І. Курило, В. Стешенко, С. Пірожков, Н. Левчук, О. Макарова та ін. [2].

Всі вони беззаперечно погоджувалася з думкою про те, що вивчення демографії є одним з найважливіших питань сучасності, мотиватором до здійснення реформ уряду країн задля покращення соціальних умов існування населення на певних територіях.

Аналізуючи статистичні дані в Україні з цього питання, можна відтворити гістограму, що показує темпи зміни природного населення за останні 10 років (рис.1). Як бачимо з рис.1, динаміка зміни чисельності населення України невтішна. З кожним роком відбувається зменшення чисельності на 0,5 %, а з 2014 на 2015 рік відбулося катастрофічне зменшення на 5,5%, що складало біля 2497 тисяч осіб.

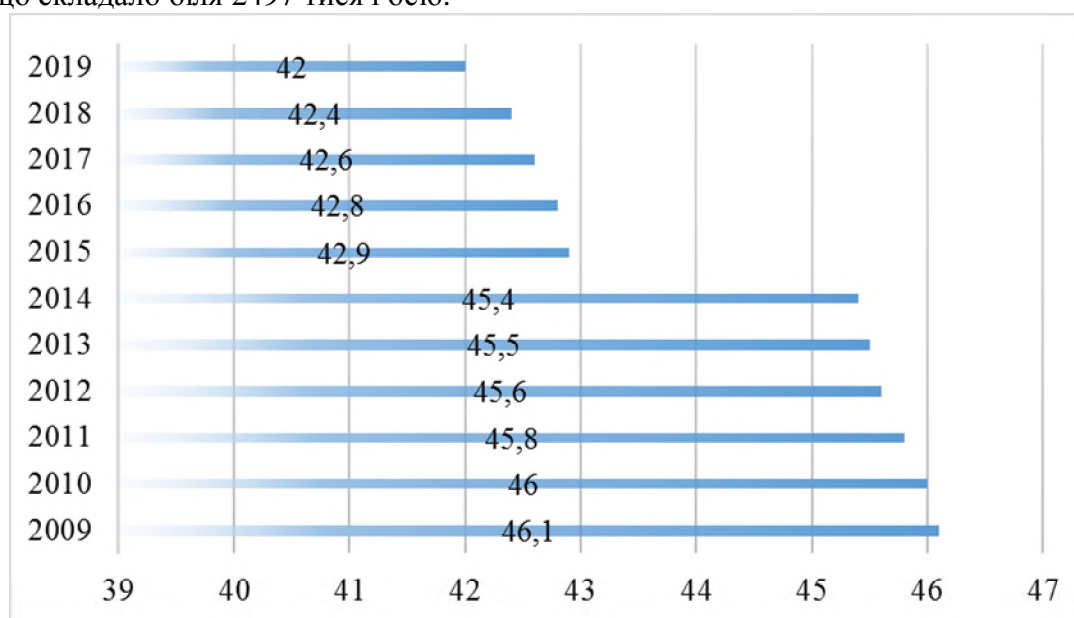


Рис. 1. Зміна чисельності населення України з 2009-2019 роки, млн. осіб [1]

Щодо Херсона та Херсонської області демографічні дані виглядають таким чином (рис. 2). З рисунку 2 видно, що на території Херсонської області відбувається постійне зменшення чисельності населення на від 0,4% до 0,8%, найзначущим було зменшення у 2018-2019 роках на 0,89%.

Наявність демографічної кризи на території України спричинена такими факторами:

- міграційні процеси (за даними експертів за межами України шукають роботу від 5 до 7 мільйонів громадян);
- катастрофічне погіршення стану здоров'я населення, що можна вважати наслідками низької якості медицини в Україні та погіршення екології;
- руйнування соціальної сфери в селі, розвал АПК;
- низький місячний дохід.

Наслідками дії всіх цих факторів є зменшення трудового потенціалу, а як наслідок зменшення ВВП країни. Останні декілька років українці масово мігрують на заробітки в країни ЄС, по оцінкам уряду біля 7-9 мільйонів осіб періодично виїжджають на роботу за кордон. За Державної служби статистики в Україні налічується біля 24 мільйонів працездатного населення, тобто за кордон на роботу періодично виїжджає кожен третій робітник в країні. По оцінкам агентство Persoonnel Service, Польща за рік видає біля мільйону дозволів на роботу, 90% з яких отримують українці.

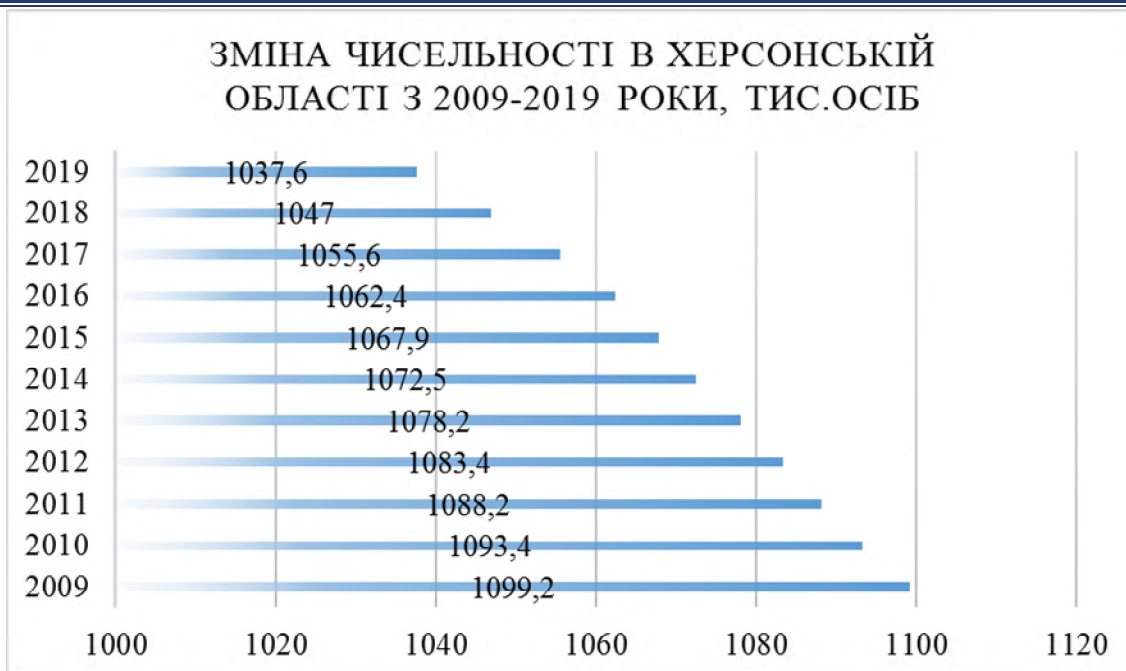


Рис. 2. Зміна чисельності населення Херсонської області з 2009-2019 роки, тис. осіб [3]

За оцінками експертів на кожний мільйон українців, що виїхали працювати за кордон, 180 000 приймають рішення залишитися жити в країні[5]. Сума втрати для України налічує півтора мільйона доларів, через безповоротний виїзд певної частини населення. Гроші, які витрачаються на території Польщі, збільшують його внутрішній валовий дохід замість того, щоб з цих доходів поповнювати бюджет своєї держави, шляхом сплати податків.

Подібна ситуація нашою вихує на потребу в невідкладних діях з боку владних структур України. Подібні невтішні статистичні дані є показником того, що держава повинна внести зміни щодо економіки праці, соціальної економіки та політики, в цілому, щоб створити гідні умови для проживання та роботи на території України.

Якщо подібні тенденції будуть зберігатися та не буде вжито змін в Україні виникнуть загрози нестачі трудових ресурсів, кваліфікованих кадрів, що вплине на послаблення обороноздатності держави та територіальної цілісності. Економіка України не зможе створювати конкуренцію на світовому ринку. Найближчій перспективі стане неможливим відтворення кількісних та якісних показників населення [4].

Список літератури

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Енциклопедія сучасної України. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=21470.
3. Міністерство фінансів. URL: <https://index.minfin.com.ua/>.
4. Демографічна криза в Україні причини і наслідки. URL: <http://www.golos.com.ua/>.
5. Економполітика. URL: <https://www.gazeta.ru/>.

Письменна Т.В.

*к. е. н., доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ У НОВИХ РЕАЛІЯХ ЗАЙНЯТОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

В умовах економічних і соціальних трансформацій, які впливають на розвиток суспільства на сучасному етапі, змінюється система ризиків, мається на увазі, виникають нові, а старі набувають оновленої якості. Мова йде саме про нові соціальні ризики,

виникнення яких ініціюється діяльністю держави при реалізації економічної та соціальної політики. При негативному результаті у суспільстві можуть бути закладені основи соціального конфлікту, розвиток якого загрожує руйнацією соціальної системи. Саме підвищення соціальної напруги у суспільстві є передумовою зародження соціального конфлікту та призводить до виникнення нових соціальних ризиків.

Під соціальними ризиками у сфері зайнятості розуміється ймовірність настання небажаних наслідків при реалізації інтересів суб'єкта відносин зайнятості внаслідок прийнятого ним рішення. Водночас, такі ризики зумовлюються не тільки характером діяльності окремих суб'єктів відносин зайнятості, але й загальною економічною ситуацією у сфері зайнятості, перспективами працевлаштування, можливостями професійного зростання. Соціальними ризиками у сфері зайнятості вважаються ризики: не отримати роботу відповідно до набутого кваліфікаційного рівня; утратити робоче місце; бути декваліфікованим під час довготривалого безробіття; бути відправленим в адміністративну відпустку (приховане безробіття) тощо [5, с. 31].

Беззаперечно, соціальні ризики у сфері зайнятості становлять суттєву загрозу поступальному розвитку людського потенціалу. Це впливає з того, що, як зазначається у науково-експертному колі, саме продуктивна зайнятість завжди була головною умовою активної участі людини у суспільних процесах, оскільки вона є не лише основним джерелом доходів, але й головною можливістю особистісної реалізації.

Якраз доречно з'ясувати суть понять «атипова зайнятість» та «неформальна зайнятість», а також встановити відмінність між ними. Так, атипова зайнятість охоплює всі її види, що не мають атрибутів стандартної зайнятості, – безстрокового трудового договору, повного робочого дня, локалізованого робочого місця, що відповідає відповідним вимогам. Характерно, що атипова зайнятість передбачає наявність соціально-трудова відносин, натомість, неформальна зайнятість таких відносин не передбачає і виявляється на тонкій межі прояву дуже атипової зайнятості [2, с. 8].

Стосовно конкретних прикладів, то нестандартними формами зайнятості вважаються часткова, тимчасова, дистанційна зайнятість чи самозайнятість, а новими формами соціально-трудова відносин – фрілансерство, краудсорсинг, аутстафінг, аутсорсинг тощо. Попри те, що виникають нові можливості для найманих працівників і ринку праці, водночас генеруються серйозні соціальні виклики, один з яких – трансформація атипової зайнятості у неформальну зайнятість на короткий період часу або навіть на постійній основі [2, с. 15].

За спостереженням у колі дослідників цієї проблематики, на сьогодні не існує жодного регіону чи країни світу, якого б рівня економічного розвитку вони не досягли, де неформальна зайнятість була би подолана. З огляду на це, неформальна зайнятість розглядається як повсюдно поширене, усталене явище сучасного глобального ринку праці.

Аналіз статистичних даних засвідчує, що у 2018 р. зайняте населення у віці 15-70 років становило у середньому 16360,9 тис. осіб, у тому числі кількість неформально зайнятого населення даної вікової групи – 3541,3 тис. осіб (або 21,6% у структурі зайнятого населення того ж віку). Якщо порівнювати досліджуваний рік з 2017 р., то можна спостерігати за такою динамікою: зайняте населення у віці 15-70 років збільшилося на 1,3%, а кількість неформально зайнятого населення даної вікової групи зменшилася на 4,2%. У 2017 р. у структурі зайнятого населення у віці 15-70 років неформально зайняте населення становило 22,9%, тобто за період 2017–2018 рр. даний показник зменшився [4; 3].

Як наголошується у науково-експертному колі, наша держава має системні ризики щодо усталення атипових форм зайнятості та неформальної зайнятості як «нової нормальності» її соціально-економічного поступу. Такі системні ризики переважно мають макроструктурне й інституційне походження, та основними з них є: структурна деградація національної економіки; демографічна обмеженість потенціалу довгострокового економічного зростання; загальна інституційна слабкість і посилення інститутів деструкції; висока розбалансованість за професійною структурою попиту та пропозиції робочої сили; законодавча неврегульованість нестандартних (атипових) форм зайнятості; значна недостача

гідної праці [2, с. 21-22]. За відсутності механізмів протидії та мінімізації впливу цих системних чинників, розроблених та запроваджених на рівні держави, і надалі відбуватиметься загострення існуючих викликів для вітчизняного ринку праці загалом, зберігатимуться суттєві ризики втрати трудового потенціалу держави, а також фінансової нестабільності й подальшої деформації системи соціального забезпечення населення [2, с. 27].

Інший різновид соціальних ризиків у сфері зайнятості, який вважається поширеним уже віддавна, – це безробіття. Як соціальний ризик, безробіття характеризується загрозою відсутності заробітку або інших передбачених законодавством доходів у формі джерела існування, а також економічними, організаційними та психологічними труднощами під час наступного пошуку безробітним бажаної роботи [1, с. 105].

Статистичні дані, розраховані за методологією Міжнародної організації праці, свідчать про те, що в Україні у 2018 р. безробітне населення працездатного віку в середньому становило 1577,6 тис. осіб (або 9,1% у структурі економічно активного населення). За нашими розрахунками, впродовж 2010–2018 рр. цей показник зменшився на 7,9%. За досліджуваний період його динаміка була різною: у 2010-2013 рр., 2014-2015 рр. і 2017-2018 рр. – низхідною, а у 2013-2014 рр. і 2015-2017 рр. – висхідною [4].

Важливо доповнити, що безробіття є не тільки економічним явищем, як здається на перший погляд, а своєрідним синтезом економіки, політики, моралі суспільства. Не варто його також розглядати і як явище, викликане тільки особливостями поведінки осіб як суб'єктів на ринку праці. Немає сумніву у тому, що безробіття – це негативне соціальне явище, яке завдає шкоди суспільству, державі та окремій особі. Тому такому явищу необхідно протидіяти, застосовуючи як соціальні, економічні, організаційні, так і правові механізми [1, с. 104].

Логічно продовжити, що захист від безробіття є невід'ємною складовою державної політики та спрямований на вирішення таких важливих соціально-економічних завдань: по-перше, збереження і максимально повне використання трудового потенціалу, а по-друге, зниження соціальної напруги, пов'язаної з наявністю у суспільстві груп населення, які втратили дохід і погіршили свій соціальний статус [1, с. 104].

Таким чином, як можемо спостерігати, на вітчизняному ринку праці відбуваються структурні трансформації у сфері зайнятості у напрямку зміни існуючих і поширення нестандартних її форм, що створює низку соціальних ризиків, у тому числі, пов'язаних з виникненням неформальної зайнятості. Поряд з цим, у сучасній економіці не створюється достатнього числа робочих місць, тобто спостерігається явище безробіття. Згадані соціальні ризики у сфері зайнятості деформують вітчизняний ринок праці та перешкоджають його поступальному розвитку.

Список літератури

1. Горобець А. С. Безробіття як вид соціального ризику. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Право*. 2016. Вип. 40, Т. 1. С. 102-105.
2. Костриця В. І., Бурлай Т. В. Неформальна та атипова зайнятість як «нова нормальність» у світі та Україні. *Економіка і прогнозування*. 2019. № 1. С. 7-34.
3. Неформально зайняте населення за видами економічної діяльності у 2017-2018 рр. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/rp/eans/eans_u/arch_nzn_ved_u.htm (дата звернення: 26.03.2020).
4. Основні показники ринку праці в Україні у 2010-2018 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 26.03.2020).
5. Петрова І. Л. Соціальні ризики неформальної зайнятості. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2016. № 4. С. 29-32.

ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Трудові ресурси є одним з основних чинників формування національного доходу країни. Кількісно трудові ресурси визначають пропозицію на ринку праці, а їх використання обумовлює виробництво національного продукту, задоволення матеріальних і духовних потреб суспільства. Демографічні і економічні проблеми, що загострюються, призводять до кількісного і якісного погіршення трудового потенціалу сільського населення. Відтворення трудових ресурсів як соціально-економічний обумовлений процес забезпечує формування, розподіл, обмін і використання кількісних і якісних характеристик трудових ресурсів.

Формування трудового потенціалу – це складний соціально-економічний процес, який є початковим етапом відтворення, що характеризується народженням, навчанням і спеціалізацією кожного індивіда. Важливість формування трудового потенціалу полягає в тому, що від динаміки чисельності та структури населення залежить пропозиція трудових ресурсів і, отже, стан ринку праці в аграрному секторі економіки. Крім цього, чисельність населення визначає розмір фонду споживання і величину валового внутрішнього продукту. Відповідно, будь-які зміни в чисельності та структурі трудових ресурсів будуть позначатися на темпах зростання валового внутрішнього і регіонального продукту.

Корінні структурні економічні перетворення в аграрному секторі в 90-х рр. мали істотний вплив на формування трудових ресурсів. Наразі формування трудових ресурсів на селі відбувається в умовах демографічної кризи, зменшення народжуваності та збільшення смертності. Від'ємний природний приріст супроводжується скороченням молодого і працездатного населення і зростанням кількості осіб пенсійного віку. Погіршується відтворювальна структура сільського населення. Отже, ускладнюється процес трудового заміщення і поновлення економічно активного населення, погіршуються умови природного відтворення населення.

Чисельність сільського населення України за період 2001-2018 рр. скоротилася на 19,4% або на 3,1 млн. і склала 12,9 млн. осіб. У структурі постійного населення чисельність жінок перевищувала кількість чоловіків у 2018 р. на 3 млн. осіб. Дані свідчать про зменшення чисельності сільського населення і про диспропорції в його структурі, переважанні жіночої праці. У зв'язку з цим відзначається зниження репродуктивних можливостей сільського населення і спостерігається високе трудове навантаження на жіночу частину населення, причому більшості жінок доводиться докладати працю ще й в особистому підсобному господарстві. Крім цього, від зниження чисельності і зміни структури населення залежить використання національного доходу, співвідношення попиту і пропозиції трудових ресурсів [1, с. 82].

Зниження попиту на робочу силу, незначне державне фінансування та інші соціально-економічні проблеми негативно впливають на формування трудового потенціалу села. Більшість сімей вважають за краще мати тільки одну дитину в сім'ї. Звужене відтворення поширене більш ніж у 60% домогосподарств. В результаті зростає актуальність проблеми дефіциту робочої сили. При дефіциті працівників збільшується собівартість створюваної продукції і зростає її кінцева ціна. Зокрема, знижується обсяг виробництва сільсько-господарської продукції і стримується розвиток суспільного виробництва.

Дослідження демографічної ситуації є важливою умовою планування економічної та соціальної політики. Прогноз чисельності та складу населення дозволяє розподілити і ефективно використовувати трудові ресурси. Разом з тим, вирішення демографічної проблеми і згладжування її негативних наслідків можливе за допомогою проведення демографічної політики. Слід зазначити, що на формування трудових ресурсів і зниження

їх чисельності впливають не тільки демографічні процеси, а й міграційні закономірності. Соціально-економічні проблеми, такі як безробіття, низький рівень життя, незадовільний стан соціальної інфраструктури, спонукають мігрувати жителів сільської місцевості в міста або регіони з підвищеним попитом на трудові ресурси.

Посилення демографічних та міграційних проблем є причиною зниження кількісної складової трудового потенціалу. Якісна складова формується в результаті виховання, життєвого досвіду, навчання, освоєння спеціальності та отримання навичок, необхідних працівникові для участі в виробничому процесі. Формування якості трудового потенціалу починається з процесу виховання, який здійснюється безпосередньо в сім'ї і в дитячому дошкільному закладі. Потім формування трудового потенціалу триває за допомогою системи освіти. Система освіти, надаючи освітні послуги через мережу установ, сприяє формуванню у працівників необхідного набору знань, умінь і навичок [2, с. 616].

Відбувається також формування особистісних якостей людини, таких як відповідальність, ініціативність, лідерство, цілеспрямованість, і індивідуальних, таких як фізичне здоров'я. Підготовка трудових ресурсів повинна бути націлена на розвиток здатності швидко адаптуватися до можливості зміни умов праці і на стимулювання творчого індивідуального підходу до трудового процесу. Професійною підготовкою фахівців завершується процес формування трудових ресурсів.

Отримання освітніх і професійних знань у сільській місцевості обумовлюється специфікою аграрного сектора економіки. Використання землі в якості засобу виробництва вимагає від працівників універсальності. У сільському господарстві неможлива вузька спеціалізація праці. Працівники повинні володіти великими знаннями, щоб розбиратися у всіх машинах і агрегатах, володіти основами землеробства і вміти працювати з ґрунтом при посіві і збиранні сільськогосподарських культур. У зв'язку з цим існує необхідність підготовки працівників, що володіють кількома спеціальностями. При цьому в сучасних умовах висока наукоємність виробництва сільськогосподарської продукції і складне матеріально-технічне забезпечення пред'являють підвищені вимоги до кваліфікації та рівня підготовки працівників.

Варто відзначити, що в даний час більшість працівників аграрного сектора малокваліфіковані або мають недостатні спеціальні професійні навички, що знижує їх конкурентоспроможність. Слабка взаємодія служб зайнятості і сфери виробництва несприятливо позначається на підготовці фахівців сільськогосподарських підприємств. При цьому велика трудомісткість і невисока престижність сільськогосподарської праці не приваблюють молодь на село. Спостерігається відносне збільшення дипломованих фахівців з несільськогосподарських спеціальностей, наприклад таких, як юриспруденція і економіка.

В сучасних умовах повна руйнація соціальної інфраструктури села та її повільне відновлення несприятливо впливають на формування трудових ресурсів. Слабкий розвиток соціальної інфраструктури знижує мотивацію працівників до накопичення нових знань, навичок і формування людського капіталу в цілому. Працівник зосереджується на вирішенні економічних проблем і поліпшенні умов життя. Слід зазначити і дуже низький розвиток сфери ЖКГ. Більшість видів об'єктів благоустрою (водопостачання, каналізація, газ) недоступні сільському населенню. Це збільшує сферу прикладання праці і його витрати, впливає на дозвілля і здоров'я трудових ресурсів.

Необхідно відзначити важливу роль розвитку і створення транспортної інфраструктури та будівництва доріг з твердим покриттям. Транспортне сполучення забезпечує постійний доступ до соціально-значущих об'єктів освіти та охорони здоров'я, сприяє розвитку економічних зв'язків між містом і селом. Безперебійне транспортне обслуговування є фактором підвищення мобільності трудових ресурсів, їх розподілу і ефективного використання.

У зв'язку з цим можна зробити висновок, що створення і вдосконалення соціальної інфраструктури сприяє нормальному відтворенню робочої сили, послабленню міграційних

процесів і накопичення людського капіталу. Відповідно, недостатній розвиток, а в деяких випадках – відсутність соціально-побутових і соціально-культурних об'єктів в аграрному секторі є стримуючим фактором формування і розвитку трудового потенціалу.

Список літератури

1. Саблук Г.І. Роль гендерного фактора на селі. *Економіка АПК*. 2019. № 3. С. 79-86.
2. Кустіч Л.О. Діагностика та оцінка виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 19. С. 614-620.

Скороход А.О.

студентка

Воскресенська О.Є.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму,
Херсонський національний технічний університет*

м. Херсон, Україна

ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

Достатня забезпеченість потрібними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для розвитку будь-якої держави. Це вимагає нового підходу до вивчення проблем у використанні, формуванні та розподілі трудових ресурсів, оцінки їх ефективності під впливом виробничих та соціально-економічних факторів в умовах реформування економіки.

Значний внесок у дослідження проблем формування та ефективного використання трудових ресурсів внесли такі вчені, як: М. Акулов, О. Богуцький, П. Буряк, М. Ільчук, О. Котляр, В. Лишиленко.

В умовах кризи в економіці ситуація на ринку праці стрімко змінюється, що потребує постійного моніторингу стану та вивчення проблем використання трудового потенціалу країни.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями та знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності.

Щоб зрозуміти сутність поняття «трудові ресурси», треба знати, що все населення залежно від віку поділяється на:

- осіб молодших працездатного віку (від народження до 16 років включно);
- осіб працездатного (робочого) віку (в Україні: жінки – 59-60, чоловіки – 63-65 років);
- осіб старших працездатного віку, по досягненні якого устанавлюється пенсія за віком (особи мають право на призначення пенсії за віком після досягнення віку 60 років та наявності страхового стажу не менше 26 років).

Залежно від здатності працювати розрізняють осіб працездатних і непрацездатних. Непрацездатні особи в працездатному віці – це інваліди 1-ї та 2-ї груп, а працездатні особи в непрацездатному віці – це підлітки і працюючі пенсіонери за віком.

До трудових ресурсів належать:

- населення в працездатному віці, крім непрацюючих інвалідів 1-ї і 2-ї груп та непрацюючих осіб, які одержують пенсію на пільгових умовах (жінки, що народили п'ять і більше дітей і виховують їх до восьми років, а також особи, які вийшли на пенсію раніше у зв'язку з важкими й шкідливими умовами праці);
- працюючі особи пенсійного віку;
- працюючі особи віком до 16 років.

Вихідною базою для визначення кількісних характеристик трудових ресурсів є чисельність населення (рис.1).

З рис.1 можна зробити висновок, що впродовж останнього п'ятиріччя в Україні зберігається негативна тенденція до зменшення кількості наявного населення. Найбільш помітно це у 2015 році, що безпосередньо пов'язано з політичною ситуацією в країні.

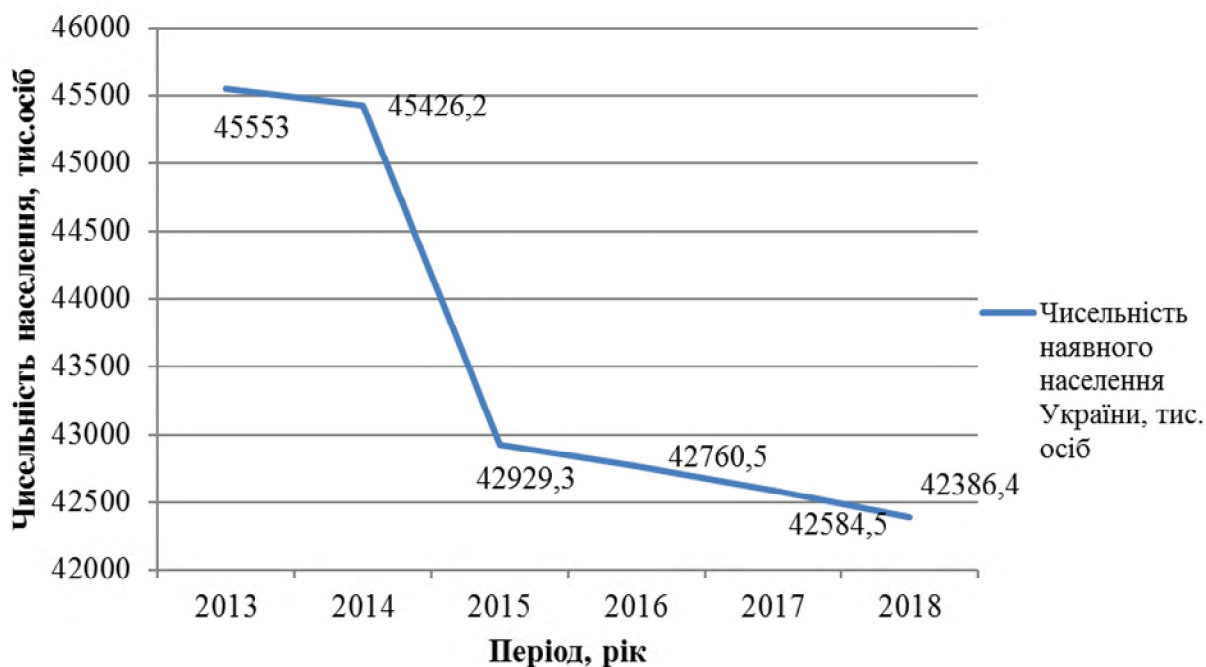


Рис. 1. Чисельність наявного населення України за період 2013-2018 рр.

У 2018 році, в порівнянні з 2013 роком, кількість населення зменшилася на 6,9%, середньорічне скорочення склало 1,5%. Основними причинами зменшення чисельності населення є зниження народжуваності, збільшення смертності, скорочення середньої очікуваної тривалості життя, погіршення статеві-вікової структури, загальне старіння населення, розширення масштабів депопуляції.

Досліджуючи статистичні показники розподілу населення за віковими категоріями (рис. 2), можна зробити висновок, що в останні роки кількість населення у віці до 15 років зростає. Так, у 2018 році у порівнянні з 2015 роком приріст склав 79,7 тис. осіб. Це у перспективі позитивно вплине на кількість трудових ресурсів країни.

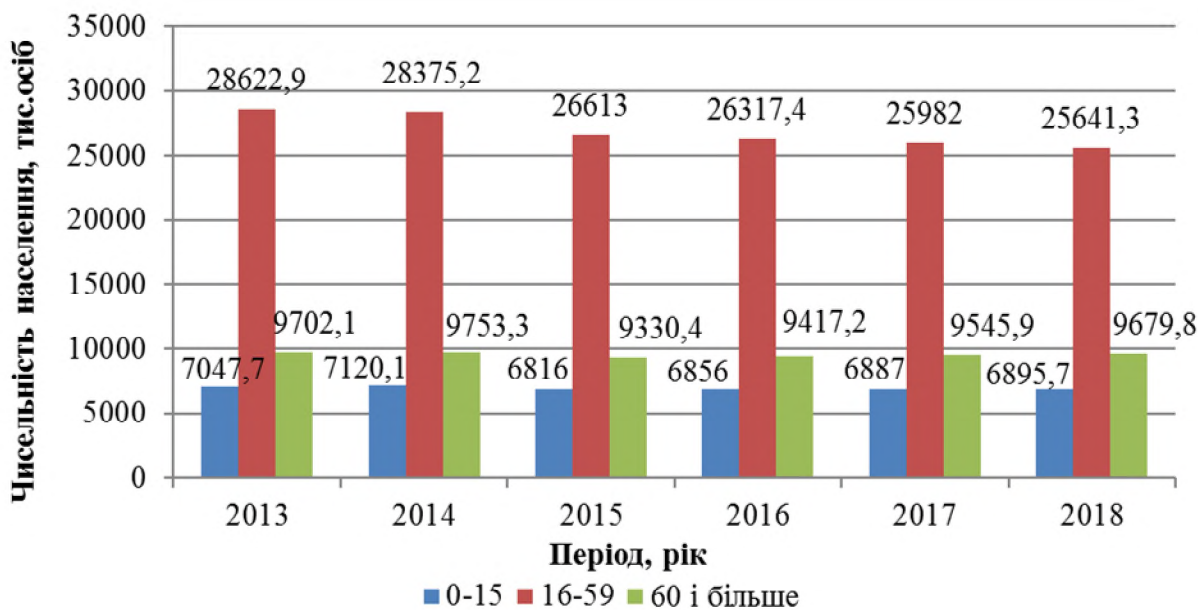


Рис. 2. Розподіл населення за віковими категоріями

Провідну роль у складі трудових ресурсів відіграє населення в працездатному віці (16-59 років). Частка даної категорії населення найбільша і складає 60,7% від загальної

чисельності у 2018 році. Негативним є те, що кількість осіб працездатного віку постійно зменшується, і на даний момент, у порівнянні з 2013 роком, вона скоротилася на 10,4%. Одночасно із цим спостерігається збільшення осіб старших працездатного віку.

Зменшення осіб старше працездатного віку відбулося лише у 2015 році, але це зумовлено політичною ситуацією в країні (перепис населення без урахування тимчасово окупованих територій). Впродовж 2015-2018 рр. вона зросла на 3,7%. Останнє означає збільшення навантаження на одного працюючого за солідарної системи загально-обов'язкового державного пенсійного страхування.

Суттєво впливають на формування трудових ресурсів демографічні і соціально-економічні фактори.

Демографічними факторами формування трудових ресурсів є інтенсивність відтворення населення, що залежить від рівня народжуваності, оскільки чим вищий цей рівень, тим швидше зростають трудові ресурси, а також від міграційних процесів, тобто від співвідношення кількості приїжджаючих і виїжджаючих, що також відповідно збільшує або зменшує трудові ресурси країни [1] (табл.1).

Таблиця 1. Фактори формування трудових ресурсів країни

Роки	Кількість живо-народжених, тис. осіб	Кількість померлих, тис. осіб	Природний приріст, скорочення (-), тис. осіб	Міграційний приріст, скорочення (-), тис. осіб
2013	503,7	662,4	-158,7	31,9
2014	465,9	632,3	-166,4	22,6
2015	411,8	594,8	-183,0	14,2
2016	397,0	583,6	-186,0	10,6
2017	364,0	574,1	-210,1	12,0
2018	335,9	587,7	-251,8	18,6

З табл. 1 видно, що кількість живо-народжених щорічно зменшується (у 2018 році проти 2013 року народилось на 33,3 % менше дітей). Також щорічно зменшується кількість померлих (за досліджуваній період померло на 11,3 % менше осіб). Проте, через значне перевищення числа померлих над народженими природний приріст населення щорічно зменшується. Міграційний приріст також має тенденцію до зменшення (значне підвищення показника у 2013 році і стрімке подальше зниження).

Негативна тенденція природного відтворення негативно впливає на відтворення трудових ресурсів, причому така динаміка характерна для більшості регіонів країни.

Становлення ринкових відносин характеризується природним переміщенням зайнятості з виробничої сфери у сферу обслуговування, але при цьому необхідно, щоб рівень виробництва забезпечував потреби економіки й населення за рахунок зростання ефективності виробництва на основі досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації виробництва та праці. В сучасних умовах в Україні цього не відбувається.

Важливе значення для раціонального формування і розподілу трудових ресурсів має розроблення системи їх балансів. У сучасних умовах формування ринкових відносин України існує невідповідність між наявністю ресурсів та потребою в них, що визначає необхідність вироблення додаткових заходів щодо інтенсифікації суспільного виробництва, підвищення продуктивності праці тощо.

Таким чином, вивчення питання формування трудових ресурсів є дуже актуальним для нашої країни. Важливе значення має впровадження обґрунтованих заходів щодо забезпечення ефективного використання трудових ресурсів на рівні окремих територій і суспільства загалом, оскільки поліпшення використання трудового потенціалу можна вважати основним джерелом соціально-економічного зростання країни.

Необхідно постійно вивчати та аналізувати основні чинники, які впливають на процеси формування, використання, відтворення трудових ресурсів, їх професійну структуру

і кваліфікацію, рівень загальної і спеціальної підготовки та рівень ефективності праці, вносити пропозиції щодо регулювання стану трудових ресурсів.

Активне регулювання ринку праці передбачає наявність розгалуженої інфраструктури робочої сили, основними елементами якої є: служба зайнятості (біржа праці); центри підготовки та перепідготовки кадрів; фонд зайнятості; комерційні центри підготовки, перепідготовки та працевлаштування; державний фонд сприяння підприємництву; пенсійний фонд; фонди милосердя; організації профорієнтації населення, що шукає роботу.

Для покращення сучасного стану необхідно, перш за все, розробляти активну політику, щодо збільшення чисельності трудових ресурсів, шляхом покращення демографічної ситуації в країні; створювати сприятливі умови для працевлаштування задля зменшення тенденції до виїзду громадян України у пошуках кращої роботи; реформувати систему оплати праці з метою забезпечення переходу на модель економіки з високою вартістю робочої сили; підвищити рівень заробітної плати та ін.

Список літератури

1. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Буряк П.Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини. URL: http://www.studmed.ru/buryak-ryu-ekonomka-prac-y-socлно-trudov-vdnosini_743b285b51e.html.
3. Ільчук М.М., Зрібняк Л.Я., Мельник С.І. Організація і планування сільськогосподарського виробництва. URL: <https://books.google.com.ua>.
4. Акулов М.Г. Економіка праці і соціально-трудові відносини: [навч. посіб.] / М.Г. Акулов, А.В. Дрabanіч, Т. В. Євась. – К.: ЦУЛ, 2012. – 328 с.
5. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки: [навч. посібник] – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.

Тарасюк А.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

Косован А.М.

студент,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Актуальність створення стратегії економічного розвитку територіальних громад обумовлено активним становленням в Україні стратегічного підходу для досягнення сталого територіального розвитку. Суттєвих змін зазнає також роль стратегічного планування в царині місцевого самоуправління. Метою розвитку місцеві громади визначають забезпечення підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів та передбачають розробку нових пріоритетів довгострокового розвитку.

Економічний розвиток конкретної територіальної громади являється запорукою і соціального благополуччя і перспективи зростання в майбутньому. З метою забезпечення економічного зростання регіону доцільно розробити стратегії та програми, реалізація яких дозволить територіальній громаді залишатися конкурентоспроможною навіть в умовах нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища.

Метою роботи є визначення оптимальної стратегії економічного розвитку громади.

Методичні та практичні аспекти економічної стратегії розвитку територіальних громад було розглянуто в наукових роботах закордонних та вітчизняних вчених: Р. Акоффа, А.А. Чикаренко, А.Н. Ушакова, Р. Капеллі, Т. Олівейра, М. Арріаса, М. Боджесса, М. Рейса, Ф. Авеліно, І. Стаффорда, С. Борхеса, Ш. Мартін, Б. Перрі, Ф. Беккера, Г. Девіса, Б. Еверса. А. Гілла, Р. К. Петрової, Г. І. Кузнєцова, Д. О. Курсенко, В. С. Маркова ін.

В їх дослідженнях знайшли відображення проблеми формування, оцінки й вибору стратегії, проте постійні зміни, виникаючі в умовах динамічного ринку вимагають тільки

розробку окремих методів оцінки стратегії місцевого розвитку, а й розробку комплексної методики проведення послідовних й узгоджених між собою дій.

З метою забезпечення безперервного розвитку об'єднаної територіальної громади доцільно розробити економічну стратегію розвитку, в якій урівноважено поєднуються екологічні, економічні та соціальні чинники розвитку.

Екологічною складовою стратегії розвитку територіальної громади є заходи, спрямовані на забезпечення населення безпечними умовами життя – чистим повітрям, чистою водою, якісними продуктами харчування, широке застосування енергозберігаючих технологій, новітні технології утилізації твердих побутових відходів.

З метою забезпечення економічної складової місцевим органам влади необхідно створити сприятливе середовище для ведення бізнесу, залучення місцевих та іноземних інвестицій у економіку регіону, надання максимального сприяння компаніям, які працюють на території ОТГ (в тому числі можливості пільгового оподаткування).

Визначення перспективних потреб регіону в ресурсах з урахуванням економічного потенціалу.

Соціальна сталість передбачає належне медичне обслуговування, безпечне і здорове житло, високоякісну освіту для всіх мешканців громади; підтримку громадської безпеки та правопорядку; зміцнення духу громади, її згуртованості, що породжує почуття приналежності до певної території, тобто розвитку локальної ідентичності; сприяння творчому вираженню, збереження традицій тощо. Для прикладу, громадою можуть бути створені центри дозвілля та розвитку молоді, будинки для людей похилого віку. Такі заходи забезпечуватимуть постійні канали зв'язку і комунікацій між владою та громадою, розвиватимуть та удосконалюватимуть існуючу сферу послуг.

Вказані складові не є можуть бути реалізовані окремо, адже реалізація однієї тісно пов'язана і вимагає одночасної реалізації інших. Це забезпечує взаємозв'язок цілей, планів розвитку і проектів розвитку громад, прописаних у місцевих стратегіях, а також взаємодоповнюваність усіх стратегічних напрямів розвитку. Такий підхід сприяє економічному зростанню, задоволенню потреб людини при збереженні навколишнього середовища для майбутніх поколінь.

Першим етапом створення стратегії економічного розвитку територіальної громади включає в себе безпосередню підготовку до створення місцевої стратегії розвитку. Реалізація цього етапу передбачає доведення до мешканців громади необхідної інформації про ініціативу з розробки стратегічного документа та пропозицію долучатися до цього процесу. Таку інформацію, як правило, розміщують на сайті відповідної ради. Надалі радою приймається рішення, яким затверджується склад комітету або робочої групи зі стратегічного планування, та Положення, яким регламентується діяльність такого органу.

Наступним етапом діагностування території є аналіз соціально-економічного та екологічного стану територіальної громади. Такий аналіз включає збір статистичної та загальної інформації про громаду: демографічні характеристики, зайнятість населення та ринок праці, дані з економічної ситуації та економічного розвитку, наявні ресурси, фінансовий стан тощо. Важливим моментом на цьому етапі є проведення додаткових досліджень – опитувань громадської думки щодо найактуальніших проблем та напрямів розвитку території, засідань фокус-груп. За допомогою опитування населення можна дізнатися думку громади щодо особливостей життя на відповідній території (доступ до послуг, ставлення до сільського голови, роль депутатів, наявні проблеми та пропозиції щодо їх вирішення тощо). Опитування проводиться шляхом заповнення відповідних анкет.

Після завершення аналітичної частини необхідно здійснити SWOT-аналіз. Методологія SWOT-аналізу використовується для знаходження та поєднання важливих внутрішніх якісних характеристик, а саме сильних і слабких сторін з результатами досліджень зовнішніх умов, тобто шансів та ризиків.

SWOT-аналізу дає можливість визначити сильні сторони та спрямувати зусилля громади на посилення і розвиток слабких напрямків. Дослідження зовнішніх факторів

призначене виявити шанси та ризики, які можуть вплинути на майбутнє громади і водночас спрогнозувати можливу реакцію громади на ці виклики.

Часто у процесі розробки стратегії розвитку фокусуються на наявних у громаді потребах, нехтуючи таким важливим двигуном, як можливості. Проте слід пам'ятати, що усі потреби загалом зводяться до операційних цілей, задач, які можуть бути вирішені досить швидко та які не носять стратегічного характеру. У той час як можливості громади є засобом реалізації стратегічних напрямів розвитку, створення доданої вартості через реалізацію проектів.

Під час етапу розробки стратегії на основі проведеного аналізу соціально-економічного та екологічного стану громади, складеної описово-аналітичної частини стратегії, а також враховуючи унікальні характеристики громади згідно зі SWOT-аналізом, комітет/робоча група зі стратегічного планування формулює бачення, місію та напрями розвитку громади. По кожному стратегічному напрямку формуються стратегічні та оперативні цілі, завдання, а також індикатори досягнення цих цілей.

Під етапом легалізації стратегії розуміють не формальне затвердження його рішенням ради, а прийняття стратегічного документа мешканцями цієї громади. Для того щоб отримати подальшу підтримку ОТГ, сприйняття стратегії та її подальшу легалізацію, необхідно на кожному етапі заручитися підтримкою громадян, обговорювати з ними стратегічні напрями, цілі, завдання, заплановані результати тощо. Такий підхід сприятиме ефективній роботі над основним документом громади, забезпечить його повну підтримку та життєздатність. Проте розробка і затвердження стратегії не являється кінцевим результатом, а вимагає постійного відстеження ефективності реалізованих програм, проектів та завдань. Для цього виокремлюють етап моніторингу та оцінки стратегії.

Формалізоване та регулярне відстеження процесу реалізації стратегічного плану, аналіз отриманої інформації, внесення коректив, актуалізація завдань є одним із інструментів забезпечення сталого і цілісного розвитку території.

Запорукою високої ефективності планової стратегії є залучення різних суб'єктів місцевого самоврядування до процесу створення стратегії. Такий підхід структурує і організовує територіальну громаду. В процесі спільного обговорення загальних проблем і роботи над пошуком шляхів їх розв'язання люди і організації починають краще розуміти один одного. З'являється можливість зіставлення та узгодження своїх інтересів з інтересами інших груп і територіальної громади в цілому. За рахунок цього відбувається консолідація активної частини територіальної громади на основі усвідомлення загальних інтересів, у людей з'являються нові зацікавленості й можливості.

Моніторингу забезпечує виконання двох взаємопов'язаних функцій – спостереження та попередження. Відстеження проводиться з метою виявлення відповідності наявного стану речей бажаному результату, а попередження – з метою запобігання небажаних наслідків.

З метою здійснення ефективного моніторингу стратегічного плану через оцінку щорічних програм розвитку має бути сформована робоча група із моніторингу реалізації стратегії, яка через механізм моніторингу має надавати пропозиції щодо актуалізації та адаптації розробленої стратегії, її планів та проектів.

Існують різні підходи до здійснення моніторингу стратегій розвитку. Але, в цілому, їх зміст зводиться до регулярного аналізу внутрішніх даних про досягнуті результати та змін зовнішнього середовища.

Аналіз внутрішніх даних про досягнуті результати здійснюється на двох рівнях:

перший рівень – оцінка досягнення стратегічних і операційних цілей на підставі порівняння індикаторів за різні періоди часу з їх базовими значеннями;

другий рівень – оцінка показників ефективності та якості виконання конкретних програм, проектів, завдань стратегії.

Особливої уваги робочої групи вимагають зміни зовнішнього середовища, динаміку яких доцільно відстежувати на рівні регіону та держави в цілому. Зрозуміло, що події на

міжнародному рівні також можуть бути в полі аналізу, якщо вони мають безпосереднє відношення до стратегічних цілей громади.

Важливими елементами моніторингу є індикатори виконання. Правильно розроблений стратегічний план на рівні операційних цілей відповідає критеріям SMART. Тобто, стратегія повинна мати конкретні, зрозумілі, прості і вимірювані індикатори. Окрім цього, індикатори мають бути кількісними – констатують факт, а також якісними – показують динаміку змін у житті громади, визначають перепони до успішної реалізації завдань. Процес моніторингу має бути простим і зрозумілим. Тому експерти рекомендують застосовувати не більше трьох індикаторів на одну ціль. Аналогічно використовуються індикатори, які були визначені для завдань і планів дій стратегії.

Якщо знехтувати етапом відстеження та оцінювання запланованих результатів, існують ризики, що стратегія не стане дієвим інструментом довгострокового територіального розвитку, здатного консолідувати громаду.

Проведене дослідження дало можливість прийти висновків, що здійснюючи процес стратегічного планування розвитку об'єднаної територіальної громади, необхідно враховувати три складові сталого розвитку – екологічну, економічну та соціальну, які стають складовими стратегії. Запорукою створення успішної стратегії економічного розвитку слід вважати взаємодоповнюваність та взаємозв'язок цих складових, оскільки вони формують логічне бачення майбутнього громади та поєднують усі цілі розвитку в рамках стратегій. Основним фактором успішного процесу стратегічного планування є участь членів громади на всіх етапах планування та розробки стратегій. Лише у такому випадку стратегія зможе пронизати кожен сферу життя громади, а отже забезпечити рівний доступ до якісних послуг.

Регулярна перевірка та об'єктивна оцінка результатів впровадження програм місцевого розвитку є безперервним процесом, який дозволяє відстежувати та аналізувати динаміку змін у громаді. Наявність стратегічного плану економічного розвитку є необхідною умовою розвитку об'єднаних територіальних громад на основі раціонального використання власних ресурсів.

Здійснення стратегії активно залучає громадян регіону до вирішення власних проблем і, одночасно, визначає пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади. Безперервність та постійність процесу стратегічного планування забезпечується регулярним переглядом стратегій та внесенням відповідних коректив.

Подальші дослідження доцільно зосередити на розробці дієвих механізмів реалізації перспективної стратегії економічного розвитку територіальної громади.

Список літератури

1. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. – К.: Знання, 2015. – 662 с.
2. Серединська В.М. Теорія економічного аналізу / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. – Тернопіль: Астон, 2016. – 368 с.
3. Сіроштан М.А. Стратегічні цілі і моделі ефективної діяльності підприємства / М.А. Сіроштан, В.І. Потапов, М.І. Білявцев. – Х.: Око, 2017. – 216 с.

Щедрина М.А.

*старший викладач кафедри управління та адміністрування,
Вищій навчальний заклад «Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна» (Новокаховський гуманітарний інститут)
м. Нова Каховка, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ

Створення підґрунтя ефективної діяльності підприємства, розширення застосовуваних методів управління виробничою системою вимагає включення до неї системи управління продуктивністю праці. Показник продуктивності праці є найкращим індикатором ефективності управлінських методів.

Продуктивність праці є показником ефективності затрат праці та визначається кількістю продукції, що виготовлена за одиницю часу, або затратами часу на одиницю виготовленої продукції чи виконаних робіт [1, с. 112].

Управління продуктивністю містить у собі планування, організацію, контроль і регулювання. Суть управління продуктивністю полягає у тому, щоб досягти максимально можливого рівня її підвищення.

Управління продуктивністю включає:

- вироблення загального підходу до розуміння результатів і продуктивності праці;
- розробку програм підвищення продуктивності;
- розробку підходів до методів вимірювання і оцінювання продуктивності праці;
- розробку методів контролю й підвищення продуктивності;
- забезпечення організації планування й ефективного упровадження всіх елементів.

Продуктивність праці на підприємстві змінюється під впливом всіх факторів, які впливають на зміну обсягів виробництва й кількості працівників підприємства.

Усі фактори, що впливають на продуктивність праці, можна умовно поділити на дві групи [1, с. 115]:

- перша – фактори, що діють в напрямі підвищення продуктивності праці, поліпшення організації праці і виробництва а також соціальних умов працівника;
- друга – фактори, що негативно відбиваються на продуктивності праці (несприятливі природні умови, незадовільна організація праці, напружена соціальна обстановка).

За своїм внутрішнім змістом і сутністю усі фактори прийнято об'єднувати в три основні групи:

- матеріально-технічні – рівень розвитку техніки і технологій, упровадження у виробництво наукових відкриттів і розробок, удосконалення знарядь і засобів праці;
- організаційні – зумовлені організацією виробництва, праці й управління;
- соціально-економічні – пов'язані зі складом працівників, рівнем їхньої кваліфікації, ефективністю стимулювання праці тощо.

Під резервами підвищення продуктивності праці розуміють невикористані ще можливості економії витрат живої і уречевленої праці.

Внутривиробничі резерви містять у собі резерви зниження трудомісткості, поліпшення і використання робочого часу, економію сировини і матеріалів, раціональне використання устаткування.

Фактор – це причина можливості здійснення якого-небудь явища, а резерв – нереалізована можливість у конкретному випадку.

Резерви підвищення продуктивності праці класифікують таким чином [1, с. 117]:

1. *Підвищення технічного рівня виробництва*: механізація й автоматизація виробництва; упровадження нових видів устаткування; підвищення якості сировини і матеріалів.

2. *Поліпшення організації виробництва і праці*: підвищення норм; зменшення кількості працівників, які не виконують норми; спрощення структури управління; механізація облікових та обчислюваних робіт; зміна робочого періоду.

3. *Зміна зовнішніх, природних умов*: зміна умов видобутку вугілля, нафти, руд, торфу; зміна вмісту корисних речовин.

4. *Структурні зміни у виробництві*: зміни частки окремих видів продукції; зміна трудомісткості виробничої програми; зміна частки купованих напівфабрикатів і комплектуваних виробів; зміна частки нової продукції.

За часом використання резерви зростання продуктивності праці поділяють на:

- поточні – можуть бути реалізовані в найближчому періоді і не потребують значних одноразових витрат (краще використання устаткування, ліквідація або скорочення браку,

застосування найбільш раціональних і ефективних систем оплати праці, удосконалення організації праці на підприємстві і нормування);

- перспективні – потребують перебудови виробництва, упровадження нових технологій, для чого необхідні додаткові вкладення і терміни здійснення робіт.

Найбільш дієвим важелем в практичній діяльності підприємств за рахунок використання такого резерву підвищення продуктивності праці як “Поліпшення організації виробництва і праці” вважаються дослідження, отримані за результатом спостережень за робочим місцем найманого працівника на протязі робочої зміни – це фотографія робочого дня, яка проводиться для визначення витрат робочого часу.

Визначення витрат робочого часу потрібно для визначення норми праці. Об’єктом вивчення можуть бути: витрати часу на технологічні і трудові процеси в цілому або їх елементи. Фотографія робочого часу проводиться з метою: вивчення прогресивного досвіду в області організації праці та його розповсюдження; виявлення втрат робочого часу і їх причин, розробка на основі аналізу заходів щодо ліквідації таких причин; збір матеріалу для перевірки норм часу [2, с. 174]. Проведення фотографії робочого часу направлене на використання такого резерву як поліпшення організації виробництва і праці. За результатом проведення даного виду спостереження за робочим місцем працівника встановлюються втрати робочого часу, які поділяють на: втрати з вини робітника (наприклад, запізнення на робоче місце) та втрати з вини підприємства (наприклад, позапланові ремонти). Даний вид спостереження дозволяє встановити і, відповідно, усунути втрати робочого часу. Усунення втрат робочого відбивається на продуктивності праці в бік її збільшення. Що позначається на обсязі випуску продукції, доходу підприємства.

Значення продуктивності праці визнається всіма країнами з розвинутою ринковою економікою. Низька продуктивність праці призводить до інфляції, повільних темпів зростання обсягів виробництва та безробіття. І навпаки, збільшення продуктивності праці сприяє позитивним змінам, як то: збільшення доходів найманих працівників, відрахувань до фондів соціального страхування, збільшенню національного доходу тощо.

Не існує універсальних прийомів і методів підвищення продуктивності праці, які б робили управління продуктивністю праці більш ефективним. Підходи з управління продуктивністю на всіх підприємствах застосовують в різній мірі. Але все вищезазначене дозволяє зробити такі висновки: управління продуктивністю праці є важливою частиною процесу управління підприємством та ефективним інструментом підвищення його прибутковості.

Список літератури

1. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2001. 158 с.
2. Мерзляк А.В. Економіка праці і соціально-трудові відносини: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури. – 2005. – 240 с.

Якименко С.В.

к. т. н., доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу

Луб’яна Н.П.

аспірантка кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

ВПЛИВ ТАРИФУ НА ПЕРЕВЕЗЕННЯ ПАСАЖИРІВ ВІД ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ, НА ПРИКЛАДІ МІСТА ХЕРСОН

Динамічно розвивається ринок послуг міського пасажирського транспорту (МПТ) супроводжується практично таким же динамічним підвищенням рівня цін. Необхідність регулювання цін продиктована трьома завданнями, що стоять перед МПТ:

по-перше, зниження транспортної дискримінації населення тих районів міста, де з економічної точки зору не ефективно функціонування МПТ;

по-друге, гарантоване забезпечення населення мінімальними транспортними послугами;

по-третє, підвищення привабливості МПТ перед населенням з середніми доходами (які, володіють або має можливість придбати особистий автомобіль), що досягається шляхом підвищення якості послуг, що надаються.

Вивчення споживчих переваг при виборі способу переміщення є одним з базових умов при формуванні раціонального рівня тарифу на послуги МПТ. Залежно від рівня тарифу і надається рівня послуг змінюється і споживчі уподобання населення. Аналіз понесених транспортних витрат споживачем дозволяє зробити висновки щодо який спосіб переміщення вибере мешканець міста.

Підвищення рівня послуг, що надаються характеризується скороченням витрат часу на переміщення у населення і веде до зростання витрат системи МПТ. Зростання витрат обумовлено з розвитком маршрутної мережі (розширення географії поїздок) і скороченням інтервалів між рухом маршрутних транспортних засобів (ТЗ) на маршрутах (що досягається за рахунок зростання швидкості повідомлення і збільшення числа працюючих ТЗ на маршруті).

Розглянемо вплив рівня тарифу на прийняття рішення жителем щодо вибору способу переміщення. В роботі [1] детально розглядається методологія аналізу до кількісної оцінки вибору того чи іншого способу переміщення. Необхідні дані для розрахунку наведених транспортних витрат досить легко визначені у договорі на практиці. Схожа модель вибору між різними способами пересування представлена в роботі [2]. Характеристики різних видів транспорту, безпосередньо оцінювані споживачем при поїзді, є: час поїздки та витрати на неї [3]. Виходячи з даного положення, будемо оцінювати послуги, що надаються МПТ з точки зору часових і вартісних витрат.

Метою є вивчення впливу тарифу і рівня послуг, що надаються МПТ на вибір міського населення способу переміщення.

Основні параметри, що визначають вартість переміщення представлені на рис. 1.

В основі розрахунку вартості переміщень жителів м. Херсона використовувався метод з [1] з поправкою. В роботі оцінювалися транспортні витрати за допомогою наведеного часу переміщення. Таким чином, фактично понесені грошові витрати за допомогою використання різних рівнів доходів переводилися в ту кількість часу, який потрібно було відпрацювати, щоб компенсувати грошові витрати. Витрачений час на пересування переводилося в вартість. Далі ця вартість підсумовувати з фактично понесеними транспортними грошовими витратами. Викликано це протиріччям при розрахунку критерію вибору для пішого переміщення. Так критерій вибору для пішого переміщення був не залежимо від рівня доходів споживача і фактично залежав від відстані переміщення. Однак при тому ж рівні що витрачається часу воно буде по різному сприймаються людиною з різним рівнем доходу. Критерій вибору способу пересування розраховувався:

$$K_i = A_1^i + A_2^i \times L + \frac{A_3^i \times L + A_4^i}{D}, \quad (1)$$

де A_1^i - витрати часу, які не залежать від відстані переміщення, год; A_2^i - витрати часу на одиницю відстані переміщення, год/км; A_3^i - витрати на одиницю відстані переміщення, грн/км; A_4^i - витрати, що не залежать від довжини переміщення, грн; L - відстань переміщення, км; D - доход на душу населення суб'єкта переміщення, грн/год.

Формування тарифу в м. Херсон. Вихідними даними для розрахунку є нормативи 80-х років. Однак методика розрахунку даного тарифу не коректне, тому що неясні вихідні параметри формування статей витрат.



Рис. 1. Формування вартості переміщення

В результаті були виявлені негативні моменти в поточній системі формування тарифу:

- при розрахунку тарифу враховуються тільки витрати і доходи комунальних пасажирських підприємств, витрати і доходи комерційних операторів не враховуються, хоча вони є складовою частиною і досить великої в обсязі виконуваної роботи МПТ;

- не розраховується «допустимий» рівень тарифу виходячи з витрат сімейного бюджету.

Відсутність в повній мірі компенсацій на перевезення пільгових категорій громадян веде до завищеного рівня, як тарифу, так і несення збитків, тому що навіть такий високий рівень тарифу не компенсує фактичні витрати. Встановлення тарифу на рівні собівартості перевезення одного платного пасажира дозволяє перевозити пільговиків, без будь-яких компенсацій. За своєю суттю в даний час в м. Херсоні склалася ситуація, коли в неявній формі присутній перехресне субсидування, яке виражається в тому, що оплачуючи проїзд пасажири частково компенсують проїзд пільговиків.

Необґрунтоване зростання тарифу на послуги МПТ дестабілізує обстановку в суспільстві, змушуючи низько дохідні групи населення користуватися МПТ менше і шукати інші альтернативи як пересуванню так і цілям, який спонукав до поїздки. Середньо дохідні і високоприбуткові групи населення будуть шукати альтернативні, більш прийнятні рішення для збереження своєї транспортної рухливості або шляху її зниження.

Список літератури

1. Михайлов А.С. Управління ринком переміщень міського населення. - Алмати: НДЦ Гилим, 2003. 237 с.
2. Цібулка Я. Якість пасажирських перевезень в містах: Переклад з чеської. М.: Транспорт, 1987. 90 с.
3. Частка В.К. Організація пасажирських перевезень у містах. - Х.: Нове слово 2002. - 140 с.
4. Абалонин С.М. Конкурентоспособность транспортных услуг / С.М. Абалонин. М.: Академкнига, 2004. – 172 с.

Секція: ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
Section: ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Александрова В.О.

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку

Стригуль А.А.

студент кафедри економічного аналізу та обліку,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,

м. Харків, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Поняття «реструктуризація» міцно зайняло свої позиції в діяльності вітчизняних підприємств. Оскільки реструктуризація є прогресивним стратегічним напрямом трансформації бізнесу, в заходах реструктуризації зацікавлені не лише підприємства, які знаходяться в стані кризи, а також і успішні, швидкозростаючі організації, основним завданням яких є прискорене нарощування темпів розвитку і створення стійких конкурентних переваг.

У закордонній і вітчизняній літературі приведені різні визначення поняття цього процесу. Б.З. Мільнер, В.Г. Крижанівський, В.І. Ламешков, В.І. Люттер, Н.Є. Брюховецька, роз'яснюють це поняття як «перебудова підприємства, націлена на підвищення його конкурентоспроможності і здійснювана завдяки змінам у використанні ресурсів і у напрямі діяльності для досягнення цілей підприємства» [1,2,3]. На противагу попередньому, З. Герасимчук бачить в реструктуризації засіб забезпечення ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах, які безупинно змінюються, сукупність заходів відносно комплексного приведення умов функціонування підприємства відповідно до динамічних умов ринку і виробленої стратегії її розвитку [4]. Огляд визначень поняття «реструктуризація підприємства» представлений в таблиці 1.

Єдиного підходу до реструктуризації для усіх підприємств не існує. Послідовність етапів реструктуризації може істотно розрізнятися від фінансового стану підприємства, його економічного потенціалу, позицій на ринку, поведінки конкурентів і багатьох інших чинників. В залежності від цілей, можливостей і стратегічної спрямованості реструктуризації буде формуватися вибір її напрямку.

Визначення цілей реструктуризації залежить від зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства і її початкового стану. Діагностика підприємства припускає визначення слабких і сильних сторін, вивчення його фінансового стану, стратегії і діяльності керівництва. Розробка стратегії і програми реструктуризації припускає узгодження основних напрямів реструктуризації. Процес реструктуризації означає здійснення реструктуризації відповідно до розробленої програми. Аналіз ефективності реструктуризації полягає у супроводі програми реструктуризації і оцінці її результатів. Велике значення для досягнення ефективного результату реструктуризації має вибір методу її здійснення.

Спектр методів, використовуваних в процесі реструктуризації промислового підприємства, дуже широкий. У нього входять і прості заходи і довгострокові, складні програми цілеспрямованого розвитку. При реалізації процесу реструктуризації може використовуватися велика кількість різних методів процесного підходу, які обумовлені відмінностями в характері вироблюваних витрат і глибині структурних перетворень. У зв'язку з цим доцільно провести аналіз різних методів процесного управління під кутом зору вибору найбільш ефективних методів з позиції досягнення цілей реструктуризації, економії використовуваних ресурсів на стадії розробки проекту і його експлуатації, адаптивності до змін потреб клієнтів і поведінки конкурентного середовища.

Таблиця 1. Огляд визначень поняття «реструктуризація підприємства»

Автор	Визначення
Б.М. Мізюк	зміна структури чого-небудь з визначеними параметрами (терміну, призначення, величини, пільг, виплат, проявів, тощо) у зв'язку з умовами, що змінилися, і з метою вирішення проблеми
І.О. Щербань	комплексне перетворення підприємства, пов'язаного з зміною властивих йому структур
Д.О. Семенова та О.С. Вовк	розглядають реструктуризацію як елемент технології виявлення поточних і перспективних резервів розвитку підприємства, використання яких дозволяє підвищити ефективність його діяльності на користь власників даного підприємства
Є.В. Андрієвська	складний і тривалий процес, який вимагає значний фінансових і матеріальних витрат, планування поетапності всієї необхідної роботи
Дж. Пікот	засіб покращення позицій підприємства на ринку та вдосконалення фінансових відносин з метою фінансового оздоровлення
Т.В. Смиковчук	процес структурних перетворень на підприємстві шляхом здійснення заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного, фінансового та правового характеру, що обумовлений змінами факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування підприємства і спрямований на покращення показників його діяльності та, як наслідок, зростання ринкової вартості
М. Білик	система організаційно-економічних та інших заходів, спрямованих на реформування його господарської діяльності та досягнення стратегічних цілей його розвитку шляхом здійснення необхідних структурних перетворень, адаптованих до зміни факторів зовнішнього середовища його функціонування
В.С. Ніценко	зміна структури підприємства (іншими словами порядку, положення її елементів), а також елементів, що формують його бізнес, під впливом чинників або зовнішнього, або внутрішнього середовища
Ж. Крисько	зміна структури економічного суб'єкта (активів, власності, фінансів, управління) незалежно від його стану під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища для підвищення конкурентоспроможності з подальшим зростанням вартості бізнесу

Ретельно продумана і добре спланована стратегія реструктуризації дозволить досягти цілей, на які вона орієнтована: оптимізувати структуру капіталу, структуру активів, підвищити керованість підприємства, реорганізувати її структуру та ін.

Таким чином, розглянувши проблему відносно реструктуризації підприємства, можна дійти до висновку, що єдиної схеми реструктуризації не існує. На різних підприємствах в залежності від різних обставин цей процес відбувається по-різному. Необхідно визначити, які конкретно чинники обумовлюють той чи інший шлях реструктуризації, які методи відповідають кожному етапу, які мають бути управлінські дії відносно управління цим процесом, тобто науково обґрунтувати доцільність тих або інших моделей реструктуризації підприємств. Тільки комплексний, системний підхід до проведення процесу реструктуризації дає можливість прискорити і підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства.

Список літератури

1. Мильнер Б.З. Теория организаций / Б. З. Мильнер. - М.: ИНФРА-М, 1998. - 326 с.
2. Крижановский В.Г. Антикризисное управление / В.Г. Крижановский, В.И. Ламешков, В.И. Люттер и др.; под ред. С. Минаева и В.П. Панагушина. - М.: ПРИОР, 1999. - 432 с.
3. Брюховецкая Н. Е. Антикризисное управление предприятием. - Донецк: ИЭП, 1999. - 180 с.
4. Герасимчук З. Комплексная оценка уровня устойчивого развития регионов Украины. *Економіка України*. - 2002. - № 2. - С. 34- 42.

Ayşe Günaltay

PhD (Economics) candidate at Doctoral School of Enterprise Theory and Practice

Co-author: Dr. **Tokár-Szadai Ágnes**

University of Miskolc

Miskolc, Hungary

ROLE OF ELECTRONIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE COMPANIES

Along with the digital world, business management models adapt to this area and reshape their processes according to this age. This digital shaping no longer appears only in marketing departments. Human resources are also at the Center of this digitalized world. In this era where human structure and behaviour patterns have changed, that is, people become digital, human resources positioning themselves in this field is now a necessity rather than a difference.

Although the digital medium is called the virtual world, there are people at its source. In other words, it is a Human-Centered structure. Although this structure seems complicated, it brings great opportunities. With the awareness raised by digitalization, fast and in-depth changes are emerging in the profiles of candidates. In this age when human behaviour models are changing, human resources must adapt to this change. In this period when human expectations differ, employees first expect digitalization from their company. Today, the digitality of companies is a new source of motivation for employees.

In recent years, the use of technology has increased significantly in facilitating the human resource management function. In the 21st century, a number of business objectives were created to support the promotion of electronic human resources management (e-HRM). These include cost savings and increased efficiency, facilitating strategic objectives, and improvements in customer service, all of which are clearly organizationally beneficial (Marler, 2009). However, before organizations spend resources on e-HRM systems, it is important to determine whether digital HRM really supports achieving business goals. In this context, it is important to consider the role played by e-HRM, the factors affecting the successful implementation of e-HRM systems, and the link between e-marketing HRM and corporate efficiency.

In organizations; One of the changes experienced with the increasing use of computers, the Internet and the intranet is that the human resources function is now performed electronically and electronically. Therefore, the term electronic human resources management, a new concept, has been added to the development process where the human resources management function, which can be expressed as personnel management, human resources management, and strategic human resources management, has experienced. In this study, the concept of electronic human resources management and the functions that make up this concept are discussed with its theoretical dimension.

Activities such as recruitment, training / development, evaluation and rewarding, which are the primary functions of personnel management; The reconsideration of new understandings and approaches for social, cultural, political and economic reasons has been effective in the emergence of human resources management, which includes new techniques and approaches developed.

The global competitive environment forces business organizations to become systems that integrate computer and communication technologies as a whole. These developments in information and communication technologies have also affected the human resources management of businesses and were born the concept of Electronic Human Resources Management (E-HRM). E-Human Resources strengthens the “human” element in Human Resources Management and offers new opportunities for employees to plan their careers. This new understanding helps to save the organizational activities in the classical understanding from decentralization and supports employees and managers to act in line with organizational goals and objectives.

E-human resources management has gained momentum with the widespread use of in-house computer and communication technologies and the increase of knowledge in internal networks. In

addition, the rapid change in communication technologies, new regulations and the increasing competition environment in economic life have led businesses to seek new solutions. Technological, economic and political changes and their consumer expectations and their effects on the workforce in the social, cultural and business environment have also forced many businesses to change. It has become necessary to question not only human resources policies and practices, but also their understanding of responsibility, expectation and authority.

In electronic human resources management, it is observed that most of the functions performed by the human resources departments within the enterprise are carried to the internet environment. There are many reasons for this. First of all, features such as saving time, reducing bureaucracy, and reducing costs are at the forefront. With the increasing use of communication technologies with the business computer, and the processes for creating an internal database accelerated, applications for electronic human resources management have also become widespread. Such practices raise the need to restructure internal processes in order to take part in the competitive market economy and to expand its standards.

Keywords: Human resources, E-HRM, globalization, business management, digitalization

References

1. Marler. (2009). *Making human resources strategic by going to the Net: Reality or myth? International Journal of Human Resource Management.*

Баценко Л.М.

к. е. н., доцент кафедри менеджменту

Дзярик А.С.

студентка спеціальності «Менеджмент»,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРА ЗА СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ЕКОНОМІКИ

Вже очевидний початок економічної кризи, поштовхом до якої став коронавірус. Щодня з екранів власних телевізорів ми чуємо, лише негативну інформацію про те, що люди помирають, малий та середній бізнес знаходять під загрозою банкрутства та закриття – наслідком чого стане масове безробіття населення, мільйони людей відправляють і відпустки за власний рахунок. Виходячи з попередньо перерахованого, навряд чи хтось може сказати, що економічне становище України знаходиться в хорошому стані. Тому, актуальність даного дослідження не викликає сумнівів. Проте, для того аби подолати ті обставини, що склалися, потрібно розробити стійкий механізм управлінських дій не лише на рівні держави, але й на рівні окремих підприємств. Складність полягає в тому, що єдино правильних управлінських технологій не існує за визначенням, а здоровий глузд є найважливішою складовою всіх менеджерських дій. При всій очевидності та уявній простоті таких тверджень, на практиці виникає чимала кількість проблем. Тому менеджмент як наука і практика повинен постійно вдосконалюватися.

Відомо, що існує певна паралель між розвитком духовного начала в людині і його зростання в еволюційному плані. Людина влаштована так, що вона повинна завжди до чогось прагнути. Людські прагнення не можна зупинити, але їх можна направити по іншому шляху. Необхідно боротися за культуру людства і за долю цивілізації. У цих умовах, на мій погляд, найбільша відповідальність лежить на лідерах всіх сфер життя: політичній, економічній, духовній та ін. Ключовою компетенцією менеджменту стає управління знаннями та здатність організації до навчання. В першу чергу розглядається концепція «трьох компонентів» - навчання, праця і організаційний процес.

Концепція підготовки менеджерів нового покоління: індивідуалізоване, практично-направляюче, клієнто-орієнтоване навчання. При цьому акцент робиться на конкретні актуальні освітні програми. Особливості сучасного підприємництва та менеджменту, про які

говорилося вище, формують особливий тип менеджера. Інноваційний характер сучасного менеджменту, все більша залежність від персоналу, сприятливого соціального середовища виводять на перший план.

Ефективність сучасного бізнесу, його здатність до існування і розвитку в умовах жорсткої конкуренції все більше залежить від повноти використання потенціалу наявного людського ресурсу. Складність цього завдання призводить до того, що акцент в менеджменті переноситься з швидкого результату (тактики) на довгострокову ефективність (стратегію).

Завдання сучасного менеджера полягає в створенні таких умов, при яких навіть ординарні люди зможуть добиватися неординарних результатів. Самі підлеглі за допомогою менеджерів повинні розвиватись з контрольованих працівників в фахівців, наділених широкими повноваженнями.

Якщо розглядати управлінські рішення на загальнодержавному рівні, то в Україні потрібно створити Антикризовий штаб на чолі з президентом. Головним завданням якого була б координація дій зі зниження ризиків кризи для української економіки, збереження робочих місць, підтримка критичних секторів економіки на час кризи, стимулювання внутрішніх інвестицій і споживання. Якби він був створений, план дій міг би бути таким: 1) створити антикризовий план і антикризову програму на 2020-2021 роки; 2) стабілізувати макроекономічну ситуацію; 3) розробити і впровадити програми підтримки бізнесу та підприємців. До речі, українські аналітичні центри вже заявили про готовність допомогти уряду розробити і реалізувати план. Якщо ж досліджувати управлінські дії та рішення на рівні окремих підприємств, то в даний час в Україні спостерігається розбалансованість всього механізму управління. Вітчизняні менеджери у своїй практичній діяльності наразі стикаються з такими проблемами, які зовсім незнайомі не лише західним менеджерам, але, напевно, і світу цілому. Тому в умовах, що склалися особливого значення набуває отримання нових знань з мистецтва управління. Побудова ефективної системи управління в Україні вимагає підготовки достатньої кількості менеджерів-професіоналів. Це нова група керівників, яка повинна відповідати наступним критеріям:

- менеджер-професіонал повинен бути різнобічно розвинутою, творчою та ініціативною людиною високої кваліфікації, яка вмє керувати людьми для досягнення цілей організацій;
- менеджер-професіонал одночасно повинен бути не тільки керівником, але і лідером, хорошим організатором, експертом в постановці завдань та другом для людей, які перебувають у нього в підпорядкуванні;
- менеджер-професіонал повинен добре орієнтуватися в проблемах ринку.

Отже, тільки в такому випадку менеджер буде сприяти досягненню стратегічних і тактичних цілей організації та допоможе у розв'язанні нагальних питань, що склалися у зв'язку з чинною ситуацією в країні.

Список літератури

1. Амелін А. Світ знижує податки, щоб захиститися від кризи. А що робить Україна. 2020. К. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/03/13/41840755/>.

Баценко Л.М.

к. е. н., доцент кафедри менеджменту,

Користов А.С.

студент спеціальності «Менеджмент»,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ

Енциклопедична література дає широке тлумачення поняття "принцип". Це основне положення будь-якої теорії чи дослідження, внутрішнє переконання, яке визначає норму поведінки, основу побудови чи функціонування будь-якої системи. В управлінні цей

принцип слід розуміти як основні керівні ідеї, правила та вказівки щодо діяльності управлінського персоналу, що дозволить досягти цілей організації. Принципи повинні відповідати не лише цілям менеджменту, а й враховувати сучасні вимоги бізнесу та прогресивні тенденції можливих змін, мати достатню легітимність.

Розвиток науки та узагальнення ділового досвіду дозволило створити сучасні принципи управління. Серед них є загальні та особливі. Слід виділити загальні принципи, вони включають насамперед принцип поєднання демократії та відповідного економічного централізму. Відповідно до цього принципу, всі працівники компанії можуть обрати форму власності та управління, де і в якому середовищі докласти зусиль.

Важливим принципом є досягнення високої економічної ефективності різних видів діяльності. Цей принцип стосується ефективності, успіху в досягненні мети та економічної ефективності або мінімальних витрат для отримання відповідного результату в результаті виправданого ризику.

Підвищення ефективності виробництва, а також вирішення важливих питань оптимального прийняття рішень та розвитку громади вимагає широкого використання економічних та математичних методів та сучасної комп'ютерної техніки для повного приведення місцевих критеріїв ефективності у відповідність із світовими критеріями ефективності виробництва.

Якщо застосовувати принцип стимулювання, можна досягти високих економічних показників. Історичний досвід показує, що люди мають певні інтереси, матеріальні та духовні прагнення.

Сучасні системи матеріальних інтересів повинні бути розроблені для того, щоб посилити залежність результатів оплати праці керівних працівників від рівня кваліфікації, лояльності та відповідальності, взяти на себе відповідальність за неякісну роботу та безправне управління.

У матеріальному плані необхідно використовувати різні форми моральних стимулів, що забезпечують соціальну рівність та диференціацію заробітної плати, правильне поєднання соціальних, групових та індивідуальних інтересів, реалізацію інтересів та уподобань кожного працівника.

Трудові колективи рекомендують враховувати психологічний вплив встановленого порядку розподілу доходів на подальше підвищення продуктивності праці, єдності громади, їх прагнення до вдосконалення свого професіоналізму та ін.

Ефективність управління також залежить від реалізації принципу єдності в поєднанні з колегіальністю. Потреба в об'єднанні, зокрема, зумовлена потребами великого машинобудування, що означає об'єднання всіх робітників.

Управління підприємствами, асоціаціями, акціонерними товариствами завжди колективне. Окрім керівників, розробкою та реалізацією соціальних та виробничих програм залучаються спеціалісти та рядові працівники. Тому унікальність управління трудовими колективами повинна поєднуватися з колегіальністю, повагою до їх повноважень, загальними зборами (конференціями) правліннями (радами), широкою участю фахівців у прийнятті важливих економічних рішень.

Успішне подолання економічної кризи в Україні та розвиток економіки України залежать від персоналу. Розробка та реалізація кадрової політики здійснюється відповідно до принципів постійного навчання та розстановки кадрів, вимог стабільності персоналу, професійного управління та правила Сократа: "Кожна людина на певному місці і кожне місце для певної людини". Для цього потрібні великі організаційні зусилля та вкладення коштів у відбір, підготовку, перепідготовку та правильне використання персоналу.

В економічній літературі наведені й інші принципи: гуманність управління, його інтеграція, відповідність методів, засобів та впливів законам, притаманним керованим об'єктам тощо.

Деякі автори вважають поєднання, складність та систематичність секторального та територіального управління, провідну ланку та концентрацію сил, принцип реагування,

принцип необхідної різноманітності тощо. у побудові та впровадженні систем управління. У практиці управління в управлінських процесах використовується система спеціальних принципів.

Дотримання вимог вищезазначених принципів є однією з важливих передумов ефективного функціонування керівництва та підприємств.

Список літератури

1. Єрмошенко М. Менеджмент: Навчальний посібник / М. Єрмошенко, С. Єрохін, О. Стороженко; Національна академія управління. – К.: Національна академія управління, 2006.
2. Баєва О. В. Основи менеджменту: Практикум / О. В. Баєва, Н. І. Новальська, Л. О. Згалат-Лозинська. – К.: Центр учбової літератури, 2007.
3. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посіб. – К: КНЕУ, 2000.
4. Рудінська О., Яроміч С., Молоткова І. Менеджмент: Посібник. – К.: Ельга Ніка-Центр, 2002.

Бурик Ю.І.

аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

Олійник Н.М.

*к. т. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

СУЧАСНІ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливим елементом системи забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства є її оцінювання (визначення рівня, що дає відносну характеристику здатності підприємства конкурувати на певному ринку).

Н.А. Тюхтенко та С.М. Макаренко [1] зазначають, що під поняттям конкурентоспроможності суб'єктів господарювання слід розуміти здатність суб'єкта господарювання адекватно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому бізнес-середовищі з метою забезпечення рентабельності не менш ніж на середньогалузевому рівні.

На думку Г.О. Копосова та Т.А. Калинської [2] конкурентоспроможність підприємства передбачає його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної продукції, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність функціонування підприємства.

В раніше проведених дослідженнях [3] встановлено, що конкурентоспроможність підприємства – це відображення міри реалізації потенційних можливостей підприємства домінувати над конкурентами на ринку у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Д. Погребняк [4] зазначає, що конкурентоспроможність підприємства може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу відносно сукупності показників конкурентів.

Методика оцінювання конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на використанні накопичених світовою практикою протягом багатьох років методів, кожен із яких має свої переваги, недоліки, методологічну основу і можливість використання у практичній діяльності.

Існуючі підходи оцінювання конкурентоспроможності підприємства прийнято класифікувати, тобто поділяти на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше класифікаційною ознакою є форма представлення результатів оцінки. Відтак виокремлюють графічні, матричні й розрахункові методи (рис.1).

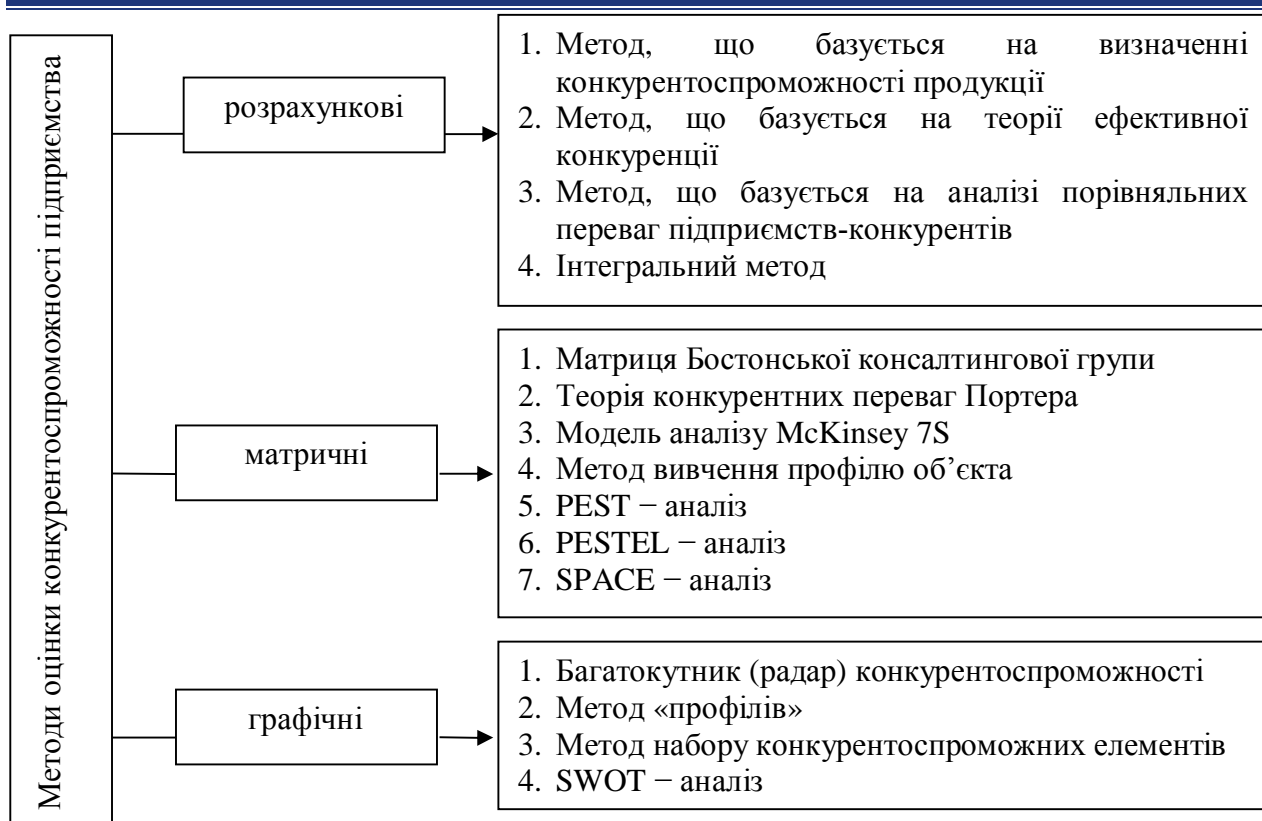


Рис. 1. Класифікація методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства за формою представлення результатів

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на здійсненні розрахунково-аналітичних операцій із вхідними даними і поділяються на:

- специфічні (дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за окремим аспектом його діяльності – виробничим, інноваційним, маркетинговим, фінансовим тощо);
- комплексні (базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства).

Найбільш ґрунтовними методами оцінки конкурентоспроможності підприємства вітчизняні науковці [5] називають комплексні методи, оскільки вони орієнтовані на аналіз усього спектру найважливіших параметрів функціонування підприємства. Перевагою таких методів є отримання достовірної і найбільш точної інформації про конкурентоспроможність підприємства, його переваги та «вузькі місця» за найбільш розширеним переліком порівняльних переваг.

Матричні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів. Матричні методи не дозволяють оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства, однак уможливають провести аналіз окремих аспектів його діяльності, оцінити середовище функціонування підприємства, визначити його ринкову позицію та основні напрями подальшого розвитку. Перевагою таких методів є простота у застосуванні та визначенні частки на ринку і темпів зростання ринку, придатність для аналізу взаємодії між різними напрямками діяльності підприємства. Недоліками цих методів вважаємо здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємства лише за двома характеристиками, відсутність аналізу причин, що ускладнює прийняття управлінських рішень.

Щодо оцінювання конкурентоспроможності підприємства за допомогою застосування графічних методів, то їх перевагою є відносна простота й наочність. Однак використання цих методів також не позбавлене недоліків. Зокрема графічні методи оцінювання конкурентос-

спроможності не дають можливості встановити загальне значення показника конкурентоспроможності підприємства. Крім того, огріхом графічних методів є неможливість прогнозування майбутніх змін конкурентоспроможності.

Аналіз наведених вище підходів оцінювання конкурентоспроможності підприємства дозволяє зробити висновок стосовно того, що вибір методики у цілому залежить від багатьох чинників: мети проведення оцінювання, сфери бізнесу, наявної інформації тощо. Кожен із зазначених методів має як свої переваги, так і недоліки, а тому досить часто необхідним є застосування їх у сукупності задля більш повної оцінки конкурентоспроможності того чи іншого підприємства з урахуванням особливостей його господарської діяльності.

Після оцінювання конкурентоспроможності підприємства та порівняння відповідних показників із аналогічними показниками підприємств-конкурентів, доцільно зробити висновок стосовно рівня конкурентоспроможності. Отримані результати будуть відправною точкою для визначення шляхів забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Список літератури

1. Tyuhtenko N.A., Makarenko S.M., Oliinyk N.M. Increasing competitiveness of the enterprise by improving logistic strategy of distribution of production and supply of raw materials. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2 (14). Ч. 2. С. 56-63.
2. Макаренко С.М., Копосов Г.О., Олійник Н.М., Калинська Т.А. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах господарювання. *Таврійський науковий вісник : Науковий журнал*. Херсон: Айлант, 2010. Вип. 68. С. 281-288.
3. Олійник Н., Бурик Ю. Конкурентоспроможність підприємства як визначальна характеристика ефективності його функціонування. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2018. Вип. 2 (19). С. 3-12.
4. Погребняк Д. В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць*. 2011. Випуск 32. С. 45-51.
5. Кузьмін О.Є., Чернобай Л.І., Романко О.П. Методи аналізування конкурентоспроможності підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Випуск 21.10. С. 159-166.

Горобченко О.А.

*к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств,
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Оптимальний розвиток малого, середнього та великого бізнесу безпосередньо впливає на ефективність розвитку економіки країни. Водночас малий та середній бізнес – основа соціально-економічного розвитку. На відміну від великого, малий бізнес – більш мобільний. Через меншу кількість формальностей та погоджень він швидше реагує на вимоги ринку, оперативніше впроваджує новації, звичайно, якщо має на це певні бюджети та умови розвитку.

У країнах ЄС малий та середній бізнес складає близько 90% від загального числа підприємств. Приблизна кількість їх підприємств – біля 20 млн., які дають більше половини загального обороту і доданої вартості. Число зайнятого населення там становить близько 70%. Найбільша кількість малих підприємств створено в торгівлі, будівництві та харчовій промисловості.

Малий бізнес в Європі стимулює розвиток конкуренції, «змушує» великі компанії впроваджувати нові технології та поліпшувати ефективність виробництва, ефективність всієї економіки ЄС безпосередньо залежить від успішної діяльності малого та середнього бізнесу. Тому, в рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головна мета якої – збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоспроможності малого бізнесу.

Політика підтримки малого бізнесу здійснюється через діяльність держав і спеціальні програми під егідою ЄС.

Основні цілі регулювання і підтримки малого бізнесу в Європі: зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС; усунення адміністративних бар'єрів; уніфікація законодавчої бази, посилення взаємодії країн ЄС для більш глибокого економічного співробітництва.

В Україні в останні роки малий бізнес набуває все більшого розвитку. За даними Мінекономрозвитку, серед усіх підприємств України малий та середній бізнес складає 99,8%, там працює 79% населення. На початку 2018 року кількість ФОПів складала 1,77 млн, а під кінець року їх було вже 1,84 млн. За даними ООН, на малих та середніх підприємствах виробляється від 30 до 60% національного продукту – залежно від країни. Український же МСБ дає тільки до 15% ВВП [1].

Згідно з Національною програмою сприяння розвитку малих підприємств в Україні, основними чинниками, які перешкоджають розвитку малого бізнесу, є: відсутність чітко сформульованої в системі правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва; збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо); відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово кредитної підтримки; надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності; невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу; надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання [2].

Вагомими практичними чинниками, які гальмують розвиток малого бізнесу, є труднощі з придбанням необхідного обладнання, недостатній розвиток ринку збуту продукції, незахищеність працівників цих підприємств тощо. Однак ключовим є недостатність фінансових ресурсів.

В рамках проекту Unlimit Ukraine, який створено на базі Європейської Бізнес Асоціації, проводяться дослідження настроїв малого бізнесу в країні. У 2019 році індекс настроїв малого бізнесу склав 2,7 з 5 можливих балів (минулого року було 3,2). Підприємці зазначали, що порівняно з минулим роком, малому бізнесу в Україні стало складніше працювати. Так, 38,4% опитаних виявились незадоволеними поточним станом справ у бізнесі, тоді як 31,6% підприємців ситуація цілком влаштовує. Для порівняння: минулого року переважали позитивні настрої – 45% задоволених проти 26% негативно налаштованих [1].

Нині основними проблемами, які хвилюють бізнес, є: на першому місці, знаходиться високе податкове навантаження; на другому – високий рівень корупції; на третьому – війна на сході країни. У 2018 р. на першому місці була інфляція (у 2019 р. вона посідає 4-те місце). Якби у підприємців була можливість змінити одну річ на користь свого бізнесу, більшість з них змінили б рівень податків. І чверть опитаних переконані, що це головна проблема для бізнесу. За нею з великим відривом йде доступність кредитування, а далі – державна підтримка бізнесу. Адже чи може малий бізнес з річним обігом, скажімо, до 1 млн грн взяти кредит під 25% річних? Очевидно, що це майже нереально. Яскравим є приклад європейських сусідів з кредитами під 2-4%. Крім того, перевірки малого бізнесу набрали нових масштабів, так у 2019 рік Мінпраці було заплановано 16 900 перевірок. Безумовно, це підвищення ефективності заходів державного контролю та нагляду у сфері перевірок трудових відносин, але ж хочеться сподіватись, що ці заходи будуть максимально відкритими і законодавчо справедливими [1].

Окремо варто виділити проблему недостатньої інформованості підприємців про податкові зміни, можливості для розвитку. Наприклад, ті ж кредитні програми або гранти, що існують.

Комунікація між малим бізнесом та державою – окремий різновид роботи, який необхідно виводити на якісно новий та перспективний рівень. Можливості є, але про них треба говорити, доносити цільовій аудиторії. Наприклад, ЄБРР та ЄС запускають кредитну лінію до 3 млн євро для малого та середнього бізнесу в Україні. Програма допоможе

підвищити та модернізувати наш експортний потенціал. До того ж існують програми для малого та середнього бізнесу у рамках Horizon 2020, Програми конкурентоздатності підприємств, МСП (Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises – COSME), ЕРАЗМУС+ (бюджет програми на 2014–2020 роки становить 14,7 млрд євро). Важливо у програмах максимально підтримувати підприємців – надавати консультації, організовувати освітні заходи тощо. Однозначно, вибудовувати «з нуля» складно. Часом голос малого бізнесу може бути не таким сильним, як великого. Адже підприємці ще не досить міцно стоять «на ногах», не впевнені в собі та в тому, наскільки правильно і якісно вони реалізують проект. Тож ще одне завдання, крім розвитку малого бізнесу у країні, – їх підтримка та супроводження до певного моменту стійкості та стабільності розвитку.

Проте попри такі настрої підприємці налаштовані активно розвивати бізнес. Більше половини респондентів (53%) планують нарощувати обсяг фінансування, а 66% очікують зростання прибутків у першому півріччі 2019 року. Водночас майже половина бізнесменів (47%) очікують покращення стану справ у бізнесі протягом найближчих шести місяців. З них 65% планують наймати нових працівників, 77% – підняти рівень зарплати і стільки ж підприємців збираються збільшити інвестиції у свою справу [1].

У нашій країні головними напрямками підтримки та стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу повинні бути:

- створення інфраструктури підтримки малого та середнього бізнесу (бізнес інкубатори, кластери, технологічні парки, центри підтримки підприємництва тощо);
- розширення гарантій для суб'єктів бізнесу (особливо для стартапів, молодих підприємців, інноваційних та експорто орієнтованих підприємств);
- забезпечення доступу до грантів та сертифікація малого та середнього бізнесу (ISO, НАССАР, тощо).
- створення умов для формування системи лізингу;
- сприяння підготовці і перепідготовці кадрів для роботи у структурах малого бізнесу та вдосконалення трудового законодавства.

Проведення зазначених реформ сприятиме формуванню нових умов ведення малого та середнього бізнесу, що дозволять залучити національні та іноземні інвестиції, забезпечити економічне зростання, підвищити добробут населення.

Список літератури

1. Еро О. Як підтримати малий бізнес в Україні. URL: <https://eba.com.ua>.
2. Національна програма сприяння розвитку малих підприємств в Україні. URL: www.zakon.rada.gov.ua.5. Офіційний інтернет ресурс.

Гринчук Ю.С.

д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту

Шемігон О.І.

*к. с-г. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Білоцерківський національний аграрний університет
м. Біла Церква, Україна*

РОДОВА САДИБА І ВІДОКРЕМЛЕНА ФЕРМЕРСЬКА САДИБА: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПОРІВНЯННЯ

В сучасних умовах прискореного темпу життя, зумовленого технологічним прогресом, втоми від токсичності інформаційного навантаження, відчуття того, що час тече швидше, все частішими стають випадки за яких людина має гостру фізичну та психологічну потребу змінити сферу свого перебування на менш агресивну. Значну роль у вирішенні цієї проблеми відіграє менталітет, як характер, лад мислення людини, який реалізовується на рівні свідомості.

Соціальний менталітет несе в собі відбиток логічно неосмислених історичних традицій, успадкованих від попередніх поколінь стилів та типів поведінки, особливостей мислення, рис національного характеру, світогляду, релігії, тощо [1]. Безпосередньо саме землеробський менталітет українського суспільства є резервуаром для накопичення природоохоронних цінностей та фундаментальним чинником економічного розвитку. На відміну від європейських екологічних цінностей, що носять виключно демократичний характер (рівність, справедливість, гуманізм), ментальний портрет українця-землероба описується комунікативними цінностями. Національному характеру українців властиві комунікативні засоби взаємодії з довкіллям [2, с. 54-55].

Наразі людство знаходиться перед відповідальним вибором, шлях від якого визначає можливість його виживання та розвитку. Це шлях екорозвитку - екологічно орієнтованого соціально-економічного розвитку [3, с. 64].

Державна статистика засвідчує наявність в Україні двох протилежних за напрямками дії процеси: перший – відтік населення з сіл і занепад сільських територій, а другий – активне повернення людей до землі. Багато з наших сучасників захоплені здоровим способом життя, розуміючи, що нам у спадок дісталася проблемна екологія, хоча існує твердження про те, що думку про екологію насаджують ті, хто продають новітні технології й мають на меті одержання прибутку, а отже, формують суспільне бачення як безумовну потребу [4].

Інноваційно-інвестицій характер змін на сільських територіях, реалізований через механізм державно-приватного партнерства є інструментом сільського розвитку. Одним з напрямів стійкого забезпечення його функціонування є планомірний розвиток мережі населених пунктів на сільських територіях через реалізацію концепції «Родова садиба», що засвідчив його ефективність на всіх рівнях управління [5, с. 42].

Нині в Україні набуває розвитку створення екологічних поселень на основі розвитку родових садиб у сільській місцевості. Варто відзначити, що останній, як предмет правового регулювання по теперішній час залишаються поза увагою вітчизняного законодавця. Однак на ряду із родовими садибами поширеною є також і інша форма вираження господарської діяльності та суспільних процесів на сільській території – фермерство, та супутнього йому поняття «відокремлена фермерська садиба». Відтак, задля уникнення підміни вищезгаданих понять, а також чіткого осмислення наявних спільних та відмінних рис, є потреба у економічно-правовому аспекті їх порівняння.

До числа понять, які в національному законодавчому полі мають форму норм-дефініцій належать «садиба» та «відокремлена фермерська садиба».

Садибою є земельна ділянка разом з розташованими на ній житловим будинком, господарсько-побутовими будівлями, наземними і підземними комунікаціями, багаторічними насадженнями (ч. 1 ст. 381 Цивільного кодексу України).

Відокремленою фермерською садибою є земельна ділянка разом з розташованими на ній житловим будинком, господарсько-побутовими будівлями, наземними і підземними комунікаціями, багаторічними насадженнями, яка знаходиться за межами населеного пункту (ч. 3 ст. 5 Закону України «Про фермерське господарство»).

Отже, визначальним для набуття статусу відокремленої фермерської садиби є місцезнаходження земельної ділянки, яка має бути розміщена за межами населеного пункту. Важливим є той факт, що для облаштування відокремленої садиби фермерському господарству надається за рахунок бюджету допомога на будівництво під'їзних шляхів до фермерського господарства, електро- і радіотелефонних мереж, газо- і водопостачальних систем. Переселенцям, які створюють фермерське господарство в трудонедостатніх населених пунктах, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, надається одноразова грошова допомога за рахунок державного бюджету у розмірі, що встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Наведене дає підстави стверджувати, що на підставі задекларованих умов держава сприяє в першу чергу стимулюванню фермерського руху як підприємницькій діяльності, а не

відродженню сільських територій та обернення процесів зникнення сільських населених пунктів.

Однак альтернативним шляхом одночасно подолання негативних тенденцій щодо скорочення таких адміністративно-територіальних одиниць як село та стимулювання економічного розвитку сільських територій є підтримка створень родових сади та родових поселень (екопоселень) на їх базі. Наразі законодавчо не закріплене поняття «Родова садиба» пропонується розуміти як неподільна земельна ділянка розміром 1 га, виділена безоплатно державою громадянину України, за його бажання, у постійне користування. Нерухоме майно і багаторічні насадження (за їх наявності на вказаній земельній ділянці) теж включаються до складу родової садиби (проект закону України «Про Родові садиби і Родові поселення»)» [5, с. 43].

Родова садиба не є вираженням підприємницької діяльності, на відміну від відокремленої фермерської садиби, а є проявом облаштування життя людини у сучасних умовах, спричинене бажанням самореалізації та гармонійного існування.

Список літератури

1. Смітюх Г.Є., Стрілецький В.В. Україна сакральна : минуле, сьогодення, майбутнє. – К.: Знання України, 2006 р. – 36 с.
2. Мареха І.С. Екологічна ментальність українських поселенців-землеробів. *Родові поселення – механізм формування державних пріоритетів розвитку сільських територій України в умовах євроінтеграції: матеріали міжнародної наук.-практ. конф., 22 квітня 2016 р.* Житомир: Вид-во «Рута», 2016. 112 с.
3. Гармаш О.І., Писаренко П.В. Екопоселення як нові екокультурні центри України. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Біологія, біотехнологія, екологія.* 2015. Вип. 214. С. 64-71.
4. 300-летний пищевой лес. Відео. URL: <http://vkontakte.ru/club13378441>.
5. Плотнікова М.Ф. Інноваційно-інвестиційна практика сільського розвитку як стійкої суспільно-економічної системи. *Актуальні проблеми інноваційної економіки.* 2016. № 1. С. 37-44.

Губарик О.М.

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет м. Дніпро, Україна

ФУНКЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПІДРОЗДІЛІВ БАНКУ ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

Організаційна структура управління економічною безпекою АТ КБ «Приватбанк» являє собою організаційно-функціональні підрозділи, сутність діяльності яких характеризується сукупністю завдань та функцій, наведених в табл. 1.

Головним підрозділом банку, що гарантує фінансову захищеність, вважається служба безпеки банку. Структурні підрозділи та службові особи, які займаються захищеністю, підбором та правлінням, інформативною безпекою, шахрайством, кредитними, економічними, платіжними, захистом та цінностями тощо. В той же час основним завданням подібних служб вважається обґрунтування та підтвердження висновків у рамках єдиної стратегії формування банку з метою досягнення його цілей.

Керівництво активами також пасивами банків гарантується прийняттям колегіальних рішень на засіданнях КУАП щодо напрямів управління валютними, процентними, ринковими та ліквідними ризиками; нагляд достатності капіталу; формування лімітів та стандартів, націлених на оптимізацію рівня ризику та прибутковості операцій банку; спостереження виконання внутрішніх лімітів; встановлення вартості активів та пасивів, управління плановою балансовою структурою банку.

Таблиця 1. Функції та завдання організаційно-функціональних підрозділів банку із забезпечення економічної безпеки банку [1]

Підрозділ	Функції та завдання
Служба (департамент) безпеки банку	Знаходження внутрішніх та зовнішніх небезпек захищеності банку, запобігання правопорушень; виявлення справжніх і можливих небезпек банку, використання заходів щодо їх нейтралізації; навчання співробітників банку з питань безпеки; зберігання й ефективне застосування економічних, матеріальних та інформаційних ресурсів банку; координування діяльності підрозділів захищеності банку
Комітет з управління активами і пасивами (КУАП)	Контролювання собівартості пасивів та прибутковості активів; створення та встановлення рішення щодо політики процентної маржі; аналіз питань відповідності терміновості активів та пасивів, надання належним структурним підрозділам банку порад щодо запобігання розбіжностей у часі, що утворюються
Кредитний комітет	Аналіз адекватності запасів до можливих втрат за кредитами; оцінка кредитного ризику портфелю та прийняття висновків щодо надання «великих» кредитів
Служба внутрішнього аудиту	Перевірка дій та процедур з ризик-менеджменту; аналіз достатності та продуктивності систем внутрішнього контролю в частці ризик-менеджменту, а також введення пропозицій до спостережної ради щодо їх покращення.
Управління кредитними ризиками	Керую кредитним ризиком на основі дослідження платоспроможності позичальників; створює запаси на покриття можливих втрат від кредитних операцій; проведення контролю за забезпеченням позик; здійснення аналізу кредитних операцій, контролювання кредитного портфеля банку.
Управління інформаційною безпекою	Нагляд за дотриманням державних та корпоративних стандартів інформаційної захищеності; надання інформаційної безпеки бізнес-процесів та банківських продуктів; контролювання інформації з неповним доступом (комерційна таємниця, банківська таємниця та ін.)

Всі без винятку кредитні рішення приймаються кредитним комітетом банку. Відділення, що мають регіональну мережу, спільно з центральним кредитним комітетом можуть регулювати невеликими кредитними комітетами на рівні обласних установ, що гарантує швидке утвердження кредитних рішень. Головними питаннями кредитного комітету банку вважається розвиток кредитної політики, затвердження рішень про надання позичок, формування запасів для кредитних операцій.

Відділ внутрішнього аудиту вважається органом оперативного контролю Наглядової ради банку. Даний організаційний відділ орієнтований на моніторинг функціонування банку, він досліджує інформацію про діяльність банку, реалізовує нагляд за дотриманням законодавства, проводить перевірку підсумків поточної фінансової діяльності банку, аналізує професійну діяльність його співробітників, випадки зловживань владою банківських держслужбовців.

Департамент управління ризиками реалізує спостереження простроченої та сумнівної заборгованості за кредитами, здійснює контроль виконання фінансових стандартів банківського кредитування та обмежень за кредитуванням, здійснює контроль позицій банку та якість управління ризиками; здійснює попереджувальні дії згідно появи проблематичної заборгованості, її реструктуризації та стягнення, здійснює контроль ринку кредитування та дає оцінку можливості кредитування окремих секторів, проектів та регіонів, що ризикують [2]. Отже, одним з найбільш важливих елементів системи економічної безпеки банку є її механізм. На нашу думку, механізмом забезпечення економічної безпеки є сукупність

законодавчих актів, правових норм, методів, заходів, та засобів, за допомогою яких суб'єкт впливає на об'єкт для досягнення цілей безпеки і вирішення завдань, що стоять перед банком.

Таким чином, розглянувши суть системи економічної безпеки банку, можна зробити висновок, що вона покликана створювати умови для досягнення цілей бізнесу, своєчасно виявляти і максимально нейтралізувати дію різних небезпек і загроз в умовах конкуренції, а також укріплення позицій на ринку банківських послуг.

Список літератури

1. Коваленко В.В. Структурні елементи й оцінювання рівня фінансової безпеки банківської системи. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2013. Вип. 9 (1). С. 191-199.
2. Шпильовий Б. В. Структура та складові елементи системи фінансово-економічної безпеки банківських установ. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/113.pdf.

Дмитриєва Н.Ю.

*к. э. н., доцент, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики,
Учреждение образования «Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины»
г. Гомель, Республика Беларусь*

МОДИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Беларуси в настоящее время зарегистрировано 3342 единицы юридических лиц, находящихся в собственности государства. Их удельный вес в промышленном производстве составляет 75,7%, в выручке от реализации продукции – 60,4%, доля занятых в общем числе занятых – 45%, то есть практически каждый второй работник занят в госсекторе. Инвестиции в основной капитал – 59,4% [1].

Государству принадлежат акции 1869 акционерных обществ, и в почти 1,5 тыс. обществ государству принадлежит контрольный пакет, что формируют половину ВВП страны, но эффективность их деятельности далека от желаемой, например, производительность труда в среднем в полтора раза ниже, чем в частных фирмах [2].

Для предприятий государственного сектора характерна:

- низкая отдача от государственных инвестиций;
- отсутствие конкурсной системы в финансировании программ;
- получение государственной поддержки в рамках индивидуальных решений властей;
- предприятия ориентированы скорее на решение задач, диктуемых бюрократической системой, нежели на достижение коммерческого результата, самостоятельных решений и реализации рискованных проектов. Показательным является факт ориентации целевых параметров деятельности на наращивание объемов выпуска продукции в ущерб росту рентабельности и устойчивости предприятия;
- дивидендная политика, состоящая в необходимости перечисления в государственный бюджет 20% чистой прибыли от общей их суммы ограничивает возможности модернизации производства за счет собственных ресурсов и приобретения новых активов;
- ограничение мотивационных факторов деятельности руководителей государственных предприятий в силу вмешательства отраслевых министерств в оперативное управление;
- доля чистой прибыли государственных предприятий в ВВП в 2018 снизилась по сравнению с 2013 годом с 5,3% до 1,5%, количество убыточных госпредприятий за этот же период увеличилось с 7,7% до 12,9% [3];

- для государственных предприятий характерна высокая долговая нагрузка: просроченная задолженность по кредитам и займам – 78,6%; просроченная кредиторская задолженность – 74,5%; просроченная дебиторская задолженность – 79,4% [4]. Это — более половины (50,3%) от всего объема долгов реального сектора Беларуси, что свидетельствует о недостаточности собственных средств для развития, собственных ресурсов для пополнения оборотных средств, обслуживание и выплату накопленного кредитного долга, угрозы банкротства;

- по оценке МВФ, величина бюджетной поддержки госпредприятиям сокращается и составляет около 3,5% ВВП (в 2015 году он достигал 9,5% ВВП) [5, с. 50];

- рентабельность продаж 7,2% чисто государственных и со смешанной формой собственности.

Эти параметры свидетельствуют о существенных проблемах этих субъектов хозяйствования, недостаточной их платежеспособности и гибкости. В этой связи есть основание утверждать:

- о существовании противоречия между потенциалом государственных производственных структур и неудовлетворительными результатами их деятельности;

- о существовании противоречия между реализацией принципа социальной функции государственных предприятий и необходимостью укрепления коммерческих начал;

- о низкой степени адаптированности государственных производственных структур к изменяющимся внутренним и внешним условиям.

Как следствие – первоочередной становится задача переориентирования, модификации модели хозяйствования в сторону коммерческих ориентиров, развития государственного предпринимательства, расширения рыночных инструментов финансового оздоровления, что является первоочередным требованием международных экспертов и кредиторов, в частности, Международного Валютного Фонда, Евразийского фонда стабилизации и развития, Всемирного банка. Развитие государственного предпринимательства в Беларуси должно осуществляться во взаимосвязи с поисками новой модели управления в рамках исследуемых субъектов хозяйствования в условиях тенденции ограничения приватизационных процессов и мобилизации их внутреннего потенциала.

В Беларуси выбрана мягкая модель имплементации коммерческих начал в государственном секторе и исходным моментом в ее построении: введение элементов корпоративного управления – разделение функций государства как собственника и регулятора. В правительстве отмечают наличие резервов для роста ВВП на 4%, в том числе за счет повышения эффективности управления госпредприятиями.

В республике управление госпредприятиями осуществляется на моноуправленческой основе: отраслевые министерства выполняют функции собственника и регулятора деятельности предприятий (посредством разработки отраслевой политики). Причем диапазон регулятивной функции расширен за счет оперативного управления. Это приводит к нарушению баланса интересов в сторону ведомственных, в ущерб интересам не только частного бизнеса, но и самих государственных предприятий, поскольку, как отмечают аналитики, последние выполняют множество государственных программ, имеющих разнонаправленные цели, и которые, даже в госорганах, вызывают серьезные вопросы. Бизнес – планы предприятий должны быть согласованы с ведомственными структурами целевые ориентиры, которые могут противоречить стратегии развития предприятия. Кроме того, не исключено лоббирование интересов подведомственных субъектов посредством преференциального доступа к ресурсам, льготных условий кредитования, субсидий, государственных заказов. Задача, таким образом, состоит в исключении из деятельности министерств негативных последствий такого регулирования. Суть реформы – в освобождении отраслевых министерств от функции оперативного управления предприятиями, вмешательства в корпоративное управление и приватизационные процессы. Функциональные границы министерств ограничиваются: разработкой отраслевой политики, согласованием отраслевых стандартов, координацией отраслевых инновационных проектов.

Укреплению функции государства как собственника будет способствовать расширение полномочий и независимости советов директоров (наблюдательных советов) в наиболее значимых акционерных обществах с долей государства в уставных фондах. В настоящее время их функции во многом формальны. Они ограничены регулятивными указами министерств и ведомств в обосновании и реализации стратегии деятельности предприятий; в их составе представителями государства часто являются чиновники из министерств, министры; характерен слабый их профессиональный состав и ограничена возможность найма профессиональных менеджеров; несовершенна система вознаграждения по конечным результатам деятельности. Это ограничивает эффективность управления, ведет к просчетам в инвестиционной стратегии, к росту финансовых и экономических издержек, усиливает риски хозяйствования, что формализует деятельность наблюдательных советов.

Реформа института наблюдательных советов, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь № 125 «О представителях государства», состоит в превращении наблюдательных советов в структуру, формирующую стратегию в конкурентной борьбе и осуществляющую контроль над ее реализацией. В диапазон их компетенций входит: утверждение годового финансово-хозяйственного плана; принятие решений о крупных сделках, контроля при проведении аудита, созыв собрания акционеров; решения о выпуске и приобретении собственных ценных бумаг; оценка стоимости собственного имущества; определение размеров дивидендов и других форм вознаграждения акционеров и контролирующих органов. При их формировании первоочередным требованием является назначение не собственно государственных чиновников, а профессиональных управляющих, подготовка которых должна стать системой. Главным нововведением – назначенные должностные лица не будут связаны с решениями министерства как органа владельческого надзора. Принципами преодоления указанных и иных недостатков существовавшей ранее системы управления должны стать:

- коллегиальность в принятии важнейших хозяйственных решений высококомпетентными лицами;
- применение конкурсной системы подбора руководящих кадров;
- использование в ряде случаев независимых экспертных оценок.

В рамках имплементации рыночных принципов хозяйствования в деятельность госпредприятий предусмотрено лимитирование прав государственных предприятий на получение индивидуальной финансовой поддержки. Предусмотрено, и уже реализуется, так называемое, «мягкое ужесточение дотаций»: государственная поддержка будет снижаться на 10% ежегодно, и предусмотрен ее возврат. Предприятия, не выполняющие условия предоставляемой поддержки, лишаются возможности ее повторного получения или реструктуризации при несвоевременном погашении задолженности. Поддержка должна осуществляться на конкурсной основе. Это создает условия для перестройки структуры расходов государственного бюджета – на поддержку инновационных программ и социальные цели.

Расширению коммерческих принципов функционирования, повышению эффективности деятельности предприятий с государственным участием, притоку дополнительных финансовых ресурсов будут способствовать и решения правительства о порядке проведения аукционов по продаже акций предприятий с долей государства в уставном фонде на Белорусской валютно-фондовой бирже; о введении международных стандартов финансовой отчетности; передача организаций, не являющихся стратегическими или функциональными в коммунальную собственность. Такие реформы позволят укрепить управленческую автономию, процесс оперативного принятия решений, расширить воспроизводственный потенциал за счет собственных средств, укрепить внутренний контроль и мотивацию, оптимизировать структуру персонала с сторону рыночно-ориентированных качеств, изменить механизм стимулирования сотрудников, то есть повысить эффективность использования внутреннего потенциала госкомпаний.

Следует отметить, что эксперты неоднозначно оценивают такие реформы, утверждая, что разделение функций государства как собственника и регулятора не должно быть самоцелью и являются промежуточным механизмом повышения эффективности государственных предприятий. Скептицизм в отношении проводимых реформ в становлении государственных предприятий как субъектов предпринимательской деятельности связан с реализацией общенациональных интересов, и в первую очередь, проблемой занятости. Подвергается сомнению утверждение относительно минимизация скрытой безработицы вследствие появления необходимости оптимизации производственного персонала из-за рестрикции государственного финансирования госпредприятий – весьма проблематичным является вероятность поглощения высвобожденных работников частным сектором. Многие, в том числе и международные эксперты, считают, что прежде, чем имплементировать рыночные рычаги в деятельность государственных компаний, следует провести диагностику и структурировать их индивидуальные проблемы, осуществить сегментацию этих компаний и выявить потенциальные возможности для их оздоровления.

Таким образом, специфичность процесса имплементации рыночных механизмов в деятельность государственных компаний, их коммерческой доходности, создание условий для укрепления функций госпредприятий как равноправного субъекта рыночных отношений состоит в том, что они должны находиться в балансе с общенациональными некоммерческими его обязательствами и целями. И те, и другие должны быть четко стратифицированы и включены в планы государственных компаний. Для этого необходимо создание гибкой системы корпоративного управления и социальной ответственности, укрепления управленческой автономии и минимизации административных инструментов регулирования.

Формирование наблюдательных советов с четко обозначенными полномочиями и ответственностью должно сопровождаться принципом невмешательства в текущую, оперативную деятельность топ-менеджеров, их функции (наблюдательных советов и директоров) не должны пересекаться.

Освобождение министерств от функций регулятора должно сопровождаться реальной их независимостью в процессе формирования отраслевой политики. Необходимо исключить давление на менеджмент со стороны регулятора, и перевести ориентацию работы менеджмента на показатели эффективности. Соответственным должно быть вознаграждение этих работников. Для окончательного разделения функций регулятора и собственника на уровне каждого ведомства необходимо ускорение процесса создания управленческих структур (государственного органа или государственных корпораций), к которым должны перейти функции управления организаций с государственным участием.

Список литературы

1. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь в 2018 году. *Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь*. № 3. 2019. С. 50.
2. Правительство продолжит работать над разделением функций государства как регулятора и собственника. URL: <https://belta.by/economics/view/>.
3. Реформа белорусского госсектора: как заменить кнут на пряник. URL: <https://www.belrynok.by/2019/07/03/>.
4. Беларусь и реформа госпредприятий – зуб болит, а пойти к врачу страшно. URL: <https://www.belrynok.by/2019/09/12/>.
5. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь в 2018. *Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь*. № 3. 2019. С. 50.

Дончак Л.Г.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, обліку та оподаткування

Шкварук Д.Г.

викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Тернопільського національного економічного університету

м. Вінниця, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах ринкової економіки пріоритетним завданням учасників економічних відносин є отримання достовірної, повної та об'єктивної інформації як про власне підприємство так і своїх партнерів. Потребується постійний контроль та аналіз процесів, пов'язаний зі зміною зовнішніх умов, кон'юнктури ринку та податкового законодавства для визначення і оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. Кожен підприємець повинен чітко розуміти, що виникає потреба в фінансових, матеріальних трудових та інтелектуальних ресурсах, джерелах їх одержання, а також необхідно мати вміння вірно розраховувати ефективність використання даних ресурсів у процесі своєї діяльності.

Інтенсивні зміни в економічному середовищі країни супроводжується високим рівнем невизначеності, зростанням кількості факторів негативного впливу на здійснення фінансово-господарської діяльності сучасних підприємств. Дана діяльність об'єднується у систему із виробничої, науково-технічної, інвестиційної та соціальної діяльності і спрямовується в першу чергу на отримання фінансового результату. Підприємці мають можливість домогтися стабільного успіху, при умові постійного збору та акумулювання інформації як про стан цільових ринків та конкурентне положення на них, так і про власні перспективи і можливості, про власні фінансові ресурси.

Однією з характеристик стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість. Вона обумовлена як стабільністю економічного середовища, в рамках якого підприємство здійснює свою діяльність, так залежить і від результатів його функціонування, його активного і ефективного реагування на зміну внутрішніх і зовнішніх факторів.

Перш ніж досліджувати сутність поняття «стійкість», варто зупинитись на такій категорії, як «діагностика». Так, термін «діагностика» в перекладі з грецької мови *diagnosticos* означає здатність розпізнавати, і розглядати як вчення про методи і принципи розрізнення проблемних ситуацій і встановлення діагнозу. Іншими словами діагностику можна визначити як процес розпізнавання стану суб'єкта за такими другорядними ознаками; дослідження стану суб'єкта; формування уявлення про об'єкт.

Проблема діагностики зосередила навколо себе дослідження багатьох вітчизняних та закордонних учених. Однак, попри значний доробок наукових праць, досі не був сформований комплексний підхід до визначення даного поняття, а також до з'ясування основних сутнісних характеристик напрямку діагностики.

Варто зазначити, що на даний момент поняття «діагностика» переживає період становлення і в більшій частині наукових досліджень розглядається як елемент, вид чи аналог фінансового аналізу, рідше виступає як самостійний об'єкт. У працях Савицької Г. діагностика визначається як один із видів аналізу господарської діяльності, що є способом встановлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів на основі типових ознак, що властиві лише даному порушенню. Дане тлумачення звужує сферу застосування діагностики до контролю за відхиленнями в роботі підприємства, та при цьому не враховується одне з головних завдань діагностики – підтримка прийняття відповідних управлінських рішень для досягнення максимального економічного результату [1, с. 15].

Проаналізувавши запропоновані дослідниками підходи щодо з'ясування суті діагностики на підприємстві, можна зробити такий висновок, що тлумачення діагностики як процедури аналізу з часом набуває більш ширшого розуміння. На даний момент вона трактується як складова системи стратегічного управління, набуває значення дієвого інструменту, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства у довгостроковій перспективі.

Отже, можна сказати, що діагностика – це аналіз реального стану об'єкта, що досліджується з метою забезпечення вчасного реагування на загрози, які виникають у зовнішньому середовищі.

Щодо поняття «стійкість», то варто відзначити, що у науковій літературі дана категорія отожднюється з такими поняттями, як сталість (незмінність, постійність) та стабільність (забезпечення сталості). Кібернетичний підхід трактує стійкість як збереження незмінності деяких інваріант системи у процесі змін її стану. Відповідно до економіко-математичного підходу визначення поняття «стійкість» характеризується твердженням про умови, які забезпечують системі стан рівноваги або утримання її характерних ознак на відповідному рівні [2].

Тобто стійкість можна розглядати з точки зору результату та процесу. Як результат стійкість означає здатність вистояти, протистояти і адаптуватися до дії екзогенних та ендемогенних факторів. Як процес стійкість є наслідком взаємозв'язку взаємодіючих операцій системи, метою яких є генерація факторів рівноваги і створення фундаменту для подальшого розвитку.

Незважаючи на велику кількість публікацій з даної проблеми, залишається відкритим для дискусій питання про сутність фінансової стійкості підприємства в умовах кризових та посткризових явищ в економіці.

Підсумовуючи різні підходи до визначення сутності вищезазначеного поняття, уточнимо та наведемо своє поняття фінансової стійкості. Таким чином, фінансова стійкість підприємства – це такий фінансовий стан підприємства, при якому забезпечується його платоспроможність на довгостроковий період, але не тільки з позиції забезпечення запасів за допомогою власного та залученого капіталу, а й з урахування критеріїв ліквідності та прибутковості.

Фінансова стійкість підприємства є якісною характеристикою його фінансового стану, так як відображає тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, а також ефективність формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства. Фінансова стійкість визначає фінансову незалежність від зовнішніх джерел фінансування та оптимальну структуру активів і джерел їх покриття. Багато зарубіжних авторів підкреслюють, що фінансова стійкість підприємства визначається правилами, спрямованими на підтримку рівноваги фінансових структур та на уникнення ризиків для кредиторів [3].

Фінансова стійкість підприємства – це головний компонент загальної стійкості підприємства, що є об'єктом фінансового управління, його господарською діяльністю та характеризує стан фінансових ресурсів як забезпеченість пропорційного, збалансованого розвитку при збереженні платоспроможності [4].

На такій підставі можна стверджувати, що діагностика фінансової стійкості підприємства – це аналіз фінансового стану підприємства при якому забезпечується його платоспроможність з метою вчасного реагування на загрози, які виникають.

Стойкий фінансовий стан підприємства формується під впливом наступних внутрішніх та зовнішніх чинників:

– зовнішні – обсяг валового національного продукту, обсяг інвестицій, обсяг і структура капіталовкладень, обсяг грошової маси в обігу, темп інфляції, структура розміщення грошової маси, обсяг платоспроможного попиту населення, рівень доходів споживачів, стан грошового, фінансового та фондового ринків, ринку кредитних ресурсів, ринку засобів виробництва, ринку робочої сили;

– внутрішні – рентабельність реалізації продукції; політика розподілу прибутку, яка знаходить своє відображення у коефіцієнті капіталізації чистого прибутку; політика формування структури капіталу, яка віддзеркалюється у коефіцієнті фінансового лівереджу; політика формування складу активів, відображена коефіцієнтом оборотності активів.

Зміна зазначених факторів впливає на темпи розвитку підприємства, створюючи умови для формування його стійкого або нестійкого фінансового стану.

Таким чином, фінансова стійкість є найважливішою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю та залучень інвестицій, в отриманні кредитів, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів.

Список літератури

1. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. К.: Нове знання, 2011. 150 с.
2. Колодізев О.М. Теоретичні аспекти управління економічною стійкістю підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2016. № 1 (16). С. 53-59.
3. Шабліста Л.М. Фінансова стійкість підприємства : сутність і методи оцінки. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 2. С. 46-57.
4. Смачило В.В. Будникова Ю.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств. *Економічний простір*. 2016. № 20/2. С. 266-275.

Дубовик С.Г.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,

Волкова К.

слухач магістратури, спец. 073 «Менеджмент»,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ІНФОРМАЦІЙНА КРИЗА ЯК ЕЛЕМЕНТ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Більшість науковців пов'язують становлення інформаційного суспільства не лише з економічним розвитком, а і зі збільшенням обсягів інформації. Вважають, що прогрес інформаційних технологій впливає на зміни у суспільстві через зміну природи і властивостей інформації. Концепція інформаційного суспільства перетворюється в концепцію суспільства знань. А це означає, що цінність інформації як економічного, так і інтелектуального ресурсу має більше значення, ніж технологічний прогрес, через такі її характеристики як здатність безкінечного оновлення і використання. Тобто споживання інформації одними споживачами не зменшує можливостей доступу до неї іншим.

Інформація – це адаптивний процес відображення і інструкція вибору, відтворення, самоорганізації і фіксації змін системи, що детермінують ступінь невизначеності і приводить до іншого порядку. Це складне визначення, по суті, описує системну організаційну зв'язність і дозволяє вирішувати функціональні прикладні завдання в суспільстві [1, с. 44]. Це визначення дозволяє зрозуміти, що інформація – це ключовий фактор, який забезпечує взаємозв'язку, тобто життєдіяльність суспільства і будь-який інший системи.

А різного роду кризи – це, перш за все, порушення зв'язності між соціально значущими параметрами всередині системи. У самому визначенні кризи закладається поняття «переходу», яке може бути організовано виключно за допомогою інформації: оцінки інформації з минулого, фіксації інформації сьогодення, проектування інформаційного образу майбутнього. І подальше інформаційне обслуговування цієї кризи: чи то з метою його подолання, чи то з метою його посилення.

Інформаційна криза – це сукупність протиріч, які зумовлюються розвитком інформаційного обміну. Диспропорції сучасного розвитку зумовлені: надлишковістю інформації та недоліками в її зборі та обробці; комерціалізацією інформаційної сфери;

неможливістю знаходження інформації для невеликих організацій та недоступністю необхідних відомостей для наукового розвитку; нераціональним витрачанням коштів при розповсюдженні інформації. Іншими словами, інформаційна криза – це інформаційний голод при інформаційній надмірності. Основна небезпека таїться не в надмірності обсягів інформації, а в можливостях людини по її обробці. Постає питання: чи можливо збільшити кількість людей, що займаються обробкою інформації? Населення земної кулі подвоюється приблизно через 45 років, число вчених - через 15 років, науково-технічна інформація - кожні 10-15 років. Навіть якщо уявити, що все населення Землі буде представлено вченими, то, ймовірно, і вони не змогли б засвоїти всю інформацію про нові досягнення науки, не кажучи вже про раніше накопичений досвід [2].

Симптоми інформаційної кризи:

а) швидке зростання кількості документованої інформації. Спеціаліст має збагачувати свої знання за для збереження рівня професійної майстерності.

б) зростання обсягів електронної інформації: звітів, доповідей, статистичних матеріалів тощо;

в) ускладнення процесу знаходження потрібної інформації.

Наслідки інформаційної кризи:

а) звуження сфери спеціалізації;

б) диференціація людського знання, виникнення внутрішньомовних бар'єрів, що ускладнюють обмін інформацією. Сприйнята помилкова інформація породжує помилкові рішення, а в довгостроковій перспективі - і кризові явища в суспільстві. Причому, це характерно для будь-якої сфери діяльності.

в) збільшення витрат на процеси інформаційного обміну, що забезпечують доступ до інформації;

г) дублювання розробок.

Подолання інформаційної кризи частково можливе в результаті застосування нових технологій. Поява нових способів розповсюдження, переробки інформації зменшують перешкоди при доступі до неї. Звичайно, тільки технології не вирішать проблему, адже вона зачіпає економічну і юридичну сфери, адже відомості мають вартість і власника. Вихід з кризи можливий лише при застосуванні комплексного підходу та інформатизації суспільства [3, с. 108]. Отже, при визначенні проблем в діяльності будь-якої організації слід враховувати наявність інформаційної кризи для забезпечення якості менеджменту та недопущення переростання кризових явищ в системну кризу.

Список літератури

1. Іванова С. А. Криза інформації: суть і потенціал. *Communications and Communicative Technologies*. – 2020. – Вип. 20. – С. 42-48.
2. Інформаційний криза: голод у багатстві URL: http://ni.biz.ua/10/10_11/10_111747_informatsionniy-krizis-golod-pri-izobilii.html.
3. Лакуша Н. Світ екобезпеки людини: глобалізаційні виклики : [монографія]. К.: Логос, 2016. 264 с.

Дубовик С.Г.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,

Дейниченко К.В.

слухач магістратури, спец. 073 «Менеджмент»,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНА КРИЗА В ПРОБЛЕМАТИЦІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

На сьогоднішній кожна організація може опинитися в кризовому стані, тим паче зараз держава та і світ загалом, знаходяться в дуже напруженій та несприятливій для економіки ситуації. З одного боку криза явище не лосить добре, з іншого воно несе собою зміни в

організації, які скоріше всього позитивно вплинуть на результативність досягнення цілей. Парадигма циклічності змін сукупного попиту та пропозиції, обсягу виробництва та доходу і відповідно стану економіки є основою теорії економічних циклів та економічної кон'юнктури, яку досліджували такі видатні вчені-економісти, як Дж.М. Кейнс [1], М.Д. Кондратьєв [2], М.І. Туган-Барановський [3], К. Маркс [4] та ін.

Кейнс Д. М. розглядав явище кризи як несподівану та бурхливу зміну зростаючої тенденції спадаючою, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту в більшості випадків не буває. У його розумінні криза, як правило, супроводжується катастрофічним падінням інвестицій, скороченням господарської активності та масовими звільненнями.

Кондратьєв М. дослідив великі цикли кон'юнктури, їх основу та взаємозв'язок із середньостроковими циклами, проаналізував структуру та наслідки економічних циклів. Учений показав, що будь-яка криза є хворобливою реакцією на невідповідність пропозиції та попиту, оскільки вона завжди призводить до ліквідації основних невідповідностей, що породжені кризою. Згідно з теорією

М. Туган-Барановського кризи виникають внаслідок того, що пропорційність розвитку різних галузей виробництва під тиском внутрішніх сил капіталістичної системи народного господарства порушується. Наслідком цього є переповнення каналів товарного обігу (всезагальне перевиробництво), різке коливання цін, грошового обігу, кредиту і безробіття.

За К. Марксом, найважливіша передумова криз хоча і полягає в суперечності між постійною тенденцією капіталістичного виробництва до експансії та обмеженими можливостями при цій системі господарювання щодо зростання споживання, однак основною причиною криз є диспропорційно великий розвиток виробництва засобів виробництва.

Організаційна криза — це процес появи суперечностей всередині і поза межами організації, за якого існуючі організаційні важелі впливу перестають сприяти досягненню поставлених цілей, тобто перестають працювати та має хронічний характер. Така криза виникає, першочергово, через недоліки організації системи управління. Також вона може виникнути внаслідок дії інших різновидів локальних криз (збуту, постачання, персоналу, виробничотехнологічної, фінансової). Даний різновид локальної кризи виникає під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, що формують систему кризових ситуацій, за яких відбувається руйнування пріоритетів вищих рівнів цілепокладання та стратегіях підприємства, що зумовлювали його існування у попередньому періоді і вимагають від власників і керівництва специфічних заходів для забезпечення виживання фірми та збереження власності підприємців [5].

Основні симптоми організаційної кризи: збій організаційних процесів; напруження та несприятливий клімат в колективі; невиконання завдань та планів; перебої у комунікаційних процесах; загальне погіршення показників діяльності; погіршення організаційної культури; неприйняття вчасно рішень;

Розвиток будь-якої системи управління, супроводжується певними суперечностями, конфліктами, які стають причинами криз. Причини виникнення організаційної кризи:

- невідповідність чисельності та кваліфікації працівників існуючій організаційній структурі;
- неправильне визначення пріоритетів, цілей та стратегії розвитку підприємства;
- застарілі форми, методи та стиль управління підприємством;
- недостатня мотивація персоналу і організації в цілому;
- відсутність планів та програм розвитку організації;
- затримка з переходом на нові управлінські технології або активна протидія впровадженню таких нововведень;
- невідповідність розвитку окремих підсистем організації встановленим параметрам їх діяльності;

- необрунтоване делегування повноважень персоналу та ін.

Причому, будь-яка організація розвивається за певними законами, які передбачають наявність у процесі розвитку певних системних криз. Незважаючи на унікальність кожної організації, весь період її існування можна називають життєвим циклом організації. Перехід від одного до іншого пов'язаний із здійсненням змін та щоб полегшити їхнє проходження, корисно знати особливості кожного етапу в цьому ланцюгу.

Існує декілька класифікацій етапів розвитку організації. Однією з найбільш цікавих та такою, що найповніше відображає причини системних криз, вважається запропонована Л. Грейнер оригінальну модель. Кожен перехід тяне за собою одну із організаційних криз, залежно від стадії.

В умовах організаційної кризи в організації залишається на так багато варіантів виходу з ситуації. Перше, керівництво організації може використати саму кризу для виявлення потенціалу розвитку, провести необхідні зміни та зробити великий стрибок у рості організації. Другий вихід є не менш популярним у використанні, та менш привабливим, бо криза стає причиною розвалу та припинення існування організації.

На практиці в умовах організаційної кризи, зазвичай, застосовуються наступні дії:

- організація продається, тобто змінює власника та управлінську команду;
- власники та стара управлінська команда шукають додаткові ресурси (інвестиції, можливості та інше) для виведення організації з кризи;
- в організацію запрошується команда антикризових управляючих, які допомагають вивести її з кризи.

Отже, криза в розвитку будь-якої організації – явище закономірне та прогнозоване, так само як і вікові кризи у розвитку людини. Криза компанії може проходити приховано, затягнуто, несучи за собою багато ресурсів та великі витрати. Але можливий і другий варіант, коли криза пройде швидко, непомітно для працівників, за умови якщо вчасно будуть виявленні причини та локалізовано їх. Тому відчувши тільки симптоми, керівництву необхідно швидко реагувати та приймати ризиковані рішення, щоб не створювати умови для загострення ситуації і до зупинки діяльності підприємства.

Список літератури

1. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Д.М. Кейнс ; перев. с англ. Н.А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М.: Экономика, 2002. – 766 с.
3. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Антикризовий менеджмент» / уклад. : Т.С. Пічугіна, Л.І. Безгінова, О.М. Шарапова. – Х. : ХДУХТ, 2015.
4. <https://eba.com.ua/kryzy-osobystosti-ta-organizatsijni-kryzy-v-kompaniyi-shho-spilnogo/>.
5. Ткаченко А.М., Калюжна Ю.В. Криза: сутність, класифікація та причини виникнення. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1 (2).

Дубовик С.Г.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,

Хоменко О.В.

слухач магістратури, спец. 073 «Менеджмент»,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ІННОВАЦІЙНА КРИЗА І АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ

На сьогоднішній день інновації виступають головним фактором розвитку багатьох підприємств України. Інноваційна діяльність будь-якого підприємства повинна розглядатися як один з важливих засобів адаптації до постійних змін зовнішнього середовища, що

забезпечується специфічним процесом організації господарювання, заснованим на постійному пошуку сучасних можливостей покращення техніко-технологічних, організаційних та інших чинників виробництва.

Потрібно звернути увагу на той факт, що кризові явища, котрі дуже сильно впливають на економічний результат діяльності багатьох підприємств України та корпорацій світу, псуєчи внутрішнє та зовнішнє середовище суб'єктів бізнесу, суттєво сповільнюють й інноваційні процеси, котрі виступають каталізатором усіх видів діяльності. Саме це і спричинює зниження інноваційної активності підприємств, призупинення темпів науково-технічного прогресу, зменшення потреби на інноваційну продукцію, скорочення можливостей застосування високодейних технологій, покращання організації праці, зниження виробництва й управління. Кінцевим результатом буде зниження конкурентоспроможності як продукції підприємств, так й економіки країни в цілому.

Спостерігаючи за динамікою інноваційної діяльності в Україні, можна зауважити, що саме криза інновацій зумовлює стагнаційні процеси в економіці країни за останні роки. Логічно буде припустити, що відповідь на питання «Як взаємопов'язані між собою кризові явища та інноваційна діяльність підприємств?» носить риторичний характер і має явну злободенність. Для того, щоб інновації працювали на користь самого підприємства, а також стали невід'ємною складовою його конкурентоспроможності, потрібно дотримуватися таких вимог, як:

- 1) керівництво підприємства має визначити інноваційну стратегію та спланувати інноваційний портфель;
- 2) інновації мають відповідати бізнес-стратегії підприємства;
- 3) потрібно урівноважити творчість й отримання цінності так, щоб підприємство генерувало нові, успішні ідеї і водночас отримувало дохід від власних інвестицій;
- 4) інновації мають бути створені у формі мережі як всередині підприємства, так і за його межами, адже сама мережа, а не окремі особи, є основним будівельним матеріалом для інновацій.

Дослідженням взаємозв'язку кризи та інноваційних процесів підприємства в Україні займалися такі вчені, як: Л. Бушовська, С. Гандзюк, В. Дергачова, О. Заєць, М. Зверяков, Г. Канафоцька, К. Кузнецов, А. Олешко та інші.

На сьогоднішній день кризові явища стали повсякденністю для сучасних підприємств, які функціонують у вітчизняній, а також світовій економіці. Але, для деяких підприємств вони виступали каталізатором подальшого економічного зростання, для інших – чинником загострення розбіжностей в системі функціонування, що спричиняло погіршення результатів господарювання, збитковості чи банкрутства, котрі в сукупності обов'язково позначаються на місці країни в рейтингу інноваційного розвитку.

Впливаючим та основним інструментом в антикризовому менеджменті є інновації, оскільки активізація інноваційної діяльності підприємства є основою для виходу з економічної кризи та економічного зростання.

Частіше у вітчизняній економічній науці використовують, а також прирівнюють поняття «інноваційна криза» та «криза інноваційного розвитку підприємства», проте на сьогоднішній день відсутнє точне формулювання цих понять.

Деякі економісти при вивченні проблематики кризи, акцентують увагу на тому, що всі види криз мають дуже подібні характеристики, проте потрібно враховувати й те, що кожна криза по-своєму унікальна. Отже, потрібно виділяти характерні особливості (симптоми) конкретної кризи, розуміти причини, котрі спричинили її виникнення, а також розглядати антикризові програми, відповідно до типу криз, з якою зіткнулося підприємство.

На мою думку, потрібно з'ясувати основні симптоми інноваційної кризи та кризи інноваційного розвитку підприємства. В економічній теорії і практиці господарювання виділяють такі симптоми, за допомогою яких можна визначити наявність кризових явищ на підприємстві, які можна розділити на загальні та специфічні.

До загальних належать такі симптоми, які характерні для кризи будь-якого типу, а специфічні є сигналами про розвиток саме визначеного типу кризи.

Таким чином, до загальних симптомів інноваційної кризи та кризи інноваційного розвитку можна віднести: зниження обсягів реалізації; зниження (доходів) прибутку; зменшення замовлень продукції; втрату клієнтів-покупців продукції; затримки у виплаті зарплати; збільшення плинності кадрів; зниження продуктивності праці; збільшення собівартості продукції; зниження рівня рентабельності продукції; збільшення розміру неліквідних запасів; зростання накладних витрат; інші.

До специфічних симптомів інноваційної кризи можна віднести відсутність або кваліть процесу інноваційного планування на підприємстві, що визначається стратегічними цілями підприємства.

Основною причиною інноваційної кризи є відсутність та не своєчасне використання інноваційного потенціалу. Потрібно зауважити, що головною причиною кризи інноваційного розвитку підприємства є: відсутність як інноваційного потенціалу, так і інноваційного процесу, а також неефективне здійснення інноваційного процесу на підприємстві та неефективне управління портфелем інновацій. Адже для ефективного інноваційного розвитку потрібна інтеграційна єдність складових його стадій, оскільки невиконання хоч би однієї з них ставить під сумнів результативність всієї діяльності і призводить в кінцевому результаті до кризи інноваційного розвитку підприємства.

Доцільно враховувати, що факторами, котрі сприяють формуванню (виникненню) кризових явищ на підприємстві слід, в першу чергу, припускати фактори ризику, тобто такі процеси та явища, котрі негативно впливають на діяльність підприємства, сприяють розбалансованості виробничо-управлінської системи та частішому виникненню збоїв (кризових ситуацій) у різних підсистемах підприємства та поза його межами – у зв'язках з зовнішнім середовищем.

У сучасній літературі з проблем антикризового управління до класифікації факторів, що можуть спричинити кризу на підприємстві, домінує підхід, згідно з яким зазначені фактори поділяють на дві групи: зовнішні-екзогенні (фактори, на які підприємство не може впливати взагалі або має незначний вплив) і внутрішні-ендогенні (фактори, що як правило, залежать від організації діяльності самого підприємства).

Таким чином, дивлячись на вищезазначене, можна зробити висновок про те, що поняття інноваційна криза – це криза, котра виникла через відсутність, несвоєчасність та неефективність застосування інноваційного потенціалу підприємства.

Отже для розробки антикризової стратегії щодо інноваційної діяльності підприємства, тобто недопущення інноваційної кризи або кризи інноваційного розвитку підприємства, як головного механізму антикризового управління, потрібно перш за все констатувати симптоми криз; виявити вплив факторів середовища, щоб передбачати кризові явища і заходи щодо їх профілактики та попередження; а також надати визначення, тобто розробити теоретичні підходи.

Список літератури

1. Заєць О. Інноваційно-інвестиційний розвиток вітчизняних підприємств – шлях подолання економічної кризи. *Вісник Національного банку України*. 2009. № 1. С. 60-62.
2. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: Учебное пособие. К.: МАУП, 2000. 208 с.
3. Довбня С.Б. Методологічні основи і стратегічні альтернативи реструктуризації промислових підприємств в процесі реформування економіки України // автореф. д. е. н. – Дніпропетровськ, 2003.
4. Шершньова З.Є., Оболонська С.В. Антикризове управління підприємством: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2004. – 196 с.

Сгорова О.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Артеменко Г.П.

*здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр» спец. «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

ПРОБЛЕМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ

Початок 2020 року запам'ятується усьому світові пандемією коронавірусної інфекції. Хвороба забрала та продовжує забирати багато життів та завдала значному удару по світовій економіці. Потерпають від цього лиха й багато галузей вітчизняної економіки, проте найважче «тримати удар» малому бізнесу.

В економіці України малий бізнес відіграє в останні роки все більш значну роль, до нього залучені майже 2 мільйони суб'єктів мікро-підприємництва та малого підприємництва. Згідно з Господарським Кодексом України [1] до таких суб'єктів відносять юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, у яких середня кількість працівників за звітний календарний рік не перевищує, відповідно, 10 осіб та 50 осіб, а річний дохід не перевищує суму, еквівалентну, відповідно, 2 мільйонам євро та 10 мільйонам євро.

Досвід засвідчує, що «малі підприємці» стикаються із проблемами, як притаманними будь-якому бізнесу, так і зі специфічними, пов'язаними саме із малими масштабами діяльності. Усі вітчизняні підприємства багато років працюють в умовах нестабільності національної економіки, низької купівельної спроможності українців, високого рівня корупції в країні, високих процентних ставок за кредитами банків тощо.

Крім того, малий бізнес в Україні потерпав від таких проблем як:

- менша конкурентоспроможність малих підприємств у порівнянні з великим бізнесом, зокрема, внаслідок монополізації певних ринків;
- проблеми з фінансуванням, менша «подушка фінансової безпеки», недоступність кредитних коштів;
- нестача кваліфікованого персоналу, неможливість забезпечити оплату праці та соціальні гарантії на рівні великих підприємств;
- значний податковий тягар;
- менші можливості захисту від протиправних посягань (рейдерських захватів тощо);
- декларативність державної підтримки та інших.

У березні 2020 р. внаслідок неможливості працювати після запровадження всеукраїнського карантину до цього й так великого списку проблем малого бізнесу додалися нові. Спробуємо виділити найбільш загальні з них.

Перше й головне – втрата доходів внаслідок повної або часткової зупинки роботи частини підприємств. Втрати внаслідок зменшення замовлень зазнають підприємства, що працюють у сфері транспортних перевезень, громадського харчування (кафе, ресторани). Майже повністю паралізовані заклади обслуговування (перукарні, салони краси, спа-салони тощо), розваг, туризму, готельного бізнесу, спортивні клуби, освітні центри з офлайн-навчанням, непродовольчі магазини, стоматологічні кабінети. За даними Торгово-промислової палати України, через карантин повністю зупинили роботу 600-700 тис підприємців та підприємств малого бізнесу [2].

Проте, є види діяльності, які від карантину навіть виграли. Так, пощастило збільшити дохід деяким продуктовим магазинам, сервісам доставлення, продавцям платного контенту, продавцям та постачальникам засобів гігієни, матеріалів для хобі (шиття, в'язання, малювання тощо), приватним няням.

Друга проблема пов'язана з необхідністю утримання господарських приміщень – сплати орендної плати (багато малих підприємств та особливо ФОПів працюють саме в

орендованих приміщеннях) та комунальних послуг. Питання скасування орендної плати в ситуації карантину навіть не постає, а ось щодо її зменшення може вирішуватись в кожному конкретному випадку шляхом домовленості з власником приміщення (проте, останні, звичайно, також не налаштовані суттєво втрачати доходи). Щодо сплати комунальних послуг – велика частина з них звичайно зменшиться у зв'язку зі згортанням господарської діяльності, але частина є постійними витратами.

Наступна група проблем пов'язана із персоналом. Попре суттєве скорочення або відсутність доходів необхідно платити заробітну плату найманим працівникам. Як поводитись у цій ситуації роботодавці вже відомо – примус до відпустки за власний рахунок, зменшення заробітної плати, скасування додаткових виплат або скорочення працівників. Ті, хто прагне зберегти кадри, змушені розв'язувати проблеми з транспортуванням співробітників або організацією дистанційної роботи. Крім того, в умовах пандемії, звісно будуть працівники, які підуть лікарняні, швидко знайти заміну яким буде практично неможливо.

Слід також відмити, що у разі припинення діяльності фізичні особи-підприємці не отримують допомогу від фонду страхування з безробіття.

Звісно, залежно від галузі, в якій працює підприємство або підприємець, проблеми різняться: якщо підприємство продає продукцію (надає послуги) безпосередньо населенню, то в умовах зниження його купівельної спроможності можливий обвал обсягів продажу, частина підприємств може стикнутись зі зривом постачання, паралізацією транспортних каналів збуту тощо [3].

Проте, головне в умовах коли доходи у багатьох малих підприємств зменшились, а видатки залишилися незмінним або скоротились незначно, – зберегти малий бізнес як сектор національної економіки. Адже, самими очевидними наслідками втрат малого бізнесу для держави є скорочення надходження ЄСВ від ФОПів, інших податкових надходжень до Державного та місцевих бюджетів, збільшення числі безробітних та витрат на виплати для них, зростання навантаження на соціальні фонди.

Усвідомлюючи проблеми, які постали перед вітчизняними малими підприємствами, Президент та уряд України прийняли пакет рішень, спрямованих на підтримку малого бізнесу, зокрема [4].

Основними напрямками державної підтримки підприємцям під час карантину та пандемії коронавірусу наразі є:

1) звільнення від сплати податку на землю та комерційну нерухомість в березні, ЄСВ для фізосіб-підприємців у березні та квітні, скасування штрафних санкцій за несвоєчасну сплату ЄСВ та несвоєчасне подання звітності;

2) збільшення лімітів доходу для фізосіб-підприємців, які працюють за спрощеною системою оподаткування. Нові ліміти для 1-ої, 2-ої та 3-ої груп становитимуть 1, 5 та 7 млн грн відповідно. Отже, є можливість для частини ФОП, що знаходяться на загальній системі оподаткування зі сплатою ЄСВ у розмірі 22% від доходу, перейти на спрощену систему оподаткування та платити менше;

3) відтермінування обов'язкового введення РРО на 3 місяці для ФОП 2-4 групи;

4) продовження до 30 червня мораторію на проведення неподаткових перевірок, до 31 травня діятиме звільнення від штрафів та пені, а також мораторій на перевірки по ЄСВ, знято законодавчі обмеження для надання державної підтримки МСБ);

5) місцевим радам надано право впродовж 2020 року переглянути ставку єдиного податку для ФОП (його ставки на 2020 рік були встановлені до 1 липня 2019 року). Проте невідомо як та коли скористаються місцеві ради цим правом;

6) надання пільгових кредитів під 5-7-9% річних для підтримки малого бізнесу та під 0% річних для рефінансування попередніх позики. За такими кредитами діятиме відстрочка платежів терміном до 9 місяців, максимальна сума кредиту складе 3 мільйони гривень. Обговорюється також можливість ширшого запровадження кредитних канікул та компенсації відсотків за кредитами.

Ці заходи, безперечно, можуть дещо пом'якшити неминучі втрати малого бізнесу від економічної кризи, проте враховуючи його системні інституціональні проблеми, навряд зможуть урятувати усі підприємства та їх працівників. У комплексі заходів державної підтримки бізнесу Україні варто розглянути досвід країн ЄС, які з помірним іншим запроваджують для своїх підприємців гранти та фінансові трансферти, в тому числі субсидії на виплату заробітної плати для найбільш постраждалих підприємств, та їх інформаційно-консультаційну підтримку [5].

Варто пам'ятати, що збереження робочих місць повинно стати пріоритетом антикризової програми, адже неможливо побудувати сильну економіку в країні з високим рівнем безробіття.

Список літератури

1. Господарський кодекс України : Закон від 16.01.2003 р. № 436-IV (редакція від 01.01.2020). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 13.04.2020).
2. Чижиков Г. Скільки коштує пакет «карантинної» держпідтримки і які втрати малого бізнесу. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/04/10/659198/> (дата звернення: 13.04.2020).
3. Життя після пандемії: що буде з економікою України. *Слово і діло: аналітичний портал*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/03/24/statija/ekonomika/zhyttya-pislya-pandemiyi-bude-ekonomikoju-ukrayiny> (дата звернення: 20.04.2020).
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України від 30 березня 2020 р. (редакція від 18 квітня 2020 р.) № 540-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20> (дата звернення: 23.04.2020).
5. Васильченко Г. Нова реальність. Як уникнути економічного колапсу? URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/koronavirus-ta-biznes-8-kroktiv-yak-uniknuti-katastrofi-ostanni-novini-50080765.html> (дата звернення: 20.04.2020).

Калініченко Л.Л.

д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки

Смачило В.В.

к. е. н., доцент, професор кафедри економіки

Попович Д.В.

*здобувач ступеню «магістр» за спеціальністю 051 Економіка,
Харківський національний університет будівництва та архітектури,
м. Харків, Україна*

СУТНІСТЬ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний економічний розвиток невід'ємно пов'язаний із соціальною відповідальністю бізнес-структур, яка, найчастіше розуміється як корпоративна соціальна відповідальність. Одним з постулатів вказаної концепції стало розуміння ролі бізнесу як «двосторонньої відкритої системи», що передбачає не тільки врахування інтересів та впливів суспільства, а й відкритість до громадськості. Саме принцип транспарентності є базовим у формуванні демократичного, громадянського суспільства і передбачає встановлення діалогу та взаємну комунікацію між усіма учасниками. Таким чином, щоб бізнес-структура була успішною, їй необхідно знати своїх стейкхолдерів та комунікувати з ними, щоб знати їх інтереси й потреби, що передбачає використання сукупності певних комунікацій та формування комунікативної політики організації.

Вивчення існуючих досліджень щодо формування комунікативної політики у вітчизняному науковому полі дозволило встановити практику використання двох термінів «комунікативна політика» та «комунікаційна політика». Варіації їх використання зводяться до ототожнення – дослідники не вбачають жодної різниці, окрім стилістичного викладення [1]. В даному дослідженні автор використовує терміни комунікативна та комунікаційна

політики, не розділяючи їх, як похідні від терміну «комунікація». Як синоніми представлено використання вказаних категорій й в джерелі [2]: «комунікативна політика (комунікаційна політика) – звід правил, позиція, а також опис можливої реакції на події в комунікативному просторі, в якому існує об'єкт комунікації». З даного визначення бачимо, що в основі даної політики покладено комунікацію. Також на ресурсі [3] в темі «Комунікативна політика організації» окрім терміну комунікативна, як зазначено в темі, зустрічається термін комунікаційна, що зводить до синонімічного їх сприйняття.

Комунікативна політика, відповідно до [3] розуміється як «цілеспрямована діяльність підприємства із встановлення та підтримання сприятливих ділових відносин з іншими підприємствами, громадськими та професійними об'єднаннями, групами громадян (зовнішня політика) та власним персоналом (внутрішня політика)». З даного визначення чітко не відстежується використання категорії «комунікація» як базис формування комунікативної політики, але передбачається певна діяльність щодо встановлення відносин. Вважаємо, що останнє неможливо без використання комунікації та є само по собі комунікацією.

В концепції проекту Закону України «Про основні засади державної комунікативної політики», яка схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13 січня 2010 р. № 85-р [4] передбачено визначення термінів «державна комунікативна політика», «комунікація». Але на даний момент такий закон не прийнято і встановленого визначення не існує. В дослідженні [5] надано визначення комунікативної діяльності «Комунікативна діяльність – це динамічна система, в якій зв'язки (особливо в побудові взаємин із громадськістю) можуть установлюватися однозначно і мати прогностичну спрямованість. Така діяльність є багатоканальною системою взаємодії, має комплекс професійних завдань, які стосуються комунікації, міжособистісного спілкування, міжгрупового спілкування, процесів спілкування між особистістю і групою, а також факторів впливу на навколишніх, з метою спонукання їх до діяльності».

Вказана діяльність розподілена на внутрішню та зовнішню. Окрім того, зазначено [5], що стосовно зарубіжних сучасних підходів до комунікацій і комунікативної діяльності, комунікація розглядається з позицій діяльності або діяльнісного підходу, що дало можливість багатьом державам сформулювати складові частини комунікаційних політик, стратегій, планів тощо. Використовуються два поняття: комунікативна політика і комунікаційна політика. Друга категорія більш широка, оскільки визначає особливості взаємодії з населенням шляхом використання ІТ-технологій.

Зважаючи на тотальну діджиталізацію всіх процесів як на рівні держави, так і на рівні підприємства, єдина різниця, яка полягає у використанні ІТ-технологій, між комунікативною та комунікаційною політиками є не суттєвою, тому вважаємо, що доцільно використовувати вказані поняття як синоніми із стилістичною перевагою в сторону «комунікативної» як такої, визначення якої передбачено в майбутньому законодавчому акті. На користь ототожнення та синонімічного використання вказаних категорій говорить і те, що в їх основі покладено комунікацію.

Спираючись на вищевикладеному, розуміння комунікативної політики підприємства буде ширше, аніж просто процес обміну інформацією, її передачі в маркетинговому аспекті. У подальшому, будемо спиратися на визначенні комунікативної політики підприємства, яке наведено в [3] та розуміти її як цілеспрямовану діяльність підприємства із встановлення та підтримання сприятливих взаємовідносин зі стейкхолдерами на основі комунікацій для забезпечення взаємного сталого розвитку.

Список літератури

1. Войнаренко С. М. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах. Вісник Хмельницького національного університету. 2011, № 6, Т. 2. С. 51-54.
2. Комунікативна політика. URL: <https://moyaosvita.com.ua/marketing/komunikativna-politika/>.
3. Тема 12. Комунікативна політика організації. URL: <https://studfile.net/preview/5043857/page:15/>.
4. Концепція проекту Закону України “Про основні засади державної комунікативної політики” URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/243246389>.

5. Комуникативна діяльність в державному управлінні : навч. пос. / Н.М. Драгомирецька, К.С. Кандагура, А.В. Букач. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2017. – 180 с.

Латинін К.І.

*аспірант кафедри економіки і підприємництва,
Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»
м. Ужгород, Україна*

МЕХАНІЗМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Розвиток економічної системи – об'єктивний процес, що відображає перетворення системи на таку, яка є більш результативною та ефективною. Тому напрямки та механізми вдосконалення стратегічного управління поділені на дві групи.

Результативність – це співвідношення мети та результату. В умовах стратегічного управління визначається ціль і результатом буде ступінь її досягнення.

Вдосконалення стратегічного управління через підвищення результативності доцільно здійснювати за рахунок впровадження:

- Системи управління за цілями, яке передбачає встановлення мети та постійне відстеження ступеня її досягнення. В системі управління за цілями особливого значення набуває стратегічний аналіз [5]. В даному випадку підприємство, регіон, національна економіка розглядається як цілісна відкрита система, всі елементи якої підпорядковані досягненню загальної мети. Даний шлях розвитку через впровадження управління за цілями вимагає застосування експлікативного моделювання, яке відображає функціональне навантаження кожного компоненту системи.

- Перманентний рефреймінг. «Под рефреймингом мы понимаем «реконструкцию», «изменение рамки», вмещение ситуации, образа или эмоции в новый фрейм, в новый контекст, который отличается от исходного» [3]. Перманентний рефреймінг в процесі розвитку економічної системи – це постійна зміна ракурсу на шлях та швидкість трансформації, яка дозволяє виявити нові можливості та перспективи поведінки економічної системи з метою більш повного досягнення мети. Внаслідок зміни ракурсу відбувається перебудова архітектури економічної системи, виводяться на перший план «потяги» розвитку, виявляються точки зростання, потенційні сили формування додаткових можливостей розвитку.

- Інноваційна діяльність може бути самостійним напрямком перетворення економічної системи в більш результативну, а також виступати продовженням перманентного рефреймінгу. У будь-якому випадку інноваційна діяльність передбачає створення нових економічних та соціальних цінностей, здатних змінити не тільки якість життя споживачів, але й сутність самої економічної системи. Прикладом впливу інновацій є «газелі», компанії з швидкими темпами зростання та досягнення покладеної мети [1].

Вдосконалення стратегічного управління розвитком за рахунок зростання ефективності передбачає широке коло прийомів.

Під ефективністю розуміємо класичний постулат, якій стверджує, що співвідношення результату до витрат складає ефективність. Відповідно, є два шляхи підвищення ефективності:

- а) зростання результату більш високими темпами, ніж залучення витрат;
- б) зменшення витрат.

Механізмами підвищення ефективності функціонування економічної системи рекомендовано в даному дослідженні застосовувати наступні:

- Градієнт цілі, під яким розуміють ступінь підвищення мотивації її досягнення по мірі наближення до мети. Відомо, що дослідники запропонували застосовувати градієнт

після спостереження за поведінкою тварин: чим ближче була їжа, тим швидше тварина рухалася; чим ближче дім, ти швидше біжить кінь. Для людини або групи людей, які є складовою певної економічної системи система мотивів та сила їх дії також залежить від відстані до покладеної цілі. Спортсмени перед фінішем нарощують швидкість руху, намагавсь зменшити час досягнення мети. А час, як відомо, є одним з показників витрат. Як доводить Глазунов Ю., «мотивационное поле не стационарно. В процессе достижения цели количество и объём составляющих его мотиваторов может меняться, а, следовательно, будет меняться состав мотива и мотивационное напряжение личности, т.е. сила мотива. Это явление названо градиентом цели (от лат. gradientis — шагающий). Под градиентом цели понимается изменение силы мотива в зависимости от "психологического расстояния до цели"». [4]

- Продовженням, доповненням застосуванню градієнту виступає телеологія. Телеологія – наукова концепція, яка стверджує, що все в природі, суспільстві, економіці є цілеспрямованим, підпорядкованим певної визначеній чи невизначеній меті. Телеологія вимагає відповіді на запитання: якій сенс в розвитку, для чого потрібні ті чи інші дії? Одночасно телеологія може бути застосована як практичний механізм, впровадження якого дозволяє використовувати мету як мотиватор розвитку. Телеологія має важливу особливість, важливу для управління розвитком системи, яка полягає в наступному: аналізує, розглядає доцільність самої цілі, що посилює функцію цілепокладання і реально дозволяє застосувати мету як мотиватор. Мета сама по собі є складною конструкцією, займає певне місце в ланцюгу каузальної індукції. Складові мети обумовлюють наявність та доцільність активізації дії певних факторів. Так, мета формування високої конкурентоспроможності економічної системи вимагає:

- А) окреслення конкурентних переваг, які складуть конкурентоспроможність;
- Б) факторів, які сприятимуть створенню переваг;
- В) визначенню ресурсної бази для побудови конкурентних переваг й т.д.

- Впровадження системи Lean. Як доводить IT Enterprise, «Lean (lean production, lean manufacturing, надійне виробництво, «струнке виробництво») – концепція управління виробничим підприємством, заснована на постійному прагненні до усунення всіх видів втрат. Широко відомі системи бережливого виробництва або їх складові: 5S, TQM, JIT, SMED, TPM та інші» [2]. Ощадливе виробництво – основа напрямку розвитку системи, який спрямований на підвищення ефективності її функціонування. Результати досліджень доводять, що втрати на виробництві займають велику частку. Так, проведена фотографія робочого часу на підприємствах Закарпаття показало, що втрати живої праці складають до 20% від бюджету робочого часу. Ліквідація вказаних втрат дозволяє без додаткових інвестицій збільшити обсяги виробництва на п'яту частину, що в свою чергу зменшить постійні витрати на одиницю продукції і підвищить рівень її прибутковості.

Втратами праці вважаємо також залучення працівників до роботи не за отриманою освітою. Відомо, що великий відсоток випускників українських університетів працевлаштовується не за фахом, що вимагає від підприємств додаткових фінансових витрат на їх перепідготовку.

Важливим напрямком є забезпечення збалансованості між рівнем кваліфікації робітників та розрядом робіт, що також не є правилом для українських підприємств. За умови, коли кваліфікація працівника вище, ніж розряд роботи, відбувається доплата, що іммобілізує оборотні кошти підприємства. Навпаки, коли розряд робіт вище за кваліфікацію працівника, виникає ризик браку, що також знижує ефективність функціонування підприємства.

Таким чином, для розвитку економічної системи можливо застосовувати широкий спектр механізмів, економічних, організаційних, управлінських, психологічних та інших.

Список літератури

1. Krošláková M. Dynamics of high growth enterprises—“gazelles”—in Czech Republic / M. Krošláková, V. Kubičková, L. Jurkovičová, N. Kubinyi // *Business Perspectives*. – 2015. – № 2. – p. 27-35.

2. Lean – ошадливе виробництво. URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/lean-manufacturing>
3. Баксанский О.Е., Кучер Е.Н. Когнитивные науки: от познания к действию. М., 2005. 184 с.
4. Глазунов Ю. Градиент цели и его математическая модель. *Вестник МГТУ*. 2011. Т. 14. № 1. С. 141-149.
5. Кубіній Н.Ю., Завадяк Р.І., Федорович ОА. Стратегічний аналіз та його місце в системі управління. *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка*. 2008. Випуск 26. С. 21-25.

Латкіна С.А.

*старший викладач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

Godlewska Y.

*IT Recruitment Delivery Team Leader,
Harvey Nash Technology Sp. z o.o.
Warsaw, Poland*

ПІДПРИЄМНИЦЬКІ РИЗИКИ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні ринкові умови господарювання обумовлені враховувати підприємницькі ризики, що в перспективі забезпечить підприємство одержати запланований фінансовий результат та збільшить ймовірність одержання такого результату. Високий ризик, дія якого підсилюється через негативні процеси, які відбуваються останніми роками в економіці країни, являється одним із чинників, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств. Це зумовлює потребу у проведенні найбільш ретельної попередньої оцінки ризику інноваційних проєктів, можливості здійснення яких розглядаються на підприємствах, а також ретельнішому відборі цих проєктів й розробці заходів щодо обмеження ризику в інноваційній діяльності підприємств [1].

На законодавчому рівні встановлено, що підприємницька діяльність є ризиковою, бо багато рішень суб'єкту господарської діяльності доводиться приймати в умовах невизначеності. Кризові явища спричинили зростання можливості настання багатьох ризиків для більшості господарюючих суб'єктів, особливо малих та середніх підприємств. Для виявлення ризиків, необхідно чітко знати їх сутність, чинники, які спричиняють та сприяють їх поширенню. Категорії "невизначеності" і "ризик" є невід'ємними складниками умов підприємницької діяльності, тому визначення цих категорій для суб'єкта господарювання є важливим. За таких умов важливо вчасно помітити зміни, які впливають на діяльність підприємства, аналізувати тенденції їхнього розвитку, вчасно відреагувати та скоректувати господарську діяльність, щоби спрямувати зусилля на ліквідацію або зменшення негативних наслідків (ризик) на господарську діяльність підприємства загалом.

Ризик – складає об'єктивно неминучий елемент прийняття будь-якого управлінського рішення в силу того, що невизначеність – неминуча характеристика умов господарювання. Він має місце тільки там, де може бути як мінімум два і більше можливих альтернативних результатів. У ситуації, коли можливий тільки один результат, ризику немає, оскільки альтернативи відсутні. Більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності та економічного ризику. Щоб вижити підприємствам потрібно не уникати ризику, а вміти правильно оцінювати його ступінь і безпосередньо управляти ним з метою обмеження. Підприємствам необхідні своєчасне врахування факторів ризику при прийнятті управлінських рішень; кваліфікована організація процесу управління ризиковою ситуацією, що спрямована на забезпечення адаптації діяльності підприємства до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища [2].

Ризик є наслідком прийняття рішення в умовах невизначеності. Невизначеність в результаті мають більшість господарських рішень, наслідки яких проявляються в

майбутньому. Розрізняють такі види причин виникнення невизначеностей: нестабільність багатьох процесів і явищ, що впливають на економіку; різний рівень інформованості учасників ринкових угод; конфліктність і багатокритеріальність при оцінці рішень; неповнота неточність та суперечливість інформації.

Важливість невизначеності полягає в тому, що вона є чинником, який не дозволяє досягнути бажаних показників діяльності, в тому числі високого рівня гарантування економічної безпеки. Невизначеність характеризують фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, ступінь впливу та/або значення яких частково відомі або не відомі повністю [3].

Загалом невизначеність у моделях прийняття рішень представлена наявністю декількох можливих розв'язків кожної альтернативної ситуації. Невизначеність характеризується такими поняттями як непередбачуваність, випадковість, неоднозначність, нечіткість. У випадку притаманності зазначених характеристик управлінським рішенням останні не можуть визначати гарантований результат альтернативної ситуації. За таких умов обов'язковим є дослідження або всіх можливих, або найбільш ймовірних результатів.

Невизначеність можна поділити на два види: невизначеність середовища; невизначеність особистісна.

Невизначеність середовища обумовлюється неповнотою інформації про фактори впливу внутрішнього і зовнішнього середовища, а особистісна – неоднозначністю сприйняття однієї і тієї ж ситуації різними людьми залежно від мотивів, рівня знань та досвіду, думок, емоційного стану тощо.

Здебільшого невизначеність щодо діяльності промислового підприємства втілюється в загрозливих ситуаціях, виникнення яких у процесі гарантування економічної безпеки може мати значні негативні наслідки. Зважаючи на те, що діяльність підприємства постійно зазнає впливу деструктивних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, виникає необхідність визначення діапазону значень показників тієї чи іншої функціональної складової діяльності, які дозволяють підтримувати належний рівень економічної безпеки, а також при їх впливі настає ситуація, що потребує термінового втручання з метою її стабілізації. Але управлінським рішенням, які приймаються для нейтралізації впливу згаданих факторів, також притаманна невизначеність, що розуміється як форма діалектичного зв'язку необхідного та випадкового [4].

Причинами невизначеності можуть бути: випадкові помилки управлінського персоналу; непередбачені зміни умов розвитку внутрішнього і зовнішнього середовища; неминучі похибки при аналізі складної системи «природа – суспільство – підприємство – колектив – людина»; запізнення у використанні новітніх розробок НТП; об'єктивним або суб'єктивним впливом людського фактора тощо [4].

Поява підприємницьких ризиків зумовлена численними факторами – умовами, які можуть викликати та спричинити невизначеність результатів здійснення господарської діяльності. Економістами запропоновано основні критерії визначення факторів підприємницького ризику слідуючі: джерело виникнення (зовнішні та внутрішні фактори); ступінь впливу (фактори прямої та непрямої дії). Фактори прямої дії безпосередньо впливають на результати підприємницької діяльності та рівень ризику. Фактори непрямої дії не впливають безпосередньо на дані процеси, але зумовлюють їх зміну. Параметри, що характеризують внутрішню діяльність підприємства, є внутрішніми; зовнішніми факторами є параметри, що характеризують зовнішнє середовище суб'єкта господарювання. Основними внутрішніми факторами ризику, залежно від сфер господарської діяльності підприємства, вважають – виробництво, обіг, управління. До зовнішніх відносяться ризики, безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємця. Йдеться про непередбачені зміни законодавства, регулюючого підприємницьку діяльність; нестійкості політичного режиму в країні діяльності і інших ситуаціях, а відповідно і про втрати підприємців, що виникають в результаті війни, що почалася, націоналізації, страйків.

Ступінь ризикованості залежить від розмірів підприємства, кількості працівників, величини активів, частки ринку збуту, обсягів продукції. З цього погляду можна виділити

такі групи підприємств: найбільш ризикові; підприємства середнього ступеня ризикованості; найменш ризикові.

Узагальнюючи ж процес аналізу ризику, його можна звести до наступного: виявлення можливих варіантів розв'язку проблеми; визначення потенційних наслідків реалізації прийнятого ризику; інтегральна оцінка ризику, яка включає кількісний і якісний аспект.

Підбиваючи підсумок, необхідно зазначити, що ризик як суб'єктивно-об'єктивна категорія є невід'ємною беззаперечною частиною будь-якого напрямку та виду господарської діяльності підприємства. Його вплив слід враховувати у прогнозуванні економічних наслідків рішень, які приймаються суб'єктом, а також поведінки споживачів, конкурентів. Використання сучасних методик оцінювання ризику інноваційних проектів дають більш об'єктивну інформацію по впливу ризику на ефективне забезпечення проведення інноваційної діяльності на підприємстві [5]. Тому необхідно комплексно оцінювати ризик в діяльності підприємства, обґрунтовано вибирати інноваційні проекти, а також розроблювати рекомендації щодо обмеження ризику при їх реалізації. Це сприятиме більш дієвому обмеженню ризику в діяльності підприємств, її успішнішому здійсненні, а отже, частковому усуненню перешкод до її активізації на вітчизняних підприємствах.

Список літератури

1. Логвінова О.П. Оцінка ризику в інноваційній діяльності на основі критерію ризикостійкості інноваційного потенціалу підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Науковий журнал*. 2011. № 10 (1). С. 162-165.
2. Бриндзя О.З. Врахування економічного ризику в управлінні підприємством. *Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання*. 2014. № 1. С. 16-18.
3. Холина А.Г., Миночкина О.Н. Управление предприятием в условиях неопределённости. *Материалы III Всеукраинской научной конференции студентов «Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования»* URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/fknt/kholina/library/article1.htm>.
4. Донець Л.І., Сергеева О.В. Науково-методичний інструментарій управління економічною стійкістю підприємства з урахуванням ризику. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 148-154.
5. Латкіна С.А. Ризик у підприємницькій діяльності: колективна монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. М.В. Шарко. Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2014. С. 135-142.

Некlesa О.В.

*науковий співробітник навчально-наукової лабораторії
з дослідження проблем економічної безпеки,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Господарська діяльність підприємства в Україні здійснюється в умовах постійної динаміки та функціонує в умовах ринку у складному середовищі. За таких умов, керівники підприємства змушені швидко приймати прогнозовані системні рішення, з метою швидкої адаптації діяльності до умов ринкової економіки, що задовольняє потреби споживачів. Головним елементом стратегічного управління підприємством є системний підхід до економічної безпеки, що ґрунтується на знаннях законів розвитку та пошуку шляхів виживання в складних ринкових умовах. Важливим заходом стратегічного управління підприємством повинна бути система економічної безпеки. За таких умов, керівництву підприємства необхідно здійснити заходи направлені на інноваційне інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки на постійній основі протягом діяльності такого підприємства.

Захист господарської діяльності підприємства від протиправних зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на діяльність суб'єктів господарювання, а також можливість швидкого позитивного вирішення негативної ситуації, що загрожує господарській діяльності підприємства охоплюється поняттям – економічна безпека підприємства. Економічно безпечна діяльність підприємства забезпечується раціональним використанням ресурсів, високою кваліфікацією персоналу та якістю господарських взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарської діяльності, а також стимулювання та нарощування виробничого потенціалу. Таким чином, економічна безпека підприємства залежить від ступеня досконалості законодавства України, рівня захисту з боку держави та правоохоронних органів, а також, встановлених способів та норм для оподаткування.

Важливо зазначити, що антикорупційна програма юридичної особи має теж суттєве значення в її економічній безпеці, так-як така програма встановлює комплекс правил, процедур і стандартів щодо виявлення, протидії та запобігання корупційних проявів у діяльності юридичної особи. Антикорупційна програма повинна містити важливі для підприємства положення, зокрема, такі як: сфера застосування та коло осіб, на які поширюються такі положення; перелік та опис антикорупційних заходів, стандартів, процедур та порядок їх виконання; регулювання норм професійної етики; порядок регулярного звітування Уповноваженого перед засновниками; порядок здійснення належного нагляду, контролю та моніторингу за дотриманням антикорупційної програми; процедуру інформування Уповноваженого працівниками про виникнення реального, потенційного конфлікту інтересів, а також порядок врегулювання виявленого конфлікту інтересів; застосування заходів дисциплінарної відповідальності до працівників, які порушують положення антикорупційної програми; порядок вжиття заходів реагування щодо виявлених фактів корупційних або пов'язаних з корупцією правопорушень та інших необхідних заходів для встановлення безпеки в сфері економічної діяльності підприємства [4].

Одним з основних негативних впливів на безпеку економіки підприємства виділяють недостатню кваліфікацію працівників різних категорій та небажання або нездатність їх приносити максимальну користь підприємству в якому вони працюють. Такі дії можуть бути зумовлені низьким рівнем кадрової роботи або управління персоналом здійснюється не ефективно. Інколи, брак коштів на оплату праці профільних категорій працівників підприємства є підставою низької активності з боку особового персоналу в досягненні поставлених цілей та виконанні необхідних програм. Таким чином, економічна безпека підприємства напряму залежить від кадрової політики, інтелекту, рівня досвідченості та професіоналізму.

Важлива роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства покладається на службу безпеки підприємства (у разі її наявності). Така діяльність може координуватися одним із заступників керівника підприємства. У процесі діяльності служба економічної безпеки здійснює контрольні та координаційні функції, які направлені, в тому числі на запобігання вчиненню економічних злочинів службовими особами підприємства щоб забезпечити узгоджену роботу структурних підрозділів для досягнення мети підприємницької діяльності.

З метою забезпечення зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвитку підприємництва та підвищення ефективності суспільного виробництва, соціальної спрямованості відповідно до вимог основного закону України, затверджено суспільний господарський порядок, який сприяє гармонізації її з іншими економічними системами, правові основи такої діяльності встановлюються Господарським кодексом України [1]. Таким чином, держава здійснює законодавче регулювання направлене на визначення основних засад господарювання в Україні і налаштовує господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійсненні господарської діяльності між суб'єктами господарювання. Створює умови для розвитку мобільних додатків, які покращують

комунікацію представників підприємств із органами державної влади, спростовують виконання обов'язків, які покладені на підприємства.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що держава на законодавчому рівні створює рівні умови для діяльності юридичних осіб, визначає правила щодо взаємовідносин суб'єктів господарювання із державними органами влади, їх структурами та інституціями. Забезпечує розвиток цифрових можливостей та цифрових інфраструктур за рахунок високих технологій ІТ-сфери сьогодення та законодавчого врегулювання таких інновацій, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки, розвитку та зростанні економіки підприємства. Отже, саме від фахового керування підприємством з урахуванням законодавчих норм та можливостей залежить економічна безпека підприємства.

Список літератури

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р., № 436-IV / (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144), URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991 р., № 1576-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
3. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 р., № 2210-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
4. Про запобігання корупції: Закон України від 14 жовтня 2014 р., № 1700-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>.

Пізняк Т.І.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва

Іванченко Я.Ю.

студентка,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Мотивація – це процес свідомого вибору людиною того або іншого типу поведінки, зумовленої комплексним впливом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) чинників.

На практиці застосовують різноманітні теорії мотивації, які дають уявлення про роль мотивації в управлінні персоналом.

Сутність теорії мотивації полягає в тому, що людина, усвідомлюючи завдання, що ставляться перед нею, і знаючи ту винагороду, яку вона може одержати за їхнє вирішення, зіставляє це зі своїми потребами, можливостями і здійснює певну діяльність [1].

Стимулювання праці направлено на задоволення потреб персоналу і виступає як пропозиція або один із варіантів досягнення бажаних цілей.

Процес мотивації слід розглядати не тільки як короткостроковий вплив на працівника з метою зачепити його мотиви (пов'язаний з найближчим майбутнім), але як і довгостроковий вплив (віддалена перспектива).

В системі стимулювання трудової діяльності особливо важливим є досягнення грамотного співвідношення між винагородою, заохоченням і покаранням. Негативна реакція керівництва знижує активність працівника і рівень його впевненості в собі. Позитивні оцінки роботи підвищують самооцінку, стимулюють трудову активність. Заохочення дозволяє вселити віру в себе, в свої здібності [2].

Заробітна плата є одним із головних мотиваторів до праці. Згідно ст. 3 Закону України «Про оплату праці» мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і

господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якою системою оплати праці [3].

Згідно бюджетного кодексу України законом про Державний бюджет України визначається розмір мінімальної заробітної плати на відповідний бюджетний період [4].

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії, виплати в рамках грантів, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, виплачуються безпосередньо в межах фонду заробітної плати на підприємстві.

Встановлення конкретних розмірів доплат, надбавок, премій, винагород, інших виплат, що стимулюють підвищення продуктивності праці, виконання роботи понад установлені норми праці, підвищення якості продукції (послуг), за особливі умови праці зниження виробничих затрат тощо залежно від результатів роботи працівника або його особистого вкладу в кінцеві результати роботи підрозділу чи суб'єкта господарювання загалом [5].

Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства, установи, організації і максимальним розміром не обмежується.

Директор на підприємстві є першою особою, яка безпосередньо керує всіма підрозділами підприємства, відповідає за результати його роботи, а також здійснює впровадження заходів щодо підвищення продуктивності, ефективності та рентабельності виробництва, якості продукції (робіт, послуг), зниження собівартості, забезпечення зростання продуктивності праці, досягнення ефективних результатів за умови раціоналізації витрат матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, зміцнення господарської самостійності підприємства та економічної відповідальності працівників. Та найголовнішою його функцією є оцінка якісної та ефективної праці підлеглих за що вони мають отримати матеріальну винагороду у формі заробітної плати.

Для прикладу розглянемо комунальне підприємство КП «Зелене будівництво» СМР засновником якого являється Сумська міська рада.

Комунальне підприємство «Зелене будівництво» Сумської міської ради створене відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України для здійснення господарської діяльності з метою отримання прибутку.

Підприємство здійснює виробничу, науково-дослідну підприємницьку діяльність по наданню послуг, пов'язаних з озелененням, утриманням та доглядом за зеленими насадженнями, ландшафтним дизайном, по наданню послуг житлово-комунальних, торговельних, сервісних, будівельних, побутових, а також здійснює іншу господарську діяльність в порядку, передбаченому чинним законодавством.

Безпосереднє керівництво комунальним підприємством здійснює директор підприємства, який призначається на посаду та звільняється з посади Сумським міським головою. Директор підприємства: несе персональну відповідальність за стан і діяльність підприємства; приймає на роботу та звільняє працівників підприємства, укладає з ними трудові договори (угоди), застосовує заходи заохочення до працівників і накладає стягнення при виявленні порушень трудового законодавства.

Структура підприємства складається з:

- адміністративно-управлінського персоналу;
- загальновиробничого персоналу;
- виробничого персоналу.

З метою поліпшення регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин, узгодження інтересів працівників та адміністрації підприємства, адміністрація Комунального підприємства «Зелене будівництво» Сумської міської ради в особі директора,

з однієї сторони, і трудовий колектив підприємства в особі голови профспілкового комітету, з іншої сторони, підписали колективний договір між адміністрацією та трудовим колективом Комунального підприємства «Зелене будівництво» Сумської міської ради.

Трудовий колектив підприємства становлять всі фізичні особи, які своєю працею беруть участь в його діяльності на підставі трудового договору (контракту, угоди).

Заробітна плата на комунальному підприємстві регулюється галузевою угодою між Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Об'єднанням організацій роботодавців «Всеукраїнська конфедерація роботодавців житлово-комунальної галузі України» та Центральним комітетом профспілки працівників житлово-комунального господарства, місцевої промисловості, побутового обслуговування населення України на 2017-2021 роки.

Угода регулює відносини, встановлює права та обов'язки суб'єктів соціального діалогу з питань формування і реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин та є чинним актом соціального діалогу, який встановлює мінімальні й обов'язкові для врахування на подальших рівнях колективних переговорів галузеві норми в оплаті і умовах праці, пільги, трудові та соціальні гарантії.

Угода не обмежує прав суб'єктів соціального діалогу на нижчому рівні на розширення соціальних гарантій і пільг для найманих працівників за рахунок власних коштів. Ці питання регулюються колективними договорами між суб'єктами соціального діалогу на відповідному рівні.

Заробітна плата на підприємстві розраховується в залежності від законодавчо встановленого розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Тарифна ставка робітника I розряду встановлюється у розмірі не нижче 160 % розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Також, застосовується коефіцієнт співвідношень мінімальної тарифної ставки робітника I розряду за видами робіт (посадка, догляд за зеленими насадженнями, їх захист) та інші коефіцієнти співвідношень [5].

Основні показники преміювання на підприємстві – це виконання планових робіт та послуг.

Основні показники преміювання на підприємстві – це виконання планових робіт та послуг.

Однак пам'ятаймо, із впровадженням нових технологій організації не повинні зберігати посади, які стають непотрібними. Вони зобов'язані захищати своїх співробітників. Зберігати людей, а не посади. Заохочувати гнучкість, адаптивність і бажання розвиватися й змінюватися в професійному плані.

Список літератури

1. Загірняк М.В., Перерва П.Г., Маслак О.І. Економіка підприємства: магістерський курс: підручник Ч. 1. URL: https://pidruchniki.com/74270/ekonomika/ekonomika_pidpriemstva. (дата звернення 17.04.2020).
2. Трапицин С.Ю. Мотивація і стимулювання трудової діяльності, 2018. URL: https://stud.com.ua/166078/ekonomika/klasifikatsiya_stimuliv_napryamki_stimulyuvannya_trudovoyi_diyalnosti (дата звернення 17.04.2020).
3. Закон України «Про оплату праці». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 17.04.2020).
4. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#top> (дата звернення 17.04.2020).
5. Галузева угода між Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Об'єднанням організацій роботодавців «Всеукраїнська конфедерація роботодавців житлово-комунальної галузі України» та Центральним комітетом профспілки працівників житлово-комунального господарства, місцевої промисловості, побутового обслуговування населення України на 2017-2021 роки.

Posternak I.M.

*Associate Professor, Candidate of Technical Sciences,
the Associate Professor Department of construction and labor organization,
the Odessa state academy building and architecture,*

Posternak S.A.

*Associate Professor, Candidate of Technical Sciences,
the technical expert of private company "Composite"
Odessa, Ukraine*

MODERNIZATION OF MANAGEMENT URBAN ENTERPRISES

In town-planning is shown the tendency to integration, both in sphere of production of goods, and in management sphere; the expanded reproduction demands the further increase level a division of labor, concentration and specialization of building manufacture, an intensification exchange of results is industrial-economic activities. As one of perspective forms integration various complexes act in town-planning structure; in the course formation plans social and economic development of large cities even more often there is a situation when for increase of efficiency used financial, material and a manpower concentration of efforts, but also new progressive forms the organization of building manufacture – corporate, scientific and technical is necessary not simply, power efficiency [1,2].

In work the scheduling method in the organization of building manufacture is used. The planned schedule is such design document, in which dynamically (i.e. in time) terms and costs performance works are displayed. The planned schedule can be presented in various forms (descriptive, matrix, a sheet-calendar, graphic, etc.) From which the most evident is the graphic form. Last is widely applied in the form of the linear schedule chart (Gantt chart) and the network schedule (count). In substantial aspect the planned schedule it is system unites technology, the organization and economy building manufacture. Planned schedules are a basis both for the organization building manufacture, and for projects management. Planned schedules it is developed as a part of following projects: the business plan the investment building project; the project organization of building; the project a substantiation of investments; offers for its representation on the contract auctions; the project manufacture works; the project annual organization of works the building organization; technological cards, etc.

The planned schedule also is a basis for formation the schedule of financing building and the schedule a monetary stream, connected with an estimation economic efficiency of the project.

The scheduling initial stage is connected with a choice of model the organization works which to the greatest degree satisfies to requirements of manufacture, concrete economic and to specifications. Depending on taking place conditions the organizational-technological scheme which is a basis for working out of model the planned schedule is defined. The Organizational-technological scheme mainly defines topological statement a problem scheduling, and also essential conditions, criteria and restrictions. Methods and ways the organization works are defined by concrete conditions building, character coordination of works in their technological sequence, in time and in space. Creation of the organizational-technological scheme of building object is the difficult creative process demanding high qualification the expert in the field scheduling building.

On planned schedules the general elements take place. We will consider the cores from them. Division building space is into private fronts of works. The building space including either separate object, or group of objects, can be divided into separate private fronts works depending on character of design decisions and possibilities consecutive performance works on the allocated private fronts. Allocation private fronts of works from the general building space is a necessary condition the organization building stream as which basic sign it is necessary to consider combination in time performance different kinds of works for different parts of object or a complex objects. It is necessary to notice, that the private front is the generalized name of the allocated part of building space.

Division of building is into private streams of works. Division building space into private fronts shows, where works are performed. Unlike it division of building into private streams defines, what should be performed works. As top level of the hierarchy reflecting specialization of work in building, cycles of works can be allocated. In turn, cycles of works include separate kinds of works. According to hierarchy the work kind is followed by building processes, their result of performance is release intermediate or final building production. Building processes can be simple and complex, i.e. including simple processes. Further simple processes are subdivided into working operations, invariant which the fixed cast, means and work tools is. Manufacture of working operations is carried out by means of their decomposition on separate working receptions.

For the description conditions performance kinds of works technological cards, for the description of processes – cards of labor processes serve. In some cases these descriptions are supplemented with technological normal which define all essential conditions and ways the control of works and the operations, necessary for their qualitative and effective performance.

As leading sign expediency application coordination principles of management the generality the economic purposes and the problems, demanding industrial cooperation acts.

From positions methodology management CSTC T-PPR is the economic object the new class which has received the name integration. Its specificity follows from its integrated approach that assumes. High level coincidence interests of the basic industrial organizations entering in CSTC T-PPR at preservation a branch accessory and its corresponding inclusiveness in branch systems of planning, financing, logistics and management. The interrelation of economic activities defining them dependence in achievement both own, and branch purposes, forming the given complex. Territorially caused social and economic unity, is impossible without realization the coordinated economic policy, free from administrative restrictions.

Such are the most general features, testifying that at the organization management CSTC T-PPR it is impossible to adapt only an operating economic mechanism, search of new forms and methods is necessary. In effect, the main problem is today maintenance coordination in activity of the controls concerning various links and levels building branch. Suggest them to unite "under the general roof" more often. But such structures are too bulky, unhandy, and are not always realized in practice, especially in building. It is necessary to organize thus participants CSTC T-PPR that they, realizing own purposes, would reach also the general results – we will tell, with partners in building of those or other building objects or with accessory manufacturers, though and not participating directly in works, but providing them, etc. Such mechanism is coordination. Integrity CSTC T-PPR is given by not so much spatial organization, how many that end result – a product of manufacture of reconstruction which and is created by builders. Now, when the emphasis becomes on economic control levers, neglect lessons coordination management in relation to primary economic cells are necessary for considering.

Before the beginning planning power reconstruction it is necessary to be defined with quantity power consumption to which it is necessary to aspire. In an original form it is recommended to stop on an intermediate variant somewhere in between the improved building and "the passive house". Exact values will be defined within the limits of the further planning. Basically it is possible to choose both the maximum thickness of isolation, and minimum. The matter is that in parallel with thermal protection measures on decrease in consumption energy, including on hot water supply, other measures are planned for economic-household installations and the equipment and other needs also. The principle question demanding the answer is put so: what expenses are demanded by realization this or that measure, and what economy energy it will allow to achieve?

There are such constructive elements buildings for which thermal protection perfection is not unique or at least a reconstruction main objective. Some constructive elements building and without that require improvement, replacement or reconstruction, for example, them the decayed window covers, not tight or even the proceeding roof, the peeled off plaster on a facade concern. In such cases an expense for power reconstruction are inevitable, because suffers not only functionality a building and its suitability for residing, but also building aesthetics, and elimination

these lacks any case will demand financial expenses. Line methods the organization works can be calculated in the different ways, therefore they have received names of methods calculation the organization works. We will consider a method of continuous use of resources (M-CUR).

For calculation formation streams on method M-CUR we will consider the line organization of works presented by matrix durations and the schedule internal painting and decorating, at reconstruction buildings of historical building Odessa under standards power efficiency (tab. 1).

On four building objects (buildings of historical building Odessa), defined as private fronts of works, are carried out four kinds of works in rigid technological sequence (A→B→C→D) on each object: plaster works (index A), priming works (index B), under paint putty works (index C) and works on colorings (index D). The sequence development private fronts works also is fixed by the following sequence: 1→2→3→4.

Each kind of work is carried out by constant cast which pass to the following object only after the full termination work on previous object. If the given complex works was carried out by a consecutive method its minimum duration would be equal to the sum of durations of all works entering into a given complex:

$$T = 7+9+6+8+2+3+2+3+13+17+11+15+5+8+4+6 = 119 \text{ days.}$$

For the line organization works at performance any work on any object performance two obligatory conditions is required:

1) the termination the given kind of work a resource on previous object (resource readiness of executors);

2) the termination a previous kind of work on the given object (technological readiness private front of work).

Table 1. Matrix durations and the schedule internal painting and decorating, at reconstruction buildings of historical building of Odessa under standards power efficiency, calculated by a method of continuous use resources

Index and the name of works	Private front of work				Total duration of work
	I	II	III	IV	
A. Plaster works	0 7 7	7 16 9	16 22 6	22 30 8	30=7+9+6+8
B. Priming works	23 25 <u>2</u>	25 28 3	28 30 2	30 33 3	$T_B^w = 23$ 10=2+3+2+3
C. Under paint putty works	25 38 <u>13</u>	38 55 <u>17</u>	55 66 <u>11</u>	66 81 <u>15</u>	$T_C^w = 2$ 56=13+17+11+15
D. Works on coloring	64 69 5	69 77 8	77 81 4	81 87 <u>6</u>	$T_D^w = 39$ 23=5+8+4+6
Total durations of fronts of works	69=69-0 27= 7+2+13+5 42=69-27	70=77-7 37= 9+3+17+8 33=70-37	65=81-16 23= 6+2+11+4 42=65-23	65=87-22 32= 8+3+15+6 33=65-32	Stretching of communications frontal – 150

Source: It is developed by authors on the basis scheduling.

In the centre of each element tab. 1 values duration works in days are shown. At formation of schedules works the primary goal consists in calculation terms manufacture works or, otherwise, terms the beginnings and the terminations works.

For the given stream (tab. 1) as restriction maintenance of continuous performance of each kind of work (a zero stretching of resource communications), and as criterion function – the greatest possible rapprochement of adjacent kinds of works (private streams) is entered.

Let's take advantage the previous formula (2) and we will define the periods expansion works B, C and D, shown by following formulas (3):

$$\begin{aligned}
 T_B^w &= \max \begin{cases} 7 - 0 = 7 \\ 7 + 9 - 0 - 2 = 14 \\ 7 + 9 + 6 - 0 - 2 - 3 = 17 \\ 7 + 9 + 6 + 8 - 0 - 2 - 3 - 2 = 23 \end{cases} \quad \begin{cases} \ddot{y} \\ \dot{y} = 23; \\ \dot{y} \\ \dot{y} \end{cases} \\
 T_C^w &= \max \begin{cases} 2 - 0 = 2 \\ 2 + 3 - 0 - 13 = -8 \\ 2 + 3 + 2 - 0 - 13 - 17 = -23 \\ 2 + 3 + 2 + 3 - 0 - 13 - 17 - 11 = -31 \end{cases} \quad \begin{cases} \ddot{y} \\ \dot{y} = 2; \\ \dot{y} \\ \dot{y} \end{cases} \\
 T_D^w &= \max \begin{cases} 13 - 0 = 13 \\ 13 + 17 - 0 - 5 = 25 \\ 13 + 17 + 11 - 0 - 5 - 8 = 28 \\ 13 + 17 + 11 + 15 - 0 - 5 - 8 - 4 = 39 \end{cases} \quad \begin{cases} \ddot{y} \\ \dot{y} = 39. \\ \dot{y} \\ \dot{y} \end{cases}
 \end{aligned} \tag{3}$$

Conclusions and scientific novelty. Therefore, reconstruction historical building has the big social and economic value. Its primary goals consist not only in prolongation service life buildings, but also in liquidation physical and an obsolescence, improvement conditions residing, equipment residential buildings by the modern engineering equipment, increase operational characteristics and architectural expressiveness. It is offered to create in the city Odessa "the Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction "CSTC T-PPR", as the innovative organizational structure using in practice the saved up scientific and technical potential for reconstruction buildings historical building of Odessa under standards power efficiency. The considered method of calculation building stream M-CUR possesses positive property of an effective utilization of cost labor and machine resources, at their considerable (defining duration of works) costs; however thus there are breaks in development of separate private fronts of works.

References

1. Posternak, I. M., & Posternak, S. A. (2016). Sohranenie ob'ektov kulturnogo naslediya Odessyi s uchetom energomenedzhmenta [Preservation objects a cultural heritage of Odessa with the account power management]. Preservation of historic buildings in the central part of Odessa via inscribing in the UNESCO world heritage list (pp. 220-223). Odessa: Astroprint (in Russian).
2. Posternak I. M., Posternak S. An operational administration (M-CDF) the project of innovative development – of the complex town-planning power reconstruction. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції присвяченої 60-ти річчю ХНТУ, м. Херсон, 25-26 квітня 2019 р.; Херсонський нац. технічний ун-т. Херсон: ХНТУ, 2019. С. 235-238.*

Рязанова В.В.

студентка 3 курсу спеціальності «Мировая экономика»,

Научный руководитель: **Тишкова Т.М.,**

старший преподаватель кафедры мировой и национальной экономики,

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
 г. Гомель, Республика Беларусь*

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Актуальность темы данной работы обусловлена важностью вопросов управления предприятием в условиях цифровизации экономики. На сегодняшний день происходит цифровая трансформация всех сфер деятельности человека, в том числе и экономических

процессов. Появляются новые требования к источникам конкурентных преимуществ предприятий и эффективным концепциям их функционирования и управления.

Цифровая трансформация предприятия предполагает изменение его структуры, системы управления и культуры. Необходимым условием успешной цифровизации экономики является наличие высококвалифицированных специалистов в данной области. Кроме того, важен высокий уровень компьютерной грамотности всех работников, занятых в национальной экономике. Это подчеркивает главную роль человеческого капитала в развитии экономики и использовании всех возможностей цифровизации. Одновременно это ставит на передний план по важности основных задач проблему развития человеческого капитала как производительного фактора и его составляющих. И в первую очередь – высокое качество жизни. Лучшие профессионалы концентрируются там, где им больше платят, где им лучше жить и работать. В мировой экономике – это в крупнейших развитых странах, прежде всего, в США.

В структуре национального богатства человеческие ресурсы более ценны, чем природные. Опыт наиболее развитых стран показывает важность инвестиций в развитие человеческого капитала. За последние 15 лет цены на образование в США выросли на 234% (на товары и услуги – на 74%). Общий объем образовательных кредитов в США в четвертом квартале 2018 г. равнялся \$1,46 трлн, или 7,5% ВВП США. Это второй по величине тип долга в США после ипотеки, объем которой \$9,54 трлн. И первый по доле серьезной просрочки – 11,4% заемщиков задерживают выплаты на 90 дней и более [1]. Несмотря на высокую стоимость образования, что является проблемой для многих американцев, спрос на него остается стабильным и высоким. Государство проводит такую политику в области образования, что родители рассматривают оплату высшего образования не как расходы, а как инвестиции, которые окупаются.

Сегодня управление предприятием в информационной экономике неразрывно связано с активным и практически повсеместным использованием информационных систем. Основной его задачей выступает управление информацией в целях обеспечения повышения эффективности решений, которые принимаются управленческим аппаратом.

Основными трендами «цифровизации» системы предприятия качества (СМК) на сегодняшний день являются:

1. Регистрация и анализ данных. Это одна из самых трудоемких задач системы качества. Сокращение стоимости и повышение быстродействия систем хранения и обработки информации позволяет решить задачу, которая раньше казалась невозможной – измерять и регистрировать все, что может повлиять на качество продукта. Интернет вещей и различные виды сенсоров «открыли двери» для новых источников данных. Датчики стало возможным размещать там, где это нужно, а не там, где это позволяет технология или конструкция изделия. Одновременно система «больших данных» дает возможность проанализировать эти огромные, сложные и быстро растущие наборы данных из нескольких источников.

2. Подтверждение соответствия требованиям (нормативных документов, спецификациям и пр.). Во многих процессах деятельности организации необходимо подтверждение объективности полученных свидетельств соответствия установленным требованиям (например, в фармацевтике, медицине, лабораторных исследованиях и т.п.). Технология blockchain позволяет иметь безопасную, децентрализованную и полностью объективную систему доказательств выполненных требований. Создание фиктивных свидетельств или их подмена при такой системе исключается.

3. Мониторинг и контроль процессов. Наиболее часто для управления процессами в менеджменте качества применяются различные инструменты качества (статистические методы или экспертные оценки специалистов). С появлением алгоритмов глубокого обучения нейронных сетей для этих целей стало возможным применение искусственного интеллекта. Обученная нейронная сеть выявляет тренды и изменения в процессах гораздо эффективнее и быстрее, чем человек или автоматизированные комплексы на основе обработки статистических данных.

4. Принятие решений в неоднозначных ситуациях. Система менеджмента качества требует создания «жестко» прописанных алгоритмов исполнения процессов. Алгоритмы устанавливаются в картах процессов или операционных процедурах. Если процесс является сложным и разветвленным, а выполнение операций зависит от изменяющихся параметров, то приходится либо прописывать все возможные варианты хода процесса, либо полагаться на экспертное решение исполнителя процесса. Любая неопределенная ситуация может привести к сбою или остановке процесса. Цифровая трансформация позволяет решить эту проблему за счет применения прогнозной аналитики [2].

При внедрении алгоритмов процесса цифровизации предприятия в зависимости от приоритетного направления, возможно использование следующих современных концепций в управлении компанией. К примеру, применение IoT-технологий позволит значительно повысить эффективность предприятия за счет сокращения сроков подготовки производства и продолжительности производственного цикла. Использование блокчейн-технологий помогает усовершенствовать работу предприятия в области финансовых операций и операций с материальными и нематериальными активами.

Для формирования положительной деловой репутации предприятия все чаще применяются децентрализованные системы хранения данных. Например, команда блокчейн-стартапа Revain создает токенизированную и частично децентрализованную репутационную платформу, отличительными особенностями которой являются использование искусственного интеллекта, применение системы вознаграждений, автоматической фильтрации, веб-приложений, наличие токенов двух типов, встроенная функция обзора хранилища снимков (RSS).

Таким образом, можно отметить, что решение об использовании современных технологий повлияет на деятельность всего предприятия и необходимо учитывать связанные с этим определенные риск. Получение желаемого эффекта возможно только при тщательном планировании и всестороннем изучении перспективных технологий, их положительных и отрицательных сторон. Управление предприятием в эпоху цифровизации накладывает на руководителя требования к профессиональным знаниям, навыкам и умениям в области менеджмента, управления персоналом, и IT-технологиям. В конечном счете, развитие цифровых процессов управления предприятием будет способствовать росту эффективности функционирования производственной организации в целом за счет повышения скорости, точности и качества полученного управленческое решение. Однако такой успех возможен только при работе с высококвалифицированной командой, которая должна понимать важность информационной инфраструктуры в рамках своей компании.

Список литературы

1. Federal Reserve Bank of St. Louis. URL: <https://www.stlouisfed.org/>. – Дата доступа: 23.04.2020.
2. Левченко Е. Влияние цифровизации на развитие системы менеджмента качества. *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-tsifrovizatsii-na-razvitie-sistemy-menedzh-menta-kachestva>. – Дата доступа: 24.04.2020.

Сиротюк Г.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедры економіки,
Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна*

АГРОТЕХНОПАРКИ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

За умов жорсткої конкуренції в аграрному секторі економіки зберегти і зміцнити свої позиції на ринку зуміють ті суб'єкти господарювання, які орієнтуються на високі стандарти діяльності й постійно дбають про залучення різноманітних інновацій. Стратегічним

напрямом підвищення ефективності агропродовольчого виробництва є створення агротехнопарків, які поєднують у собі діяльність науково-освітніх установ, підприємницьку діяльність, інфраструктуру в єдине інтегроване формування. Тобто, агротехнопарки є багатофункціональними науковими центрами, які займається розробкою і впровадженням у виробництво інновацій та інноваційних технологій у агропродовольчій сфері.

До інноваційних парків в Україні можна віднести три категорії парків: індустріальні, технологічні та наукові. Індустріальний парк визначаються як територія, що має необхідну інфраструктуру для діяльності у сфері переробної промисловості, а також для ведення наукових досліджень та діяльності у сфері інформації та телекомунікацій. Технологічні парки визначаються як юридична особа чи група юридичних осіб, що виконують проекти з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної продукції. Наукові парки створюються лише з ініціативи закладів вищої освіти та наукових установ і передбачають реалізацію економічно і соціально зумовлених наукових, науково-технічних та інноваційних напрямів діяльності.

Зупинимось докладніше на діяльності агротехнопарків, які в процесі розвитку інноваційного типу економіки суттєво посилюють конкурентоздатність країни на світовому рівні, підвищують інноваційну складову в експорті продукції тощо.

Однією з головних особливостей агротехнопарку є його тісна співпраця з закладами вищої освіти та науково-дослідними інститутами, які є розробниками нових технологій та здійснюють для технопарку підготовку висококваліфікованих кадрів.

Правові та економічні засади визначення технологічного парку дано в Законі України «юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції» [1].

Створення агротехнопарку має особливе значення оскільки дозволяє використати:

- 1) ресурсозберігаючі технології: відновлювальна енергетика, в тому числі біоенергетика;
- 2) біотехнології: селекція і захист рослин, продовольчі технології;
- 3) техніко-технологічні технології: автоматизація багатоопераційних сільсько-господарських агрегатів і комплексів;
- 4) інформаційні технології: програмні продукти в сільському господарстві; хмарні технології: комп'ютерні системи управління сільськогосподарською технікою;
- 5) екологічні технології: органічне землеробство, точкове землеробство;
- 6) соціальні технології: комунікативні, освітні, управлінські, культурні.

Основними завданнями агротехнопарку визначаються такі:

- створення цілісної системи впровадження наукових розробок у виробництво сільськогосподарської продукції, що включає наукові дослідження, розробку технологій, впровадження у виробництво, випуск продукції і її успішне просування на внутрішній та світовий ринки;
- створення сприятливих умов для залучення внутрішніх і зовнішніх інвесторів;
- розвиток нових наукоємних технологій з метою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарських і переробних підприємств;
- налагодження виробництва високотехнологічної конкурентоздатної на світовому ринку аграрної продукції;
- створення високоефективних методів аналізу і охорони навколишнього середовища;
- створення нових робочих місць та підвищення кваліфікації працівників аграрного виробництва;
- моніторинг інноваційної й інвестиційної діяльності відповідно до пріоритетних напрямків діяльності агротехнопарку.

Уханова А.О. зауважує, що основним завданням технопарку є перетворити різноманітні наукові розробки в реальний товар, у певну корисну продукцію та вивести цю продукцію на ринок. При цьому життєздатність фірм та підприємств технопарку повністю залежить від ступеня розвитку ринкової інфраструктури – комерційної інформації, можливості найняти або побудувати відповідне приміщення, отримати кредит, придбати устаткування, сировину, комплектуючі, налагодити комплекс реклами та збуту [2, с. 85].

Створення агротехнопарку вимагає співпраці і взаємоузгоджених дій не лише з бізнесовими структурами та науковими установами, а й державою. Державна підтримка може здійснюватися за напрямками: інвестиції в будівництво та покращення інфраструктури; отримання регіональних і національних науково-технічних грантів; розробка спеціальних пільг у сфері земельних відносин і оренди, оподаткування, кредитування, імпорту-експорту наукомісткої продукції; спільне освоєння дослідних проектів з провідними науковими установами; використання передового національного і світового досвіду.

Діяльність агротехнопарків доцільно розглядати і на регіональному рівні, оскільки вони виступають областю перетину інтересів суб'єктів регіонального інноваційного середовища, що сприятиме тіснішій їх взаємодії та дозволить стати дієвим інструментом реалізації основних напрямків розвитку регіону. Створення технопарків на регіональному рівні має стати об'єднанням зусиль місцевої влади, університетів і аграрного сектору регіонів. При визначенні регіонів створення технопарків в основу повинні закладатися такі критерії: рівень розвитку регіонів; наявність великих наукових та освітніх центрів; наявність ініціативи регіонів. Також важливо враховувати, які інноваційні ресурси має той чи інший регіон.

У Львівській області нині функціонує 2 технопарки. Технологічний парк «Яворів» і «Рясне-2». Вони займається впровадженням науково-технічних розробок у виробництво та виведенням їх на ринок через середні та малі підприємства. Також надають послуги, пов'язані із забезпеченням правового, маркетингового, комерційного та експертного супроводу інноваційного та інвестиційного процесу, координації діяльності наукових, виробничих і фінансових інституцій в сфері розробки та впровадження інвестиційних та інноваційних проектів, створює інвестиційно-привабливі території для залучення іноземних інвестицій. Крім того, триває будівництво індустріального парку «Сігма парк Яричів».

Отже, технопарки у довготривалій перспективі сприятимуть зростанню конкурентоспроможності національної економіки, загальноекономічному зростанню та збільшенню експортного потенціалу як на регіональному, так і на національному рівнях.

Список літератури

1. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків Закон України // Відомості Верховної Ради України, 1999 р., № 40, ст. 363; 2002 р., № 3-4, ст. 28, № 33, ст. 238; 2004 р., № 32, ст. 393; 2005 р., №№ 17-19, ст. 267. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3333-15> (дата звернення: 04.04.2020).
2. Уханова І. О. Розвиток та функціонування технопарків: світовий досвід та специфіка в Україні : монографія; Одес. нац. екон. ун-т. Одеса : ОНЕУ, 2012. 131 с.

Смачило В.В.

*к. е. н., доцент, професор кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури,
Харків, Україна*

ПРОЦЕДУРА ФОРМУВАННЯ БАЗИСУ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні трансформації, які відбуваються у всіх сферах життя, вимагають перегляду та оновлення підходів до управління людиною в сфері праці як через зміну самого трудового процесу, так і через зміну характеристик носіїв кадрового потенціалу. Передумовою

успішного управлінського рішення є етап оцінювання об'єкта управління, яким, відповідно до сфери дослідження, є кадровий потенціал підприємства, що й актуалізує науковий пошук за цим напрямком. Будемо виходити з розуміння кадрового потенціалу підприємства (КПП) як складної соціально-економічної динамічної системи, яка представлена наявною сукупністю здібностей і можливостей кадрів підприємства, що мають кількісні та якісні характеристики, необхідні підприємству задля сталого розвитку [1]. Слід зупинитися на твердженні, що оцінювання КПП, виходячи з його особливостей, доцільно здійснювати з двох позицій: макро- та мікроекономічного, бо, з одного боку, кадровий потенціал є складовою потенціалів більш високого рівня (підприємства, регіону, галузі, країни, тощо), а з іншого – базується на індивідуальному потенціалі працівника, який є основою формування систем більш високого рівня [2; 3]. Саме тому пропонується здійснювати оцінювання за двома рівнями – для кадрового потенціалу підприємства (КПП) та кадрового потенціалу працівників підприємства (КPr).

Оцінювання будь-якого об'єкту базується на визначенні ряду показників, які б враховували сукупність характеристик, які притаманні об'єкту. Автором, в роботі [4] було визначено необхідні характеристики, які описують кадровий потенціал підприємства. В той же час, їх варто представити у вигляді показників та об'єднати у компоненти (рис. 1), що стане основою формування базису системи оцінювання кадрового потенціалу на підприємстві. Вважаємо, що поєднання показників в певні складові є доцільним, бо дозволяє упорядкувати їх та комплексно визначати слабкі або сильні сторони кадрового потенціалу підприємства, які, наприклад, потребують додаткових управлінських дій, на основі їх чисельного визначення. Крім того, з метою оцінювання можна використовувати інтегральні показники, які зводяться в загальне числове вираження величини кадрового потенціалу, певним методом згортання і це зручніше робити через складові та показники, які входять до цих компонент. Відповідно до рис. 1 на першому етапі експертам пропонується перелік компонент, які автором узагальнено на основі дослідження варіацій структуризації кадрового потенціалу.

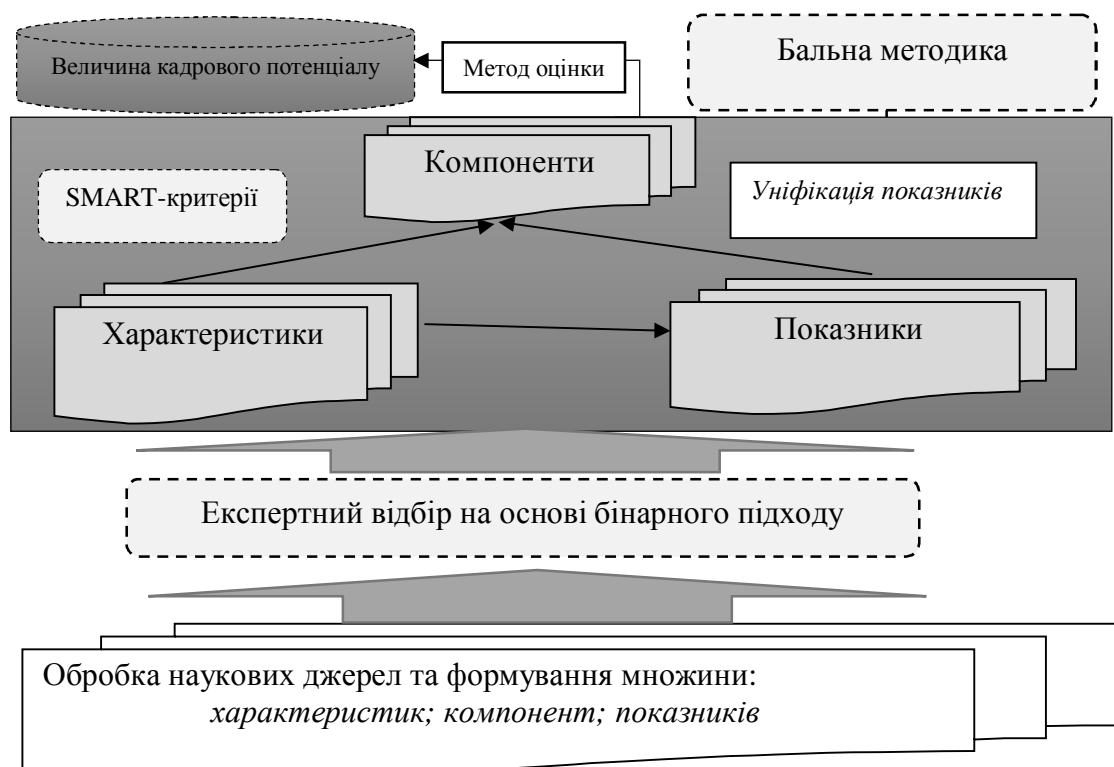


Рис. 1. Процедура формування базису системи оцінювання кадрового потенціалу на підприємстві

Джерело: розроблено автором.

З узагальненого автором масиву кількісних та якісних характеристик КПП та переліку компонент, які представлено в наукових публікаціях, на основі бінарного підходу та загальнонаукового методу синтезу буде визначено перелік структурних компонент кадрового потенціалу підприємства та кадрового потенціалу працівника. Відповідно до обґрунтованих компонент кадрового потенціалу на підприємстві визначаються оціночні показники, які необхідно звести до об'єкту оцінки (кадровий потенціал підприємства чи окремого працівника). Уніфікація показників відбувається на основі бальної методики. Використовуючи певний метод оцінки розраховується величина кадрового потенціалу на макро-та мікро рівнях.

Список літератури

1. Смачило В.В. Квінтесенція та понятійно-семантичний аналіз соціально-економічної категорії «кадровий потенціал підприємства». *Механізм регулювання економіки*. 2016. № 3. С.53-65.
2. Дідченко О.І., Довганюк А.В. Оцінка кадрового потенціалу промислового підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2013. № 5. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_5_012.pdf.
3. Смачило В.В., Халіна В.Ю., Мірошніченко О.В. Аналіз методичного інструментарію оцінювання кадрового потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 19. URL: <http://global-national.in.ua/issue-19-2017/27-vipusk-19-zhovten-2017-r/3419-smachilo-v-v-khalina-v-yu-miroshnichenko-o-v-analiz-metodichnogo-instrumentariyu-otsinyuvannya-kadrovogo-potentsialu-pidpriemstva>.
4. Смачило В.В., Цесельська К.А. Обґрунтування характеристик кадрового потенціалу підприємств. *Вісник ЖДТУ*. 2019. № 1 (87). С.29-35.

Smachylo V.V.

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of Department of Economics,

Nalyvaiko T.L.

*Applicant of degree "Doctor of Philosophy",
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture,
Kharkiv, Ukraine*

ADAPTIVE CONTROL OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISES

The world is changing permanently and rapidly. It should be noted that the activity of all market participants is performed under VUCA, the acronym of the first letters of the following English words volatility, uncertainty, complexity and ambiguity. It appears, that under such conditions it is impossible to perform control or it is even impractical, but in our opinion, namely the specified conditions require transformation of the approaches and methods of management. In order to be at the top under the conditions of VUCA-world, enterprises should permanently adapt. The mentioned statement determines the relevance of the research in the in the field of the adaptive control.

Furthermore, the modern transformations of economic and social systems, which take place under the principles of the exponential development, highlight increasingly larger role of a person in all life spheres. For this reason, managing a person in the process of work that has various identification depending on a stage, place and aim of control, and definition of his essential status in employment at the current stage obtain an important role.

Therefore, the research of characteristics of adaptive control of a person in the process of work is an important scientific task, that shall be resolved through the number of interrelated problems: consideration of the essence of the categories "adaptive control" and "personnel", as its object, and also formation of conceptual basis of the process of adaptive control of the personnel.

Eetymologically the category "adaptation" is derived from the Latin term, that means adjustment, adjusting process in translation. The semantics of the given concept depends on the sphere of its application and is limited to its understanding under the lexical approach as

“adaptation of organisms, sense organs to the living conditions, to the environment”[1]; “adaptation of a human to the environmental conditions (first of all social environment)” and the result of this process”[2]; “adaptation of organisms to environmental conditions”[3]; “adaptation of a human or a group of people to new social environment, and partially adaptation to them of this environment with the purpose of coexistence and cooperation”[4], where the key point is adaptation.

The performed analysis allows to formulate own understanding of control as the activity of the control system (management entity) as relating to management object to ensure its development through achieving goals. Taking into consideration the sustainable development concept, which has determining value for economic and social systems’ activity of any hierarchy levels, and which the author refers on in his researches, categorization of “control” takes the form “activity of the controlling system (management entity) relating to the controlled system (management object) to ensure its sustainable development through achieving goals”.

The research of “adaptive control” concept (English adaptive control) found out its consideration as a subtype of situational control, synonymous correlation with “adaptable”, “reflexive”. Such understanding is logic, as VUCA conditions require prompt management activities in accordance to unpredictable transformations, which occur in the sphere of an enterprise. In such conditions nothing is sustainable, in other words it is spoken of sustainable unsteadiness, and enterprises and any other economic and social systems have the only chance for precarious existence, that is an uninterrupted adaptation to new conditions.

The conceptual basis of adaptive control is a wide range of the theories and concepts, which are dedicated to the organizational development, self-organization, randomized transformations, etc. Regarding the definitions of the given category, there is a wide range of definitions, which are uncoordinated between themselves.

The morphological analysis of the adaptive control definitions, which are in the scientific field, allows to separate the given category for the specific approaches, where there is a word, defining the essential difference [5]: management decision making process; management or management activity; control system or response system; adaptation; interaction process; set of actions and methods, or concerted efforts complex.

Considering the first and second approaches, it should be noted that its difference with common control is incomprehensible. Meanwhile adaptive or operative, or any other type of control takes into account peculiarities of its determiner (in the present case - adaptation). Hence, it should be agreed that the adaptive control is an activity but, to our opinion, it is reasonable to take into account not only external process – adaptation, adjustment, interconnection (4th and 5th approaches), but also an internal capability or a property of a system.

The third approach contradicts with the essence of control, as it has a particular system, regardless of its type. In other words, the availability of the control system is an obligatory condition of control, but the specified categories cannot be equated.

Similarly, regarding the 6th approach, the control has a complex of activities and methods, but is not equated with them. Meanwhile the author agrees with the part regarding availability of the internal capability of the system to adapt.

For this reason, based on the own understanding of control and necessity in accounting of internal properties of the system – adaptability, it is reasonable to consider the adaptive control as the activity of the controlling system (management entity) against the controlled system (management object) regarding adjustment, changing of parameters, components and the entire system itself on the base of its properties, capabilities and characteristics to ensure its sustainable development through achieving goals under VUCA.

The structural and logic scheme of the adaptive control in the author’s interpretation is presented in Fig. 1. The given figure shows, that under the influence of the management entity adjustment, change of the parameters, components and the system itself occur responding to change, that allows to adapt to the transformations of the various level (internal, external), and to change on the base of the adaptive capability. Such permanent adaptation to the changes is a base of the sustainable development of the system.

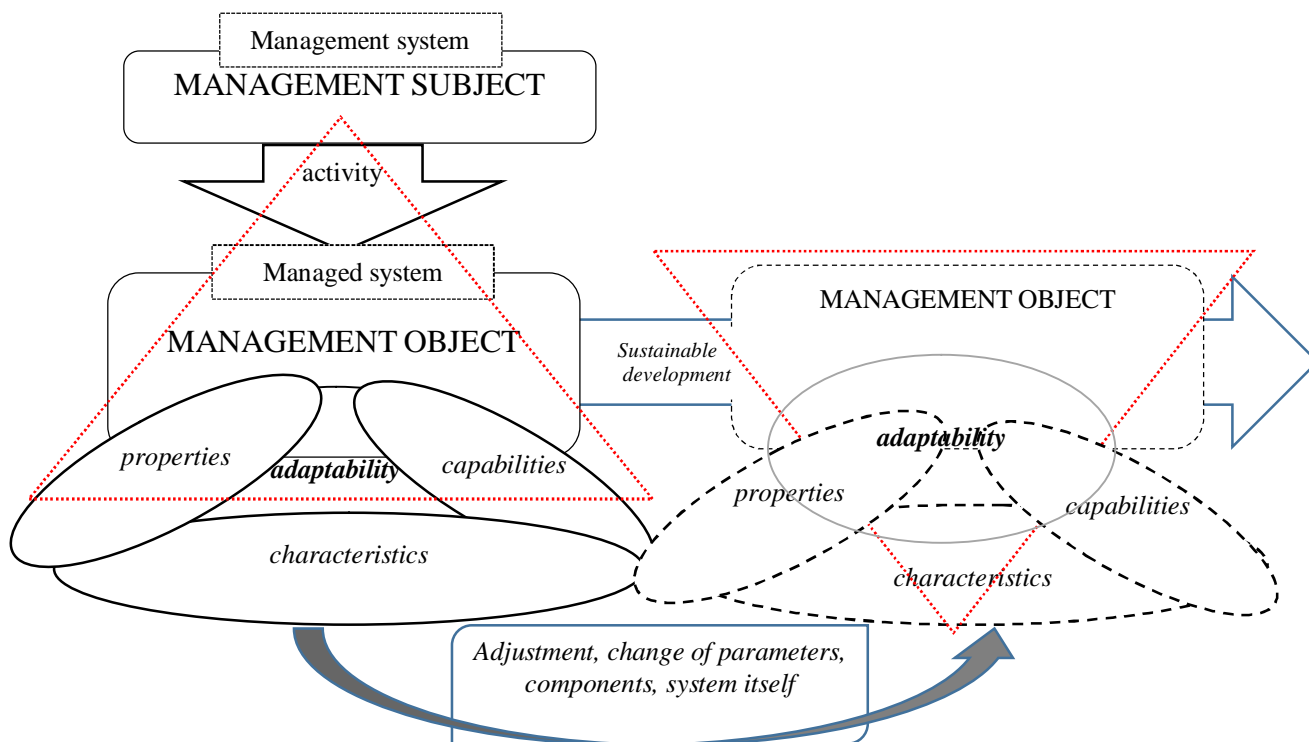


Fig. 1. The structural and logic scheme of the adaptive control (developed by the authors)

References

1. Dictionary of the Ukrainian language, available at: <http://sum.in.ua/s/adaptacija> (Accessed 15.08.19).
2. An electronic dictionary of the Ukrainian language. URL: <http://slovopedia.org.ua/39/53392/260654.html>.
3. Dictionary of foreign words, available at: <http://bit.do/e5jg6> (Accessed 12.08.19).
4. Sociology is a short encyclopedic dictionary, available at: <https://subject.com.ua/sociology/dict/2.html> (Accessed 16.08.19).
5. Nalyvaiko, T. (2019), "Identification of conceptual and categorical apparatus adaptive management", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 9, pp. 95–102. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.9.95.

Солоненко Ю.В.

к. е. н., ст. викладач кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки

Бойко І.С.

*студентка кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки,
 Донецький національний університет імені Василя Стуса
 м. Вінниця, Україна*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕРИТОРІЇ

Одне з основних питань розвитку підприємств та країни в цілому нероздільно пов'язане з ефективністю виробництва, забезпеченням випуску необхідної кількості сучасних виробів, поліпшення якості, досягнення конкурентоспроможності продукту на світовому ринку. Конкурентна боротьба, як направляюча умова, стимулює до вдосконалення своєї роботи, що забезпечує успіх на ринку, а також зміцнити свої позиції у боротьбі за прихильність покупців.

Теоретико-методологічні засади конкуренції та конкурентоспроможності розкрито у фундаментальних працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема: Г. Азоєва,

І. Ансоффа, С. Брю, Д. Воронова, А. Градова, Р. Кемпбелла, А. Курно, А. Маршала, М. Миронова, Н. Моїсєвої, Ф. Найта, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінсона, П. Самуельсона, А. Смітта, П. Хейне, Й. Шумпетера, А. Юданова та ін. Незважаючи на значну кількість та різноплановість напрацювань названих дослідників і сучасних наукових розробок, слід зазначити, що окремі аспекти досліджуваної проблеми потребують подальших досліджень.

Метою дослідження є визначення стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства, їх аналіз та перспективи розвитку.

Конкурентоспроможність вважається однією з основних категорій нинішньої ринкової економіки. Головними характеристиками конкурентоспроможності є: вміння результативно працювати на внутрішніх та зовнішньому ринках, вміння продукції складати конкуренцію на ринку з подібною, придбання підприємством конкурентних переваг в базі продукту належної якості, результативне застосування технологій, ресурсів, способів управління, здібностей, також знань персоналу.

Конкурентоспроможність території розглядаємо як вміння місцевої економіки (компаній, що знаходяться в місцевості), за однакових обставин для всіх учасників ринку, здійснювати виробництво продукції або обслуговування, які продаються на міжнародних ринках шляхом підвищення персонального та загального заробітку спільноти, формування інтересу з метою регіонального бізнесу, залучення зовнішніх вкладень у територію, залучення для розміщення та діяльності людей на даній місцевості.

Територіальна спільнота та підприємство мають єдине завдання розвитку – підвищення прибутку, що досягається за допомогою стратегії підвищення конкурентоспроможності також залучення інноваційних високопродуктивних вкладень, які гарантують високий ступінь доданої вартості (рис. 1).

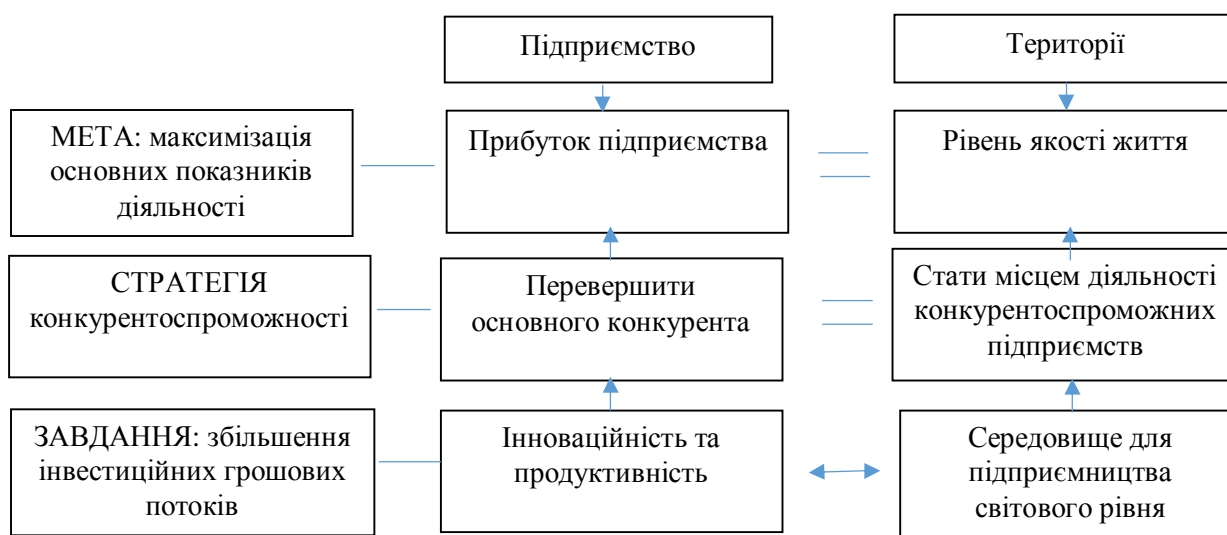


Рис. 1. Взаємозалежність конкурентоспроможності підприємства та території

Чим більше високоприбуткових підприємств з високою продуктивністю праці та високою доданою вартістю працює на території громади, тим вищою є якість життя громадян. Громада з диверсифікованою економікою позбавляється монофункціональної залежності від одного підприємства і має більші шанси на стабільність розвитку. Наявність великих, особливо стратегічних підприємств транснаціональних компаній сприяє розвитку малих та середніх бізнесів, які їх обслуговують чи виконують посередницьку або підрядну роботу. Тому громади конкурують за залучення інвестицій хоча би кількох великих стратегічних підприємств багатонаціональних корпорацій у свою територію. Вони намагаються створити такі умови на своїй території, щоб стати привабливими, комфортними

для праці та проживання, прозорими, відкритими і доступними для того бізнесу, який хочуть бачити у себе [1].

Підвищення конкурентоспроможності необхідно аналізувати як довготривалий поступовий процес пошуку та здійснення адміністративних рішень в абсолютно всіх областях роботи, який виконується систематично, відповідно до обраної стратегії.

При вирішенні проблеми підвищення конкурентоспроможності, перед підприємством, як і перед територією, постають деякі завдання. По-перше, необхідно визначити критерії конкурентоспроможності та сформуванню показників її вимірювання. По-друге, розробити методи оцінки рівня конкурентоспроможності. І нарешті, розробити методи формування алгоритмів підвищення конкурентоспроможності [2].

Узагальнений алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємства може мати вигляд: аналіз показників, що визначають конкурентоспроможність підприємства; аналіз внутрішнього та зовнішнього (конкурентного) середовища; формалізація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства; виокремлення ознак і встановлення обмежень за ними; проведення оцінки конкурентоспроможності підприємства; розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства [3].

На сьогоднішній день є 6 ключових груп стратегій збільшення конкурентоспроможності компанії: стратегія лідерства за рахунок економії на витратах, стратегії індивідуалізації, стратегія ринкової ніші, стратегія фокусування, стратегія найкращої вартості, стратегія інновації товару. Більше в цілому застосовується поєднання стратегій, призводять до комбінування стратегічних прийомів. Ці стратегії можуть бути орієнтиром для майбутньої роботи компанії у залежності від ступеня його конкурентоспроможності. Підприємству слід підібрати пріоритети, також створити належну стратегію у погодженні з особистих здібностей та тенденцій розвитку ринкової сфери.

У загальному головні місії планування орієнтовані на те, щоб насамперед: сформувати високоякісні трудові місця для місцевих жителів; гарантувати фінансову стабільність на конкретній території; виробити диверсифіковану фінансову базу.

З метою здійснення цих завдань плани дій зобов'язані бути орієнтовані на розвиток економіки, також збільшення конкурентоспроможності територіальної громади і мають включати інструменти – події, проекти та плани, які направлені на залучення вкладень, підтримки підприємництва, відкриття новітнього бізнесу, утримання існуючих компаній, формування місцевих ринків, формування міжмуніципального партнерства, формування державно-приватних партнерств, реалізації менеджменту місцевості, формування концепції комунікації.

Список літератури

1. Васильченко Г. Планування розвитку територіальних громад. *Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування*. К.: ВІ ЕН ЕЙ, 2015. С. 256.
2. Космина О.М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1. С. 125-131.
3. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. № 2. С. 120-126.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. E-conomic online accounting in brief. URL: <http://www.e-economic.co.uk/accountingsystem/glossary/current-assets>.

Солоненко Ю.В.

к. е. н., ст. викладач кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки,

Загребельний С.О.

студент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки,

*Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПІД ЧАС КРИЗИ

В умовах ринкової економіки лєвова доля підприємств є самостійними у прийнятті управлінських рішень та особисто несуть відповідальність за їх реалізацію. У діяльності будь-якого підприємства час від часу виникають ситуації, при яких необхідно негайно вживати заходи, які спрямовані на запобігання виникненню кризових ситуацій чи усуненню вже наявних кризових явищ. Ці заходи в сучасній економічній науці необхідно відносити до систем антикризового управління підприємством.

Аналіз досліджень. Це питання вивчало багато науковців, таких як А.П. Балашова, Р.І. Біловол, І.А. Бланка, Ф.А. Важинського, А.Р. Журавської, О.В. Коваленко. В економічних джерелах існують різні підходи до означення поняття «антикризове управління підприємством». Деякі з дослідників вважають його досить специфічним типом управління, який спрямований на знаходження ознак кризи та створення необхідних умов для їх завчасного запобігання, ослаблення та ліквідації з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності та виключення ситуацій, які можуть привести його до банкрутства. Схожої точки зору притримувався дослідники Е. Уткін. Інші дослідники вважають, що антикризове управління має місце тільки тоді, коли на підприємства вже виникли фінансово-економічні проблеми. Таке антикризове управління підприємством розглядається як сукупність методів та форм реалізації антикризових процесів на конкретному підприємстві.

Метою даної роботи визначення основних факторів, які впливають на ефективність антикризове управління та доцільність його використання на підприємстві.

Реалізація антикризового управління на підприємстві повинна формуватися на наступних принципах, використання яких забезпечить її ефективне функціонування. На мою думку цими принципами повинні бути наступні: безперервна діагностика підприємства на предмет кризових явищ, негайне реагування на найменші кризові явища, аналіз реальної загрози кризових явищ та збитків, які можуть бути у підприємства, а також повне використання наявного потенціалу підприємства у випадку кризи.

На сьогоднішній день на фінансову стабільність підприємства впливає велика кількість чинників і майже кожен з них може призвести до кризової ситуації. Це означає, що за кожним з цих чинників необхідно постійно спостерігати. Тому на мою думку необхідно розробити та використовувати програмне забезпечення, яке могло б контролювати стан підприємства. Алгоритм дії такого забезпечення повинен реалізуватися наступним чином. Усі фактори, які можуть впливають на фінансовий стан підприємства, повинні отримати еталонні значення. Далі програмне забезпечення буде комплексно порівнювати еталонні значення з фактичними та плановими. І в результаті, ми будемо бачити загальну картину, як наші рішення чи ситуація в зовнішньому середовищі впливає на фінансовий стан в цілому. Тому при прийнятті рішення ми вже будемо бачити приблизну модель того, як це рішення буде впливати на стан підприємства. Така система допоможе запобігати кризовим ситуаціям.

Щоб визначити доцільність впровадження систем антикризового управління, необхідно визначити його економічну ефективність. Ефективність антикризового управління підприємством – це здатність приносити оптимальний ефект від впровадження відповідних антикризових програм з максимально можливим збереженням всіх преференцій при мінімальних витратах засобів і ресурсів [3].

Ефективність та якість антикризового рішення визначаються, насамперед, обґрунтованістю методології рішення проблем і дотриманням параметрів логіко-методологічної раціональності: вирішення проблем повинне бути зорієнтоване на позитивні кінцеві результати, можливо у незалежних сталих критеріях доцільності [2].

До критеріїв оцінки ефективності антикризових заходів відносяться:

- досягнутий рівень найважливіших показників господарсько-фінансової діяльності та фінансового стану підприємства з моменту впровадження антикризового управління;
- швидкість зростання економічних вигод від антикризового управління;
- позитивний ефект від антикризового управління, який є співвідношенням між вигодами та витратами на антикризове управління підприємством;
- кількість позитивних змін які впливають на відтворення життєдіяльності підприємства, які оцінюються методом порівняння фактичних результатів з еталонними показниками, за яких забезпечується життєздатний стан підприємства [4].

Для розробки антикризових заходів необхідний облік ймовірності виникнення та характеру соціально-економічних змін. Потрібна загальна оцінка ефективності усіх варіантів антикризових рішень. Необхідно застосовувати сучасні логічні прийоми та комп'ютерну техніку, а також використовувати системний, ситуаційний та комплексний підходи для розробки економічно обґрунтованих рішень.

Отже, проаналізувавши весь вище викладений матеріал можна зробити висновок, що антикризове управління дуже сильно залежить від інформаційного забезпечення. Воно є базою, на якій будується вся антикризова діяльність підприємства. Дуже високі вимоги до якості антикризових рішень пояснюються тим, що навіть невеликі похибки в рішеннях можуть привести до кризи.

Список літератури

1. Антикризове управління підприємством. URL: <http://library.if.ua/book/6/673.html>.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. К. : ЦУЛ, 2018. 504 с.
3. Антикризисное управление : учеб. для студ. вузов / Э.М. Коротков, А.А. Беляев, Д.В. Валовой, Н.И. Глазунова, М.Р. Ефимова. М. : ИНФРА-М, 2018. 432 с.
4. Янковець Т. М. Фінансова криза як об'єкт стратегічного управління. *Теорія і практика сучасної економіки: матеріали XV міжнародної науково-практичної конференції*. ЧДТУ, 2014. С. 254-256.
5. Статистичний збірник «Україна у цифрах». URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm.

Солоненко Ю.В.

к. е. н., ст. викладач кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки,

Куца Я.О.

студентка кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки,

*Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

ЗДІЙСНЕННЯ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Лізинг успішно застосовується в усьому світі та стрімко набирає обертів в Україні. Протягом останніх років кількість лізингових компаній збільшилася на 38 %. На сьогодні розвиток лізингової діяльності в Україні характеризується збільшенням кількості лізингових компаній та формуванням ринку лізингових послуг, переглядом стратегії розвитку, розробкою нових напрямків діяльності, пошуком нових клієнтів і пов'язаних з ними розробкою нових продуктів. Все це є передумовою створення ефективної організації лізингової діяльності. Питання організаційної структури є актуальними для лізингових компаній, оскільки визначення оптимальної організаційної структури є визначальним для

підвищення ефективності роботи компанії та забезпечення її стабільності на фінансовому ринку.

Проблемам ефективної організації та використання лізингу на підприємствах в Україні знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Н.І. Коваленко, В.О. Лющенко, В.В. Маліков, Ш.А. Аюпов, Н.М. Внукова, В.О. Сухенкота інші.

Мета дослідження – проаналізувати та дослідити вплив організації лізингу на підвищення ефективності роботи, забезпечення її стабільності на фінансовому ринку та розвиток лізингових послуг.

Лізингова діяльність задовольняє вирішення проблем, які відображають напрямки інвестиційної діяльності, а саме: можливістю стабільного придбання техніки відповідної номенклатури; вмінням орієнтуватися на найбільш перспективних напрямках ринку товарів і послуг; постійною необхідністю залучення великої кількості фінансових ресурсів для фінансування проектів; необхідністю страхування фінансових, майнових та інших видів ризиків; розробкою нових лізингових продуктів; пошуком нових клієнтів. Виходячи із задач, виконання якого забезпечує лізингова діяльність важливо визначити чинники, які впливають на організацію структури при створенні лізингової компанії: специфіка діяльності; форма власності; розмір лізингового портфелю; кількість залучених ресурсів.

Успішна діяльність на лізинговому ринку залежить від стабільних джерел фінансових ресурсів. За результатами експрес – дослідження лізингового бізнесу, яке проводить в Україні МФК, 59,9 % обсягу залучених коштів для фінансування лізингових угод були сформовані за рахунок кредитів комерційних банків-резидентів та нерезидентів. Пояснюється тим, що на фінансовому ринку України значно зросла кількість банків з іноземним капіталом і збільшилася частка інвестицій зарубіжних фірм, які працюють на лізинговому ринку. Важливим важелем розвитку лізингових послуг є розташування лізингових компаній. В Україні значна кількість зосереджена в місті Києві (66 %) і тільки незначна частка в інших обласних центрах, хоча потреба в придбанні нової техніки та оновленні технологій особливо гостро відчувається саме там [1, с. 67-69].

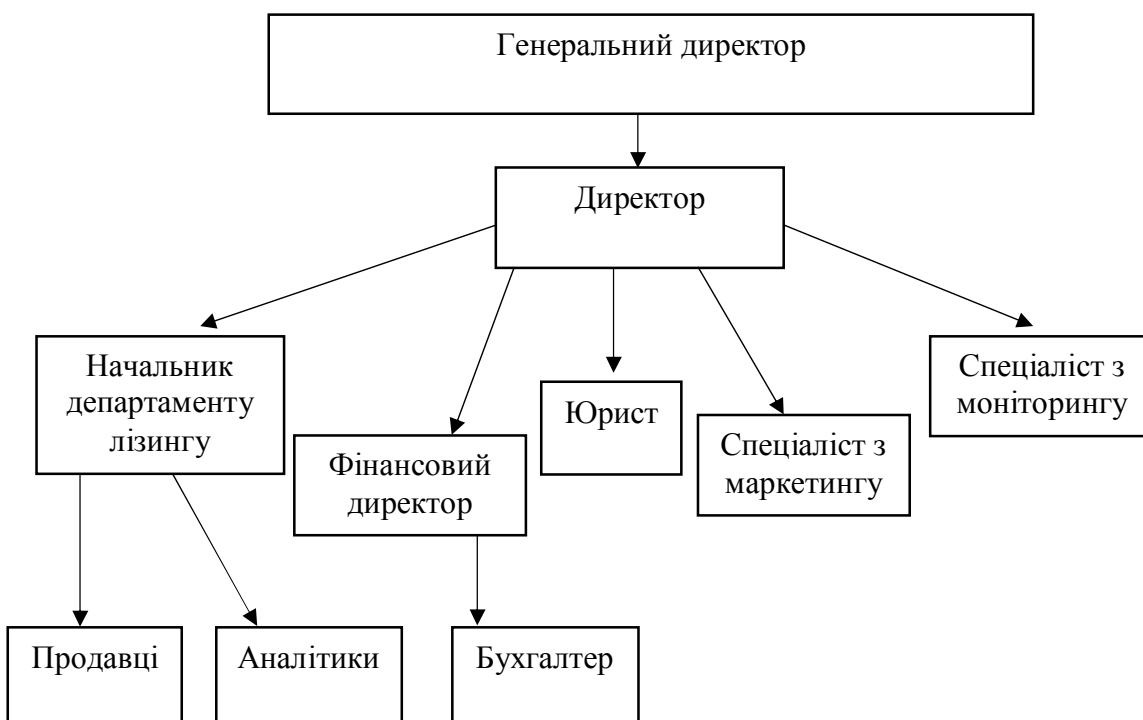


Рис. 1. Спрощена організаційна структура лізингової компанії [2]

Така структура включає департамент лізингу (фронт-офіс) і службу фінансового директора. У цьому випадку окремо виділені юрист і фахівці з моніторингу і маркетингу.

Функції внутрішнього аудита можуть виконуватися залученою аудиторською службою, а функції відділу безпеки покладені на юриста [2]. З такою структурою компанія може контролювати й обслуговувати до 100 лізингових угод і напрацювати до 35-40 нових клієнтів на рік. Якщо різні види активів передаються в лізинг і клієнти територіально віддалені, то відповідні показники роботи компанії можуть бути скорочені на 20-30 %.

Головною метою визначення оптимальної організаційної структури є підвищення ефективності роботи компанії та забезпечення її стабільності за рахунок зменшення ризиків. Правильно сформована та організована взаємодія підрозділів компанії здатна забезпечити рівень безпеки шляхом мінімізації фінансових та операційних ризиків, ефективний пошук клієнтів, аналіз платоспроможності лізингодержувача, скорочення термінів оформлення лізингових угод, орієнтації компанії на продаж послуг [3].

Найбільш ефективним способом зниження рівня фінансового ризику лізингової компанії є виявлення проблемних угод на початковому етапі їх укладання, оскільки це більш дешевша процедура ніж ліквідація наслідків фактичного банкрутства лізингодержувача. Мінімізація даного виду ризику досягається за рахунок професійної роботи служб чи спеціалістів, які займаються аналізом бізнес плану лізингодержувача, його платоспроможності та фінансового стану. В умовах ринкової нестабільності і конкуренції на лізинговому ринку, організаційна структура лізингової компанії є важливою складовою успішного досягнення цілей обраної стратегії. Від рівня організації компанії, налагодження стосунків між керівництвом та підлеглими залежить успіх її діяльності. Оптимальна організаційна структура лізингової компанії здатна сприяти ефективному використанню матеріальних і трудових ресурсів, містити в собі компоненти кадрової, фінансової політики і чітко орієнтуватися на потреби ринку.

Список літератури

1. Банківський менеджмент : підручник / За ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенко. К.: Знання, 2013. 831 с. (с. 67-69).
2. Українська Аграрна Лізингова Компанія. URL: <http://WWW.LEASING.ORG.UA>.
3. Експрес результати дослідження ринку лізингу України 2016 рік. URL: <http://www.leasing.org.ua/ua/news/?pid=1222>.
4. Про фінансовий лізинг : закон України в редакції Закону від 12.12.2003 р. № 1381-IV // Відомості Верховної Ради України. 2004. № 15. Ст. 231.
5. Порядки використання коштів. URL: <https://minagro.gov.ua/ua/napryamki/finansova-politika/byudzhetnij-proces/poryadki-vikoristannya-koshtiv>.

Степасюк Л.М.

к. е. н., доцент,

*доцент кафедри економіки підприємства ім. проф. І.Н. Романенка,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна*

ЗНАЧЕННЯ ПРОСА В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Просо є однією з основних круп'яних культур України, цінність якої визначається практично безвідходним використанням продуктів переробки в харчовій, кормовій, фармацевтичній, мікробіологічній, промисловій галузях виробництва, а також можливістю вирощування у післяжнивних та післяукісних посівах і як страхова культура для пересіву озимих.

Продукт переробки проса - пшоно - у XVIII столітті оцінювали дорожче за будь-який хліб, а тепер ця культура незаслужено занедбана. За останні роки виробництво проса збільшилось у багатьох країнах Америки, Європи та Азії. Велику увагу пшону як продукту лікувального харчування приділяють у Японії, а в Індії та деяких африканських країнах за його допомогою намагаються частково вирішити продовольчу проблему [1].

З глибокої давнини, ще з бронзового віку, для народів Азії і Європи, в тому числі і народів, проживаючих на території сучасної України, просо було важливим джерелом виробництва харчових продуктів. У структурі світового виробництва зерна просо займає шосте місце після кукурудзи, рису, пшениці, ячменю, сорго. Це обумовлюється насамперед особливостями культури - найбільшим коефіцієнтом розмноження, високим біологічним потенціалом продуктивності навіть при строгому самозапиленні, посухостійкістю, солевитривалістю, стійкістю до хвороб, слабкою реакцією на строки сівби [2].

Недооцінка значення вирощування проса помилкова. Просо - високоврожайна круп'яна культура. За дотримання технології вирощування воно дає зерна понад 50 ц/га - врожаї часто вищі, ніж інших зернових. Проте, як свідчать проведені дослідження урожайність проса в аграрних підприємствах України є низькою і має тенденцію до зменшення. Так, за досліджуваній період урожайність даної культури в усіх категоріях господарств зменшилася на 18,4%. Внаслідок значного зменшення посівних площ проса та його урожайності досить суттєво зменшився валовий збір досліджуваної культури.

Основними товаровиробниками проса на сьогоднішній день є сільськогосподарські підприємства, частка яких в загальному виробництві в 2018 р. склала – 47,4%, зазначимо, що в 2014 р. їх питома вага практично була аналогічною до 2018 р. – 47,8%.

У сучасних умовах інтеграції України до світового співтовариства головним постає питання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Подальше збільшення зернового виробництва неможливе без широкого і багатостороннього використання новітніх досягнень науки, а саме високопродуктивних і високоякісних сортів проса.

Через складні умови життя серед українців каші стали набирати популярність, так як вони є найдешевшим способом харчування. І саме пшоняна каша стала однією з найпопулярніших в останні роки. Тому, через високий попит ціна на пшоняну крупу зростає практично кожного місяця (рис.1.). На початку березня 2018 р. кілограм пшона коштував 26,5 грн, для порівняння, рису – 23,5 грн, а гречки – 16,8 грн. Отже, пшоняна каша є найдорожчою.

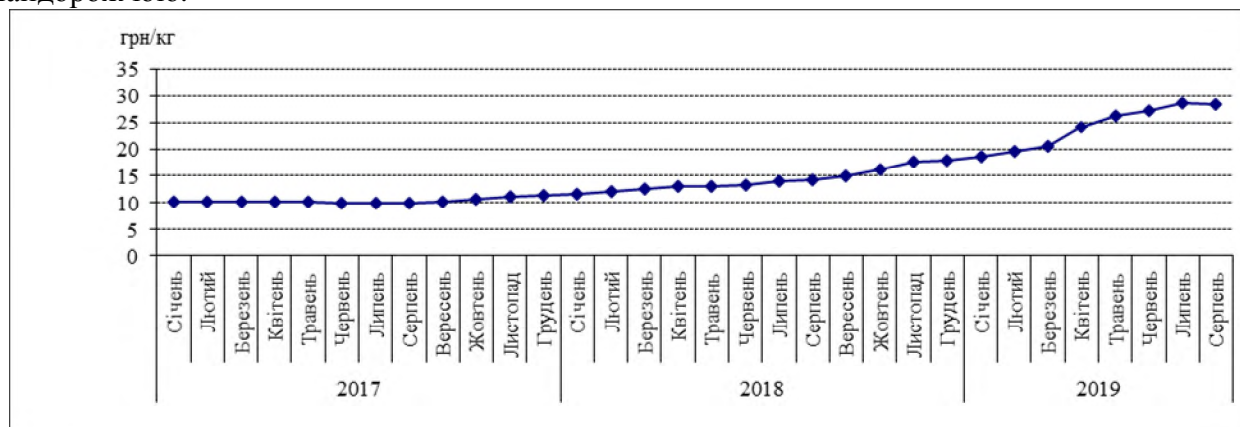


Рис. 1. Роздрібні ціни на пшоняну крупу в Україні, грн/кг

Джерело: <https://index.minfin.com.ua/markets/wares/prods/>

Дієтологи завжди багато писали про користь каші з гречки, тому пшоно на її фоні виглядає недооціненим. А пшоняну кашу варто полюбити жителям великих міст і районів із неблагополучною екологією. Речовини, що містяться в пшонці, здатні зв'язувати іони важких металів і виводити з організму токсини й шлаки. Кардіологи теж в один голос радять своїм пацієнтам включати в раціон цю корисну кашу. Справа в тому, що пшоно – багате джерело калію, який допомагає впоратися з порушеннями серцевої діяльності.

Досягнення високого рівня добробуту населення та підвищення продовольчої безпеки неможливі без усестороннього і системного вивчення проблеми економічної ефективності.

Ефективне вирощування зерна круп'яних культур в Україні є не лише основою вирішення великої кількості накопичених економічних, фінансових і виробничих проблем, а

й сприяє суттєвому зростанню валового внутрішнього продукту. Без нарощення його в достатньому обсязі та поліпшення внутрішньо галузевих економічних відносин в повній мірі забезпечити продовольчу безпеку держави неможливо. Коло взаємопов'язаних даних становить загальну систему показників ефективності сільськогосподарського виробництва. Рівень розвитку виробництва зерна круп'яних культур, в тому числі проса, залежить від їх урожайності. Аналіз показників економічної ефективності вирощування зерна проса в сільськогосподарських підприємствах України свідчить, що незважаючи на значне зменшення валового виробництва даної культури, вирощування проса для аграріїв є прибутковим. Так, в 2018р. ціна реалізації 1ц проса становила – 770,02 грн, а собівартість 1ц – 571,66 грн, в результаті чого виробники продукції отримали 197,36 грн прибутку на 1ц і забезпечили рентабельність культури на рівні – 34,7%.

Зазначимо, що на сьогодні вартість проса в Україні є найнижчою серед країн-сусідів, незважаючи на те, що просо - традиційна для України сільськогосподарська культура, вирощування якої завжди буде у достатніх обсягах.

Постійною глобальною проблемою для кожного підприємства є важливе завдання: щороку виробляти продукцію краще, дешевше і більше, ніж в минулому. Вирішення такого завдання потребує зростання продуктивності праці. Резерви цього росту в сільському господарстві України в порівнянні з досягнутим рівнем в Європі практично безмежні.

Отже, в останні роки в Україні спостерігаються зміни клімату, тому все частіше погодні умови відіграють основну роль в отриманні конкуренто-спроможного врожаю, а рівень витрачених коштів зростає з кожним роком. Навіть проведення усіх агротехнічних заходів вчасно і на найвищому рівні та отримання дружніх сходів не гарантує високого врожаю. Затяжна посуха в критичний період розвитку рослини зводить всю виконану роботу нанівець. Тому потрібно шукати альтернативу у доповненні сівозміни більш посухостійкими культурами, щоб зменшити ризик неврожаю. І однією з таких культур є просо [3]. Висока адаптивність проса до ґрунтових та кліматичних умов дозволяє вирощувати його на рівнинах та гірських місцевостях, на солонцюватих ґрунтах, у посушливих регіонах. Фізіологічні властивості рослин забезпечують реалізацію потенціалу продуктивності при підвищених температурах і посушливих умовах вирощування, що вказує на можливість його ефективного використання у зв'язку з тенденцією зміни клімату.

Список літератури

1. Ігнат'єва Т. Даремно забуте просо. *Пропозиція*. 2008. URL: <https://propozitsiya.com/ua/daremno-zabute-proso>.
2. Беленіхіна А.В., Костромітін В.М. Просу – гідну увагу! *Агробізнес сьогодні*. 2011. № 21-22. С. 38-41.
3. Шпичак О.М. Проблеми ємності внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні в контексті купівельної спроможності населення. *Економіка АПК*. 2013. № 6. С. 5-13.

Стефанишин О.В.

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки України,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

РОЗВИТОК МОЛОДІЖНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА І ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ ТЕРИТОРІЙ

В процесі децентралізації фінансова спроможність більшої частини територіальних громад України залишається низькою, тому нарощування підприємницької активності стає визначальним чинником формування ефективної економіки територій. Однак, вже у 2018 році за кордоном працювало 17,8 % працездатного населення України, що становило 3,2 млн громадян країни. А в цілому в міграційному процесі щорічно беруть участь в середньому від 7 до 9 млн українців, з них 35% трудових мігрантів були молодшими за

30 років, що зумовить у майбутньому дефіцит людських ресурсів на місцевих ринках праці і гальмуватиме розвиток підприємництва в регіонах країни [1, 2].

В Україні також простежуються невисокі показники економічної активності в наймолодшій когорті серед осіб віком 15-24 роки – лише 33,7 % (для порівняння, в ЄС-28 рівень економічної активності молоді у віці 15-24 роки у 2018 р. становив 41,7 %). Таке значною мірою пояснюється тим, що саме в цей період життя молодь отримує освіту, відкладаючи свій вихід на ринок праці. Проте, серед молоді є певна кількість осіб, які свого часу не скористалися правом зайняття першого робочого місця і мають перерву при переході від навчання до праці [2, 3].

Дослідження динаміки вікової структури довготривалого безробіття в Україні свідчить, що серед осіб, які шукають роботу тривалий час, переважає молодь. У загальній кількості безробітних в країні, які шукають роботу понад 12 місяців, молодь у віці 15-34 років становить близько 40 %, вищі рівні безробіття простежуються серед молодих чоловіків та осіб, які проживають у сільській місцевості. У січні 2020 р. число безробітної молоді все ще становило 124,2 тис. осіб [4]. Серед безробітної молоді у віці 25 – 34 років 52 % мають повну, базову або неповну вищу освіту та 24 % – професійно-технічну. Загалом, вища освіта для молоді України залишається потужним чинником конкурентоспроможності на ринку праці. Результати дослідження засвідчують, що вищі доходи мають ті домогосподарства України, в яких є молоді особи з вищою освітою. Крім того, в країні у 2018 р. кількість молодих осіб, які працювали на неформальних робочих місцях, становила 1,3 млн. осіб [5]. Масштабне залучення молоді у неформальний сектор обмежує можливість реалізації соціальних прав та підвищує ризик нестабільної зайнятості. Крім того, тривала зайнятість у неформальному секторі призводить до втрати професійно-кваліфікаційних навичок особи, зниження її матеріального та культурного рівня, що значно погіршує якість людського потенціалу. Тому досягнення добробуту населення та економічної самодостатності об'єднаних територіальних громад актуалізує розвиток підприємницької ініціативи, передусім, молодіжної.

Крім того, більшість натепер зареєстрованих ФОПів використовуються для оптимізації оподаткування великого бізнесу. А справжніх підприємців порівняно зі сусідніми країнами мало – близько півмільйона. Порівнюючи із сусідньою Польщею, де функціонує 3,6 млн підприємців, то в Україні має працювати щонайменше 2 млн *нових* підприємців, щоб розпочати структурну перебудову української економіки, – вважають експерти.

Актуальним постає розвиток молодіжного малого підприємництва, якому характерні певні особливості: легка адаптація до нових соціально-економічних умов; особлива активність у розвитку приватного сектора економіки; новаторська сутність; великі можливості у престижних сферах діяльності. Головна сфера діяльності молодих підприємців – це високотехнологічний сектор економіки, а основними чинниками його прискореного розвитку, в тім числі і фінансовими, вважаємо, наступні:

1. *Активне формування особистості українського підприємця* в Україні, оскільки згідно з теорією «вроджених здібностей» вважається, що генетичну схильність до підприємництва виявляє не більше 5-7 % від населення країни. Крім того, підприємницький хист, як засвідчує практика та емпіричні дослідження, можна також сформуванати через систему професійної освіти у людей, мотивованих підприємництвом.

2. *Підприємницька освіта України.* Вищу освіту в галузі підприємництва в Україні можна здобути у державних і недержавних навчальних закладах (III-IV рівнів акредитації). Зокрема, з 1999 р. навчальні програми містять спеціальний предмет «Основи підприємництва», «Психологія підприємництва», «Підприємництво в територіальних громадах», «Економічне програмування і бізнес-планування» тощо. Крім того, набуває поширення здобуття бізнес-освіти як другої чи третьої вищої освіти. Значний прошарок української молоді сьогодні навчається в різних європейських країнах, стажуються і практикують також викладачі вищих навчальних закладів. Це сприяє розширенню підприємницької освіченості української молоді.

3. *Краудфандинг*. Актуальним постає використання сучасної форми громадського фінансування (краудфандинг) вітчизняної змішаної онлайн-освіти. Так, шляхом проведення краудфандингових кампаній в Україні Prometheus з 2016 року збирає кошти на запуск пілотних проектів змішаного навчання у кількох українських університетах в різних містах країни. Зібрані кошти вже були витрачені на створення та переклад нових масових безкоштовних онлайн-курсів від провідних викладачів України та світу: від циклів програмування та аналізу даних до курсів з цифрового маркетингу та критичного мислення. Студенти слухатимуть лекції найкращих викладачів країни та світу і будуть виконувати завдання онлайн, а у ВНЗ працюватимуть над практичними заняттями і складатимуть іспит. Таким чином, знання з усього світу стають доступними українській молоді [6]. Крім того, студія онлайн-освіти EdEra створює онлайн-курси, підручники і спецпроекти командою молодих науковців, програмістів, дизайнерів та експертів. Так, онлайн-книги на EdEra складаються з ілюстрованих текстів з інтегрованими відео та тестами для перевірки здобутих знань. Дозволяють поєднати різні методи сприйняття інформації і підвищити ефективність навчання. І головне – безкоштовний доступ онлайн 24/7 [7].

4. *Відповідальність бізнесу за підготовку молоді до підприємництва*. Важливою підмогою у царині поширення і поліпшення якості національної підприємницької освіти та наближення її до вимог сучасної практики, вважаємо, була б реалізація ідеї відповідальності бізнесу за підготовку кадрів. Однак, вона є недостатньою в Україні, на що вказують такі результати дослідження «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в Україні 2010-2018»:

- 83 % українських компаній впроваджують КСВ. Тільки половина цих компаній мають стратегію (політику) з КСВ і вдвічі менше частка має бюджет на виконання КСВ програм/заходів. Лише у третини компаній, які впроваджують політику КСВ бюджет на соціальну відповідальність протягом останніх трьох років зріс.

- Основним стимулом реалізації політики КСВ є моральні міркування. Інші чинники: покращення репутації компанії та лояльності персоналу.

- Головна причина невпровадження КСВ – відсутність фінансів [8]. До того ж для практики співпраці бізнесу й сфери освіти в Україні не характерні довгострокові ініціативи (спільні наукові напрацювання, комерціалізація їх, планування навчального курсу, сприяння підприємницьким ініціативам), що не дає змоги відтворити потреби бізнес-середовища.

5. *Перспективні сфери молодіжного підприємництва*. Оскільки молодь найшвидше відгукується на нововведення і є високоосвіченою, менше консервативною, то дуже важливим сектором молодіжного підприємництва є сфера високотехнологічних послуг. Адже майбутнє України – це креативна економіка та індустрія знань, де генераторами доходу стають молоді люди, а не основні фонди чи фінансові ресурси.

Позитивні зміни відбулися в справі створення програмного забезпечення на замовлення, надання пов'язаних з ним послуг, розроблення стандартизованого комп'ютерного обладнання і його сервісного забезпечення. ІТ-індустрія України сьогодні є другою галуззю з експорту послуг (4,5 млрд. дол. у 2018 р.), створюючи понад 20% від усіх експортованих послуг. Тут працює 4000 компаній, зайнято в ІТ-індустрії 184 тис. осіб, середній дохід 1800 дол. в місяць, освіта працівників є вищою, їх середній вік – до 30 років [9].

Однак українська сфера освіти не встигає за розвитком ІТ-індустрії, яка потребує щорічно 25-30 тис. осіб, в той час як ВНЗУ щорічно випускають 16 тис. студентів, тому компанії в ІТ-індустрії створюють приватні академії, університети, заповнюючи цю прогалину. Так, в EPAM Ukraine впроваджують онлайн-курси (наприклад, онлайн курс по FrontEnd), застосовують нові підходи в навчанні. В своїх освітніх програмах вже зараз готують матеріали для початкового рівня, так званий L0. Там є зовсім базові знання з computer science, алгоритмістики, структури даних, які ґрунтуються на звичайному університетському курсі. Створення онлайн-платформ (екосистеми для підприємців) «Дія.Бізнес» [10].

Фахівці ІТ-індустрії аргументують ключові аспекти, які потребують підвищеної уваги у найближчі роки:

- відхід від аутсорсингу та перехід до сервісного консалтингу й інжинірингу рішень та платформ;
- розвиток креативних ІТ-індустрій, нових професій;
- підвищення якості вищої освіти. Бізнес вже допомагає ВНЗ навчати не лише студентів, а й підключає університетських викладачів до проектною й практичною роботи на базі компаній. Поки що це спільний пілотний проект ЕРАМ Ukraine та Асоціації ІТ України. Таке стажування серед викладачів формуватиме спільноту агентів змін вищої профільної освіти;
- розвиток регіональних ІТ-кластерів. Львів та Харків створили абсолютно нове середовище співпраці ІТ із місцевою владою. Тому такі осередки розвиватимуться у Києві, Дніпрі, Одесі та інших містах;
- створення сприятливого податкового та законодавчого середовища. Існують можливості для того, щоб українське ІТ стало частиною глобальної економіки та в перспективі сформує імідж інноваційної країни на міжнародній арені [11].

Таким чином, своєчасне врахування позитивного світового досвіду і визначених факторів впливу на розвиток молодіжного малого підприємництва, в тім числі інституційних та фінансових інструментів, сприятиме модернізації місцевої економіки та набуття нею технологічної конкурентоспроможності в глобалізованому економічному суперництві.

Список літератури

1. Скільки українців виїхало на заробітки за кордон за останні чотири роки. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2019/01/11/>.
2. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Боротьба в економічній сфері як складова гібридної війни. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-07/>.
4. Аналітична та статистична інформація. Державний центр зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/68>.
5. Економічна активність населення України 2018 Статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/zb_EAN_2018.pdf.
6. Prometheus – Найкращі онлайн-курси України та світу. URL: prometheus.org.ua.
7. EdEra Books – інтерактивна освітня бібліотека. URL: <https://www.ed-era.com/books/>.
8. Дослідження «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в Україні 2010-2018». URL: <http://csr-ua.info/csr-ukraine/library/>.
9. ІТ-індустрія України забезпечила експорт на 4,5 мільярда доларів в 2018 році. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/01/31/644857/>.
10. Некрасов В. Як і чому була створена «Дія. Бізнес» – перша екосистема для підприємців. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/02/28/657595/>.
11. Антонюк Ю. ІТ як візитна картка України URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/01/10/644152/>.

Татарин Н.Б.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту

Борзак Ю.В.

бакалавр, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ КОН'ЮНКТУРИ ТОВАРНОГО РИНКУ

Кон'юнктура ринку – економічна ситуація, що складається на ринку і характеризується рівнями попиту і пропозиції, ринковою активністю, цінами, обсягами продажів, рухом процентних ставок, валютного курсу, заробітної плати, дивідендів, а також динамікою виробництва і споживання [1].

Кон'юнктура являє собою сукупність ознак і показників, які характеризують поточний стан економіки. Вивчення кон'юнктури ринку передбачає аналіз ситуації на ринку та її прогнозування [3].

Прогнозування – складний процес, що має комплексний характер. Воно є необхідним не тільки для того, щоб оцінити перспективну організацію на ринку, а й для того, щоб впливати на неї [2].

Для вивчення кон'юнктури ринку та підготовки прогнозів його розвитку необхідно насамперед з'ясувати, у якій фазі свого циклу знаходиться економіка країни. Потім дати комплексну характеристику економіки за попередній рік, виявити і проаналізувати всі чинники, що впливають на кон'юнктуру ринку, і зробити обґрунтований кон'юнктурний прогноз [3].

Основна мета прогнозу – визначити тенденції факторів, які впливають на кон'юнктуру ринку. Їх ймовірність повинна бути достатньо високою і відповідати ресурсам підприємств. Прогнозування діяльності підприємств – це оцінювання перспективи їх розвитку на основі аналізу кон'юнктури ринку, зміни ринкових умов у минулому і майбутньому. Питання прогнозування кон'юнктури товарного ринку протягом останніх десятиліть ХХ століття стало особливо складним унаслідок швидких змін в економіці. Тому істотно зросла роль методології прогнозування, яка дає можливість дослідження різних альтернативних шляхів розвитку існуючих економічних процесів [2].

Зміна кон'юнктури товарного ринку визначається перш за все характером і рівнем розвитку економіки, але на неї впливають і такі фактори, як сезонний характер виробництва і споживання низки товарів. Всі фактори, що впливають на кон'юнктуру ринку, класифікуються на постійні і тимчасові (за періодичністю їх впливу), що стимулюють розвиток ринку або ж стримують його.

Схематично методологію кон'юнктурних досліджень товарного ринку доречно окреслити, спираючись на логічну структуру кон'юнктурних досліджень (рис. 1).



Рис. 1. Методологія досліджень кон'юнктури товарного ринку (складено автором)

Особливість кон'юнктурного дослідження полягає в тому, що дослідник завжди має справу тільки з інформаційним відображенням об'єкта у вигляді показників його стану в кожен момент часу. Дані, з якими працює дослідник, найчастіше представлені цифрами, які є формальним відображенням факторів і умов, що впливають на об'єкт. Результат дослідження кон'юнктури – також цифри. Але ці цифри і є даними, які повинні містити відповіді на поставлені питання [1].

Товарний ринок надає можливість продавцю реалізувати товар, а покупцю – задовольнити свою потребу, придбавши цей товар. Згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції», ринок товару (товарний ринок) – це сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція [4]. Сучасний товарний ринок – це категорія товарного виробництва, яке не обмежується лише рамками національної економіки, а в пошуках збуту власної продукції виходить за національні межі. Він характеризується оптимізацією використання важливих чинників виробництва, спрямованих на створення конкурентних засад у його розвитку.

Для більш детального розуміння стану загального товарообороту в Україні зробимо аналіз статистичних показників оптового та роздрібного товарообороту підприємств оптової та роздрібною торгівлі країни за останні чотири роки [6].

Таблиця 1. Оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібною торгівлі України за 2016-2019 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019
Оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі (юридичних осіб), млн. грн	1486318,3	1908670,6	2215367,4	2336288,4
Індекс фізичного обсягу оптового товарообороту (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року, %	104,9	102,8	103,6	100,1
Оборот роздрібною торгівлі, млн. грн	1159271,9	815344,3	930629,2	1096692,2
Індекс фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року, %	104,0	106,5	106,2	110,5
Роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі (юридичних осіб), млн. грн	546699,2	586330,1	668369,6	795204,2
Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року, %	104,4	106,0	105,8	111,9

Джерело: побудовано на основі [5]

Аналізуючи вищенаведені дані, бачимо, що частка оптового товарообігу підприємств оптової торгівлі в нашій країні за останні 4 роки є нестабільною. Найнижчий показник був зафіксований у 2016 році і становив 1486318,3 млн. грн., що на 422352,3 млн. грн. менше показника 2017 року (1908670,6 млн. грн. відповідно). У 2018 році цей показник склав 2215367,4 млн. грн., що на 120921 млн. грн. менше, ніж за 2019 рік, який становив 2336288,4 млн. грн.

Роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі мав тенденцію до збільшення кожного наступного року. У 2017 році цей показник склав 586330,1 млн. грн., що на 39630,9 млн. грн. більше, ніж за 2016 рік (546699,2 млн. грн.). 2018 року загальна сума збільшилася на 82039,5 млн. грн., 2019 - на 126834,6 млн. грн.

Дослідження кон'юнктури не повинні носити випадковий або рідкісний характер, адже для того, щоб маркетингові рішення були ефективними, дослідження повинні проводитися безперервно, систематично.

Аналіз кон'юнктури товарного ринку дає змогу визначити параметри ринку, виявити становище підприємства на ньому; визначити конкурентів в галузі й оцінити рівень конкуренції; вивчити потребу і попит споживачів на товар (послугу); вивчити товар, його місце на ринку і ступінь задоволення ним потреб покупців; спрогнозувати (змоделювати) перспективи товару; визначити напрями діяльності з метою задоволення мінливих потреб покупців. Аналіз кон'юнктури товарного ринку включає в себе низку факторів, таких як наявність/відсутність конкурентів в даній області; обіг конкурентів; асортиментний перелік продукції, що випускається конкурентами продукції, а також частка в цьому переліку зацікавленого продукту; політика ціноутворення; цільовий споживач даного продукту і можливість розширення цільової аудиторії тощо [1].

Отже, на основі проведеного вище аналізу можна зробити наступні висновки. Товарний ринок являє собою сферу товарного обміну, на основі процесу купівлі-продажу товарів, де основними параметрами виступають пропозиція продавців, попит покупців та ринкова ціна. Завдяки їх дослідженню з усіма причетними до них чинниками відображується чітка картина про суперечності та тенденції розвитку товарного ринку.

Бачимо, що дослідження кон'юнктури товарного ринку є абсолютно необхідними в будь-який час і в будь-якій економічній ситуації.

В умовах сучасного функціонування ринкової економіки є неможливим успішний розвиток діяльності підприємства без ефективного прогнозування та оцінювання впливу прогнозування кон'юнктури товарного ринку на його діяльність.

Кон'юнктура потребує постійних, безперервних досліджень і прогнозів. Тому виникає необхідність методологічної основи, котра враховує найбільшу кількість факторів, принципів, показників та методів.

Список літератури

1. Щербак В.В. Методологія дослідження кон'юнктури товарного ринку. *Економіка та управління національним господарством*. 2017. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/2_02_uk/8.pdf.
2. Радішук Т.П. Особливості прогнозування кон'юнктури товарного ринку. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*. 2010. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/18763/1/10-39-41.pdf>.
3. Кон'юнктура ринку та її дослідження. 2014. URL: https://studme.com.ua/12920522/marketing/konyunktura_gynka_issledovanie.htm.
4. Про захист економічної конкуренції: Закон України № 2210-III від 11.01.2001. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/%20main/2210-14>.
5. Державна Служба Статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Громова Т.М. Суперечності та тенденції розвитку товарного ринку. Національний університет державної фіскальної служби України. 2018. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/30.pdf.

Татарин Н.Б.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту

Себестянович І.С.

студентка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЙОГО ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ

Інтелектуальний капітал – це вміння, знання та виробничий досвід конкретних людей, а також нематеріальні активи, що включають патенти, програмне забезпечення, товарні знаки та ін., які успішно застосовуються для збільшення доходів, інших фінансових характеристик, промислових результатів.

В науковий простір дане поняття було введено Д. Гілбертом в кінці 60-х рр. ХХ століття. Свій подальший розвиток теорія інтелектуального капіталу отримала на основі

теорії людського капіталу. Основоположниками дослідження людського капіталу виступили Г. Беккер та Т. Шульц [1].

Теорія людського капіталу в сучасному вигляді сформувалась в кінці 50-х – на початку 60-х років XX століття, коли Теодор В. Шульц в рамках чиказької школи в 1961 році опублікував працю «Інвестиції в людський капітал», також з'явилися праці Г. Беккера про ці ж проблеми. Ці роботи стали основою для визначення провідної ролі людини, її здібностей, потенціалу в створенні вартості конкретної організації та суспільного прогресу.

Інтелектуальний капітал як економічна категорія може мати місце лише в умовах ринкових відносин, під час яких здатність до праці розглядається в якості товару, який створює додаткову вартість.

Інтелектуальний капітал розглядається як визначальний фактор інноваційного розвитку соціально-економічної системи. До його особливостей можна віднести:

- формування інтелектуального капіталу сприяє економічному росту;
- інтелектуальний капітал володіє накопичувальним ефектом, пов'язаним з підвищенням рівня знань, вмінь, навичок та практичного досвіду;
- розвиток та використання інтелектуального капіталу потребує значних фінансових вкладень;
- використання інтелектуального капіталу пов'язано з великим ступенем невизначеності і ризику, з однієї сторони, але, з іншої сторони, з високими прибутками;
- специфічні особливості інвестування засобів в інтелектуальний капітал обумовлені історичними, національними та культурними факторами;
- вкладення в інтелектуальний капітал мають високу ефективність;
- інтелектуальний капітал враховується як нематеріальний актив.

Структура інтелектуального капіталу наведено на рис. 1 [2].

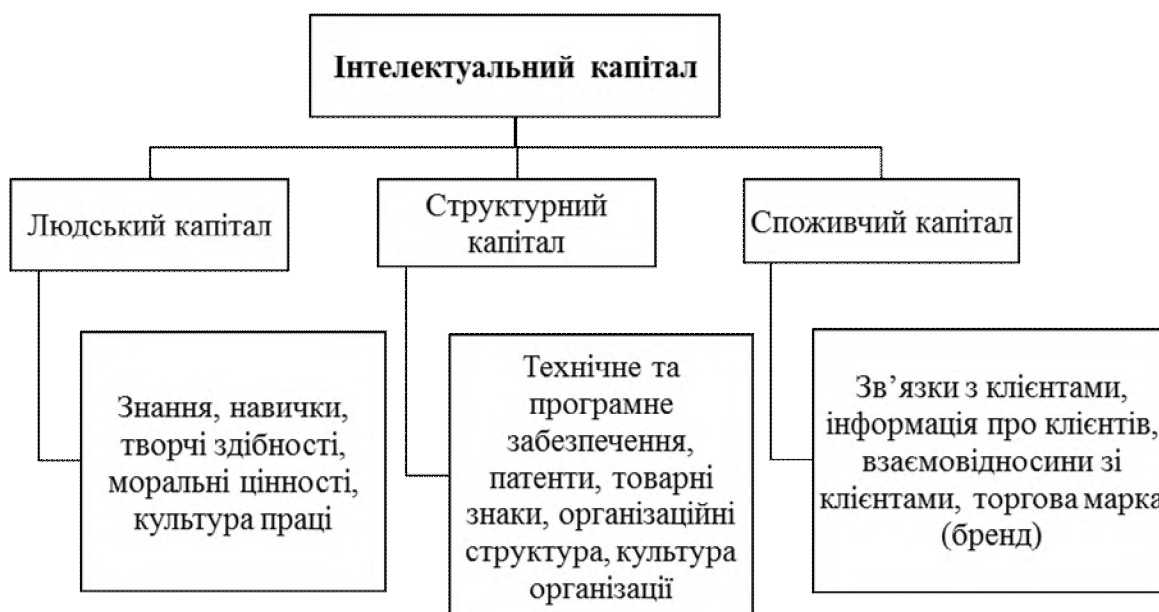


Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу

Людський капітал – частина інтелектуального капіталу, яка безпосередньо стосується людини. Це – пізнання, фактичні вміння, креативні та розумові можливості людей, рівень культури праці. Людський капітал важливий при введенні інновацій та кожного оновлення. В якості інновацій в людський капітал має місце бути: підвищення степені освіченості, ріст професійного досвіду, індивідуальних взаємозв'язків, мобільність, володіння новою інформацією [3].

Організаційний капітал представляє ту частину інтелектуального капіталу, яка відноситься до організації в цілому. До нього відносяться технології, процедури, технічне та

програмне забезпечення, системи управління в організації, організаційна структура, культура організації, патенти, бренди, відносини з клієнтами. Організаційний капітал більшою мірою відноситься до власності організації і може представляти інтерес як самостійний об'єкт купівлі-продажу.

Споживчий капітал – це капітал, який обумовлюється взаємозв'язками та стійкими відносинами з покупцями. Однією з головних цілей формування споживчого капіталу є формування такої структури організації, яка представляє можливість покупцю ефективно контактувати з персоналом організації.

Організації повністю не є власниками інтелектуального капіталу. Якщо говорити про людський капітал, то ним власники володіють разом з найманими працівниками, а якщо розглядати споживчий капітал, то ним власники володіють разом з споживачами та другими контрагентами.

Інтелектуальний капітал є фактором забезпечення конкурентних переваг організації. Американські менеджери вважають, що при виборі довгострокових партнерів необхідно звертати увагу на інтелектуальний капітал фірми, частка якого повинна бути не менше 40% в загальній структурі капіталу, в цьому випадку можна вважати, що організація перспективна. Як приклад можна навести досвід Швеції, де витрати на науку – одні з найвищих в світі. Це сприяло тому, що Швеція отримала можливість раніше інших країн здійснити структурну перебудову своєї промисловості шляхом скорочення низько конкурентних, традиційних галузей, таких як суднобудування, чорна металургія, текстильна промисловість і швидко вдосконалювати нові наукомісткі виробництва. Таким чином, управління інтелектуальним капіталом повинно бути орієнтоване на формування, збереження і розвиток інтелектуального потенціалу як стратегічного ресурсу організації, який здатний збільшити її конкурентоспроможність і створити умови для економічної безпеки. Ефективне управління інтелектуальним капіталом є основою тривалої прибутковості бізнесу.

Список літератури

1. Беккер Г., Шульц Т. Інтелектуальний капітал та його роль у формуванні конкурентних переваг фірми. *Управління економічними системами*. 2015. № 10. С. 149-158.
2. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку. *Економіка України*. 2002. № 11. С. 22-30.
3. Гаджиєва Є.Ю. Підбір та оцінка персоналу як показник ефективності праці в організації. *Економіка і підприємництво*. 2017. № 9-3 (86-3). С. 513-518.

Турчина С.Г.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту

Верещага А.В.

аспірант,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

Частка будівельного комплексу в національній економіці досить значна (в Україні питома вага в ВВП тільки будівництва становить 8%), комплекс охоплює майже 10% усіх зайнятих в національній економіці: з них 6% власне у будівництві, 3% - у галузі виробництва будівельних матеріалів. Важливим є і те, що будівельний комплекс тісно пов'язаний з іншими галузями економіки, за його участю створюється значна частина основних виробничих та невиробничих фондів. З іншого боку, комплекс є споживачем продукції багатьох галузей: будівництво використовує 10% продукції машинобудування, 20% прокату чорних металів, 40% лісоматеріалів, споживає вироби хімічної промисловості [1]. Однак, на фоні трансформації вітчизняної економіки, політичної нестабільності пов'язаної з військовими діями на сході держави, інтеграції України в Європейський Союз,

глобалізаційних процесів, стрімкого розвитку НТП, а також посилення конкурентної боротьби значна кількість вітчизняних підприємств будівельного комплексу опинилась у кризовому стані. Таким чином, зважаючи на викладене та враховуючи порівняно високу капіталоемність виробничої діяльності підприємств будівельного комплексу вважаємо, що успішна діяльність останніх суттєво залежить від налагодженого використання ефективних інструментів управління організаційними змінами, а це, на нашу думку, дозволить не лише підвищувати адаптивність до зовнішнього середовища, а й успішно розвивати внутрішнє середовище підприємства.

В рамках розгляду вказаної проблематики авторами встановлено, що існує три групи підприємств стосовно реагування на зміни, а саме: підприємства, що ігнорують зміни; підприємства, що реагують на зміни; підприємства, що передбачають зміни [2]. За сучасних умов виграють останні. На підставі розглянутих концептуальних підходів щодо управління змінами нами виділено три етапи згаданого процесу, властивих як для більшості вітчизняних суб'єктів господарювання та, зокрема, для підприємств будівельного комплексу (рис.1).

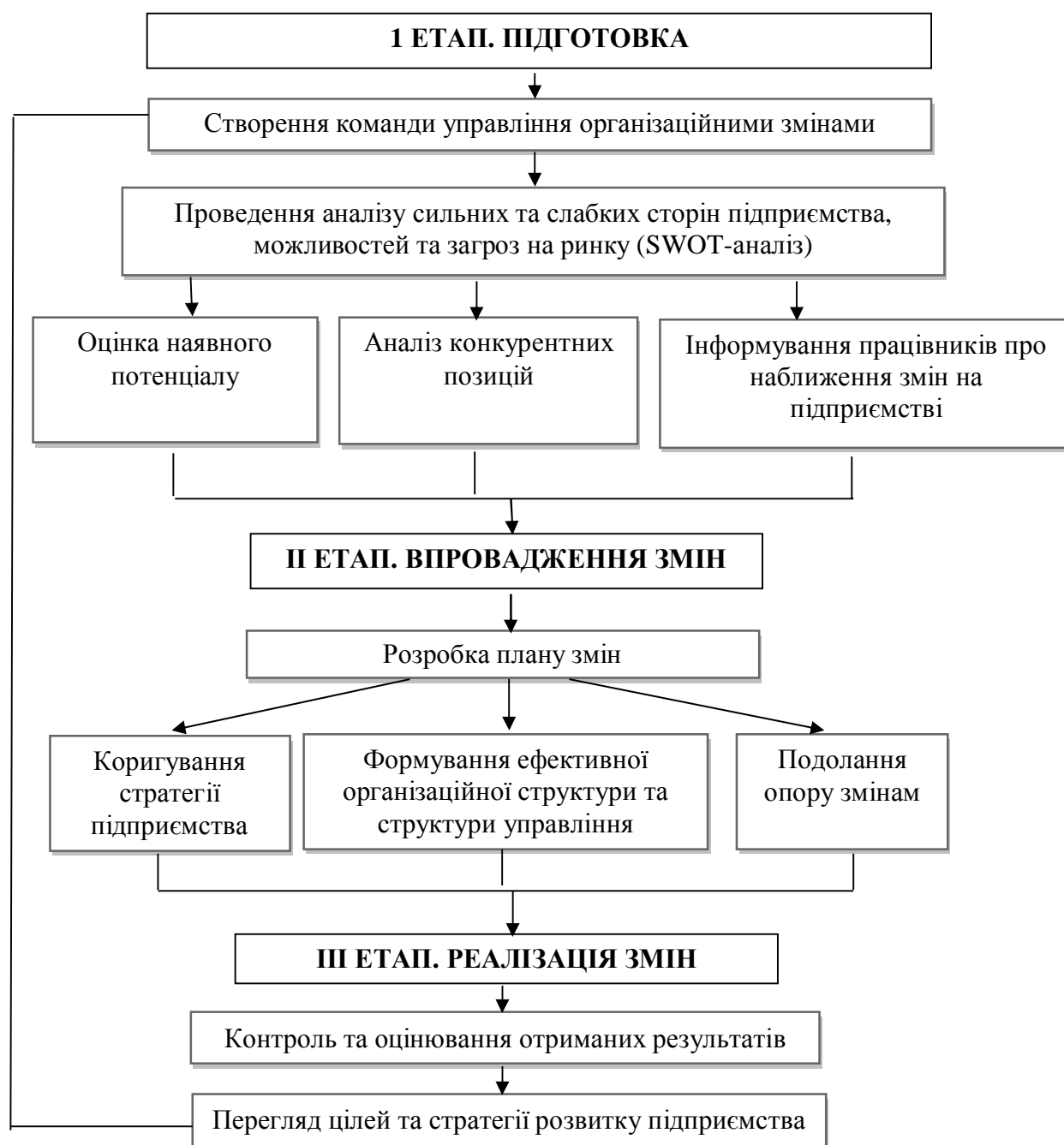


Рис. 1. Етапи процесу управління змінами на підприємствах будівельного комплексу

Отже, пропонуємо підприємствам будівельного комплексу розглянути напрацьований нами поетапний план управління змінами, що, за нашими дослідженнями, дасть змогу оцінити готовність господарюючого суб'єкта до змін, ретельно спланувати діяльність підприємства, своєчасно подолати виникнення можливого опору та провести ефективний розподіл повноважень між учасниками процесу змін.

Список літератури

1. Основні показники соціально-економічного розвитку України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бабіна О.В. Концептуальні положення формування системи управління змінами на засадах теорії лідерства. *Науковий журнал «Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції»*. Херсон, ХНУ, 2017. № 25 (14). С. 34-40.

Фіалковський А.Р.

*аспірант кафедри економіки і підприємництва,
Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»
м. Ужгород, Україна*

СУЧАСНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інноваційне підприємництво розглядаємо як вид діяльності фізичної особи, підприємства, регіону або країни в цілому, спрямованої на трансформацію нових ідей в комерційне чи соціальне благо.

Комерційне благо розглядаємо як прибуток або іншу конкурентну перевагу (збільшення частки ринку, диверсифікація товарного портфелю).

Соціальне благо – цінність трансформованої ідеї для розвитку суспільства в цілому чи окремих його членів.

Інноваційне підприємництво як будь-яка діяльність потребує постійного розвитку, для чого рекомендовано здійснювати перманентний її моніторинг на різних рівнях управління, який включає функцію аналізу.

Аналіз інноваційного підприємництва дозволяє:

- Виявити стан інноваційного підприємництва, його сильні та слабкі позиції. Вказана дія спрямована на позиціонування суб'єкта інноваційної активності відносно конкурентів. Для даного виду оцінки застосовується SWOT-analysis, достатньо широко відомий в стратегічному управлінні. Крім цього заслуговує уваги симплекс-метод, який дозволяє значно підвищити ефективність маневрування ресурсами, залученими в інноваційну активність і тим самим сприяє підвищенню її ефективності.
- Відстежити тенденції, що склалися у сфері інноваційного підприємництва, для чого застосовувати ретроспективний аналіз (динамічних рядів, кореляційний, ситуаційний та ін.).
- Означити майбутні тренди, сигнали яких проявилися на інноваційних ринках та у сфері інноваційного підприємництва (кореляційно-регресивний аналіз, метод аналізу слабких сигналів, PEST-analysis, та ін.)
- Визначити імовірні шляхи розвитку економічної системи дозволяє сценарний аналіз, який, за думкою Шандової Н.В. «ефективний у середньо- та довгостроковій перспективі, при середньому або високому ступеню невизначеності, він визначає найбільш вірогідні варіанти майбутнього. При використанні сценарного моделювання стратегія управління набуває необхідної гнучкості для того, щоб організація залишалась успішною при різноманітних варіантах розвитку майбутнього» [4].
- Дослідити теоретичні основи підприємництва та його інноваційного потенціалу, що дозволяє оцінити методологічні концепти та обрати методологічний напрям вдосконалення підприємництва. Дослідження теоретичних основ дозволяє крім іншого визначити принципи, на яких будується інноваційне підприємництво як основа, фундамент стратегічного розвитку. «There are principles of strategic potential acting: 1. Conceptuality – the

development is based on a clearly formed vision of the prospects for the functioning of the region. 2. Empathy as a principle is the ability of regional management to feel, predict the future state of the economic system and its organizational and economic potential, obtained as a result of managerial decisions. Empathy is presented in this study as the ability to "Display" the state of a managed system by the system that governs. 3. Utility as a practical orientation. The development should not be aimed only at building certain ideal models, but should have a concrete practical result. 4. Variety. The mechanisms involved in the development process should cover various areas and management methods" [1].

- Застосувати метод мультиплікатора, якій показує, яким чином інвестиції в інноваційне підприємництво впливають на зростання валового національного або регіонального продукту.

- Застосовувати комплексний аналіз з інтегральною оцінкою дії факторів, «as a result of synergy from their interaction and mutual support» [2].

- Серед методів, які займають велику аналітичну нішу західної практики аналізу та прогнозування, неможливо не відмітити методи меппінгу (mapping – картографування), скетчингу (scetching – ескіз), сервіс-блюпринту (service blueprint – креслення сервісу) [3].

- В процесі стратегічного управління його суб'єкти активно залучають у свій арсенал метод моделювання, суть якого полягає у відтворенні елементів, якостей, механізмів, принципів функціонування об'єкта за допомогою його інтелектуальне сконструйованого дублікату – моделі. Специфіка даного метода полягає в тому, що він дозволяє за допомогою побудованого аналога виявити основні закономірності функціонування оригіналу та випробувати різні варіанти їх застосування. На етапі дослідження суті об'єкта та прогнозування його розвитку, яким в нашому дослідженні виступає стратегічне управління інноваційним підприємництвом (СУІП), застосування моделювання сприяє:

1. Запобіганню зайвих витрат при створенні об'єкта без попереднього його моделювання. На етапі моделювання стратегічного управління інноваційним підприємництвом Закарпаття можливе віртуальне тестування різноманітних сценаріїв поведінки керуючої системи та різних стратегічних рішень на їх адекватність.

2. Визначенню найбільш ефективної архітектури моделі з оптимальним функціональним набором. Витрати на стратегічне управління повинні не перебільшувати ефект від його здійснення.

3. Діагностиці цілій об'єкта з точки зору їх реальності та перспективної спрямованості. В процесії діагностики цілі стратегічного управління інноваційним підприємництвом Закарпаття перевіряються за допомогою методів функціонально-цільового аналізу, якій дозволяє узгодити цілі та функції й забезпечити оптимальну структуру об'єкта.

4. Проведенню проблемного аналізу об'єкта моделювання, тобто дослідженню імовірності виникнення та ступеня загроз тих чи інших проблем за допомогою декомпозиції проблем та їх наслідків.

5. Застосуванню прийому конверсиву, якій розширює логіку пізнання об'єкта та різноманітність ідей у подальшій його будові. Логічний імператив «управління спрямовано на досягнення цілі» доповнюється конверсивним ракурсом «цілі визначають управління». Даний прийом розширює концептуальну базу моделювання та розширяє коло аналітичних інструментів, що застосовуються в процесі моделювання.

6. Пізнанню та відображенню каузальних звязків, що пояснює наявність тих чи інших складових, що складають структуру моделі, та їх взаємодії.

Таким чином, результатом моделювання є модель, яка представляє собою абстракцію, що відображає певні концептуальні уявлення про об'єкт та його основні властивості.

Проектування стратегічного управління інноваційним підприємництвом в Закарпатській області передбачає застосування експікативної моделі, що пояснює необхідність тих чи інших складових як умови та причини розвитку об'єкта в процесі

реалізації його стратегічної цілі. Пояснювальна модель застосовується для опису елементів об'єкта, їх завдань та дій в процесі функціонування останнього.

Список літератури

1. Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T. Content of Strategic Regional Development Potential. *Economics and Business*. 2020. № 1. URL: <http://eb.tsu.ge/?cat=nomer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>.
2. Kubiniy N., Zavadyak R., Belen M. Culture, tourism and economy as a triumvirate of regional strategic development. *Вісник Херсонського університету*. 2019. Вип. 34. С. 105-108.
3. Толмич М. Придумай. Сделай. Сломай. Повтори / М. Томич, К. Ригли, М. Бортвик и др.; пер. с англ. Е. Пономаревой. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2019. – 208 с.
4. Шандова Н.В. Сценарний підхід до визначення напрямків розвитку підприємства. *Вісник ЖДТУ: Економіка, управління та адміністрування*. 2017. № 1 (79). С. 165-169.

Хаустова І.Є.

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку

Еміров Гелдімірат

студент 4-го курсу кафедри економічного аналізу та обліку,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

м. Харків, Україна

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Існуючі закони економіки з ринковим типом господарювання покликані диктувати господарюючим суб'єктам необхідність в своєчасному аналізі фінансового стану. Це обумовлено тим, що стійкість фінансового становища підприємства в перспективному розвитку є однією з необхідних умов для його ефективності в діловому співробітництві з наявними контрагентами. Для визначення успіху функціонування підприємства особливе значення має прийняття аргументованих економічних рішень на основі проведення всебічного аналізу його фінансового стану та якісної оцінки всіх процесів фінансової і господарської діяльності підприємства. Значимість аналізу фінансового стану підприємства підвищується в зв'язку з тим, що отримані результати важливі не тільки для керуючого персоналу підприємства, але і для його існуючих і потенційних партнерів (кредиторів, клієнтів, постачальників та ін.).

В системі аналізу фінансового стану господарюючого суб'єкта особливе значення має аналіз рентабельності, який безпосередньо пов'язаний з величиною прибутку, який одержує підприємство в результаті своєї фінансової діяльності. Рентабельність відображає ступінь прибутковості, вигідності, і вимірюється за допомогою відносних показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, ступінь прибутковості різних напрямків діяльності, у тому числі виробничої, інвестиційної, комерційної і т. і., а також вигідність виробничого процесу на окремі види продукції.

Проведення аналізу фінансового стану підприємства - це складний і трудомісткий вид діяльності, що характеризується двома істотними аспектами: визначенням методики проведення аналізу на основі відповідних потреб певного користувача і відповідністю трактування користувачем результатів аналізу фінансової діяльності на основі показників. Остаточні результати господарювання підприємства в більш повному обсязі характеризують показники рентабельності, так як їх величина демонструє рівень ефективності від вкладеного капіталу або від споживання ресурсів. Отже, показники рентабельності відносяться до основних критеріїв для оцінки рівня ефективності діяльності підприємства. Зростання рентабельності характеризує, як правило, досягнення мети підприємства будь-якої галузі господарювання в умовах ринкової економіки. Підвищення рентабельності сприяє зростанню фінансової стійкості підприємства. Для всіх підприємств показники рентабельності

характеризують ступінь привабливості бізнесу в певній сфері діяльності. В економічному аналізі результати діяльності підприємства можна оцінити на основі обсягу виробленої продукції, обсягу продажів, прибутку. Однак, значення даних показників недостатні, щоб сформувати уявлення про результати ефективності діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що перераховані показники є характеристикою діяльності підприємства абсолютними показниками. Тому, використовуючи їх правильну інтерпретацію, оцінку результативності діяльності підприємства, можливо, зробити на основі їх взаємозв'язку з іншими показниками, які відображають використання ресурсів в діяльності підприємства. Отже, для того, щоб зробити повну характеристику ефективності роботи підприємства, а також прибутковості різних напрямків його діяльності (господарської, фінансової, підприємницької) в економічному аналізі розраховуються показники рентабельності.

В економічній літературі дається кілька понять рентабельності і, як правило, використовуються тотожні йому поняття такі як: «дохідність», «прибутковість», «ефективність». У російсько-німецькому словнику Лепінга А.А. представлено поняття рентабельності у вигляді похідного слова від німецького «Rentabel», що перекладається як «рентабельний, прибутковий, дохідний, вигідний, самоокупний», або від слова «рента», що в буквальному розумінні означає «дохід». У сучасному економічному словнику Б.А. Райзбергу дається таке визначення рентабельності: «Рентабельність характеризує кінцевий господарський результат діяльності за певний період і визначається величиною отриманого прибутку в порівнянні з розмірами вкладень (витрат) в основні та оборотні кошти» [1]. Виходячи з даного визначення, можна зробити висновок, що рентабельність відображає прибутковість від використаних ресурсів у виробничому процесі, що, по суті, зводиться до поняття ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, рентабельність відображає отримання максимуму можливих благ від наявних ресурсів. Близьким до даного визначення категорії рентабельності слід віднести дане Н.П. Любушиним, який визначає рентабельність як «відносний показник, що визначає розмір прибутку, що припадає на один рубль використуваних ресурсів» [2]. А.Д. Шеремет вважає рентабельність основним показником, який характеризує ефективність господарської діяльності. Показники рентабельності можна розрахувати у вигляді відносних показників фінансових результатів, які отримані за звітний період підприємством. На основі визначення А.Д. Шеремета економічна сутність коефіцієнтів рентабельності полягає у визначенні рівня прибутковості діяльності підприємства [3]. Г.В. Савицька зазначає, що «рентабельність є відносним показником, який визначає прибутковість бізнесу» [4]. На думку авторів, на основі показників рентабельності можна охарактеризувати ефективність діяльності підприємства, рівень прибутковості виробничої, інвестиційної, комерційної та інших видів діяльності, а також в більш повному обсязі отримати інформацію про остаточні результати господарювання, тому що їх величина демонструє співвідношення ефекту від готівки або спожитих ресурсів. Таким чином, фінансові результати діяльності підприємства характеризуються величиною прибутку і рівнем рентабельності. Слід зазначити, що чим вище показники прибутку і рентабельності, тим ефективніше функціонує підприємство, тим вище його фінансова стійкість. М.Н. Крейнина дає визначення рентабельності в такий спосіб: «Під рентабельністю слід розуміти відношення прибутку до власного, спільного або оборотного капіталу, що є найважливішим масштабом оцінки величини (сили) доходів підприємства» [5].

Таким чином, наведені визначення чітко розрізняють показники прибутку і прибутковості, тобто при однаковому розмірі прибутку, організації можуть мати різний рівень прибутковості (рентабельності). Виходячи з вищесказаного, можна сформулювати наступне визначення рентабельності. Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень прибутковості підприємства, ефективність його діяльності в цілому, раціональність інвестицій і т. і.

За рівнем рентабельності проводиться оцінка довгострокового благополуччя підприємства, тобто здатності підприємства до отримання достатнього прибутку від

вкладених інвестиційних ресурсів. По відношенню до довгострокових кредиторам - інвесторам, які здійснюють вкладення грошових коштів в власний капітал підприємства, показники рентабельності є надійними індикаторами, ніж показники ліквідності і фінансової стійкості, які визначаються на основі співвідношення статей балансу. Підводячи підсумок сказаному, можна відзначити, що показники рентабельності мають особливо важливе значення в сучасних ринкових умовах, коли керівництву підприємства потрібно постійно приймати ряд неординарних рішень для забезпечення прибутковості, а, отже, стійкості фінансового розвитку підприємства. Слід зазначити важливість показників рентабельності для прийняття рішень щодо інвестування, планування, зі складання кошторисів, координування, з оцінки та контролю роботи підприємства і його результатів. Фактори, що впливають на рентабельність виробництва, численні і різноманітні. Одні з них залежать від діяльності конкретних колективів, інші пов'язані з технологією і організацією виробництва, ефективністю використання виробничих ресурсів, впровадженням досягнень науково-технічного прогресу. На основі вище сказаного, можна зробити висновок, що фінансові результати і ефективність діяльності підприємства більш точно характеризуються на основі показників рентабельності. Вони дозволяють виміряти рівень прибутковості різних напрямків діяльності підприємства шляхом систематизації інтересів учасників всього економічного процесу.

Список літератури

1. Райзберг Б.А. Сучасний економічний словник. М.: Популярна література, 2002. 330 с.
2. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: навч. посібник вузів. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 471 с.
3. Шеремет А.Д. Комплексний аналіз господарської діяльності: підручник. М.: ИНФРА-М, 2010. 416 с.
4. Савицька Г.В. Методика комплексного аналізу господарської діяльності: навч. посібник для вузів. 5-е изд., перераб. і доп. М.: ИНФРА-М, 2009. 408 с.
5. Крейнина М.Н. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності організації. *Планово-економічний відділ*. 2011. № 11. С. 35-45.

Чекан І.В.

*аспірантка кафедри економіки і підприємництва,
Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»
м. Ужгород, Україна*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОМПЕТЕНТНІСТЮ

Важливим напрямком формування конкурентоспроможності є потенціал економічної системи, якій дозволяє виявити унікальні її можливості та знайти способи їх реалізації. Як доводить проф. Кубіній Н.Ю., «lack of development potential may serve as the hidden basis for future strategic failures, loss of time, resources and prospects. In this regard, it is relevant to study the essence of the potential for strategic development of the regional economy through its component structure and the relationship between species in the process of their use» [1].

Потенціал розвитку містить широке коло складових, серед яких провідне місце займає підсистема управління компетентністю.

Компетентність – це сукупність якостей окремої людини чи групи працівників, яка дозволяє вирішувати завдання певної складності. Саме компетентності стають основною конкурентною перевагою в умовах формування економіки знань, в межах якої людина та її якості виступають основної рушійною силою генерування нових ідей та знань. Відповідно, відсутність компетентності або її низький рівень гальмує адекватний аналіз поточної ситуації, виявлення трендів, що складаються, та діагностики їх поведінки в майбутньому.

Таким чином, компетентності відіграють наступні ролі в процесі економічного розвитку:

а) є відображенням наявного людського потенціалу та його здібності посилювати конкурентні переваги економічного гравця;

б) забезпечують достовірність аналізу поточного стану та стратегічних здвигів в економічному функціонування ділового суб'єкта;

в) створюють кадрову основу реалізації управлінських рішень. Саме кадри є певним набором компетенцій є умовою вирішення завдань певної складності.

Для ефективного управління економічним розвитком доцільно постійно вдосконалювати складову системи управління, яка відповідає за якість рішень, що приймаються, та їх імплементацію.

Компетентність ми розглядаємо як елемент системи людським розвитком, яка містить складові:

- освіта. Дана складова визначає опанування теоретичними знаннями, адекватними складності завдань, що виникають в процесі розвитку економіки. Освіта може розвиватися як у формальному, так й неформальному варіантах. Формальна освіта передбачає отримання диплома, якій свідчить про рівень фахової підготовки. Неформальна освіта більшою мірою базується на саморозвитку людини, її здібностях самонавчання, пошуку неформальних форм та методів розширення загального кругозору та професійних якостей;

- досвід практичної діяльності. Практика, як відомо, критерій істини. Наявність практичного досвіду доповнює теоретичний потенціал людського чинника, Складає певний бекграунд для оцінки можливостей поведінки економічного гравця після прийняття управлінського рішення. Іншими словами, практичний досвід дозволяє більш повно висвітлити всі можливі сценарії поведінки суб'єкта господарювання в різних умовах, особливо, в процесі розвитку кризисної ситуації;

- компетенції як набір певних знань та навичок, які можуть бути у нагоді в певних економічних умовах. Компетенції поділяються на загальні та професійні. Якщо загальні передбачають інваріантні здатності людини, наприклад, бути компетентним в сучасних інформаційних технологіях, професійні передбачають сукупність таких знань та навичок, які потрібні для виконання певних робіт.

Шляхами вдосконалення підсистеми компетентності є:

1. Формування культури розвитку, яка являє собою сукупність норм та правил, що панують в соціумі й стимулюють його членів до постійного самовдосконалення та саморозвитку. Як доведено науковцями, «Culture in its tangible and intangible content is an important factor in economic development, the effect of which has recently been greatly enhanced» [2].

2. Впровадження системи по життєвого навчання, яка починає формуватися у дошкільних та шкільних закладах, залучати вищі державні органи, систему підвищення кваліфікації на підприємствах та в організаціях, а також різні інші форми, наприклад, освітні платформи, різноманітні курси, тренінги та майстер класи.

3. Сформувані підсистему «моніторингу унікальності», пошуку талантів для наступних цілей: по-перше, виявляти індивідуумів для вирішення певних завдань (наприклад, талановитих раціоналізаторів для формування інноваційного потенціалу); по-друге, виявляти якості окремих людей, які можуть бути використані для розвитку інших (наприклад, людина, здатна виготовити певну річ з дерева, може бути залучена в навчальний процес як тренер просторового проектування, що особливо важливо в процесі планування).

4. Підсистема моніторингу унікальності перекликається з підсистемою пошуку талантів, яка активно функціонує на таких підприємствах як Сіменс, Дженерал Електрик, Дюпон та ін.

5. Створення платформи менторів. Ментор – людина, яка дозволяє відстежити розвиток працівника, на основі системного консультування сприяти формуванню необхідних компетенцій. Для цього ментор повинен мати певний досвід. Вважається, що досвід повинен бути успішним, але разом з тим, помилки та перешкоди, які зустрічає людина на професійному шляху, дозволяє ментору якісно керувати ризиками і тим самим

забезпечити стабільність розвитку. Ментори формують світогляд, якій є базою для формування ментальності [3], професійного розвитку та опанування новими компетенціями.

6. Побудова платформи краудсорсингу, які виконують широке коло функцій. По-перше, надають можливість зібрати ідеї за рахунок залучення у креативний процес широкого кола людей; по-друге, мобілізують персонал до продукування ідей, а відповідно, й до саморозвитку; в економічному плані дозволяють зробити більш дешевою інноваційну активність; на кінець, сприяють формуванню культури розвитку.

7. Розвиток комунікаційних компетенцій, вміння спілкуватися з різними контрагентами, проводити якісно переговори (це стосується не лише ділової сфери, але й у повсякденному житті), застосовувати методи «Win-win», виступати перед аудиторією, тобто розвивати ораторські здібності, використовувати сучасні технології, т.д.

8. Перманентний моніторинг людського потенціалу. Доведено, що «відсутність обґрунтованої системи оцінювання якісних характеристик працівників та механізму прив'язування їх до розміру отримуваної заробітної плати як складової загальної стратегії управління персоналом може призвести не лише до зневіри у справедливість серед підлеглих і зростання плинності кадрів, а й до зниження рівня продуктивності праці на фоні тотального її зростання внаслідок впровадження інноваційних технологій у виробничий процес підприємствами-конкурентами» [4].

Таким чином, вдосконалення підсистеми компетентністю може бути представлено як коло (рис. 1).

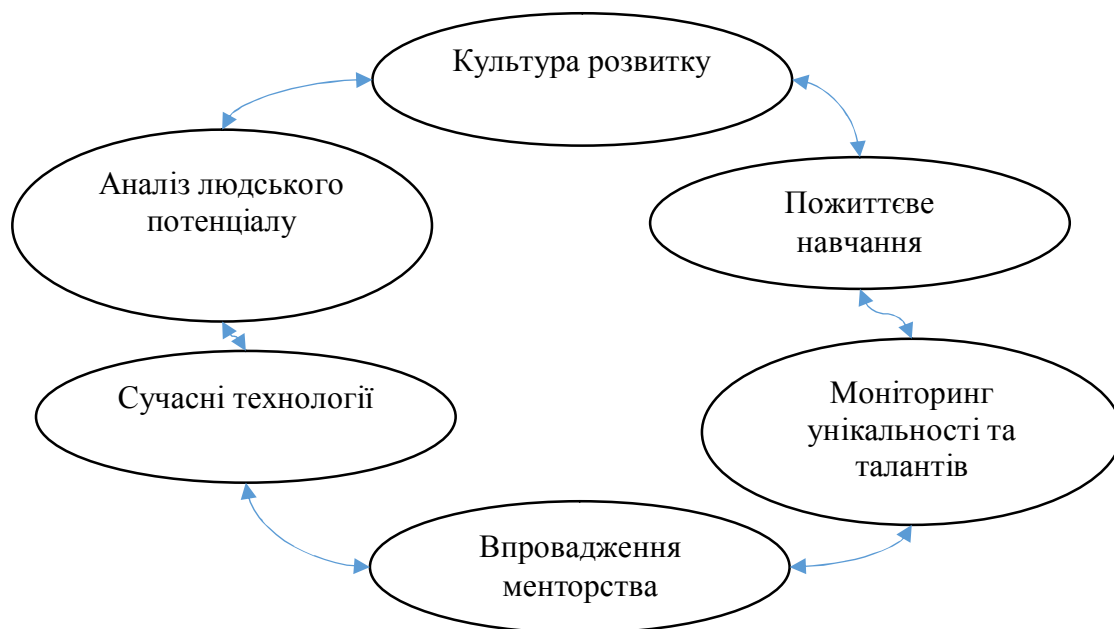


Рис. 1. Коло вдосконалення компетентності (складено автором)

Запропоноване коло дозволяє візуально наголосити на принципі постійності та пов'язаності запропонованих акцій з вдосконалення підсистеми управління компетентністю.

Кожний крок дозволяє іншим складовим піднятися на більш високий рівень функціонування, що в сукупності підвищує компетентність як ознаку якості людського потенціалу економічного суб'єкта.

Список літератури

1. Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T. Modern Content of Strategic Regional Development Potential. *Economics and Business*. 2020. № 1. URL: <http://eb.tsu.ge/?cat=nomer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>.
2. Kubiniy N., Zavadyak R., Belen M. Culture, tourism and economy as a triumvirate of regional strategic development. *Вісник Херсонського університету*. 2019. Вип. 34. С.105-108.

3. Кубиний Н., Кубиний В. Ментальність як фактор економічного розвитку в умовах економіки постмодерна. *Стратегія бізнесу: футурологічні виклики : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.*, 20-22 листоп. 2019 р.
4. Макаренко С.М., Абельдяєва Т.А., Казакова Т.С., Олійник Н.М. Визначення професійних компетентностей фахівців як складової формування оптимальної стратегії розвитку трудових ресурсів. *Економічний простір*. 2017. № 127. С. 150-161.

Шарко М.В.

*д. е. н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України,
професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки*

Абрамов Д.О.

*студент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

В сучасних економічних умовах розвитку виробничого сектору України, що характеризуються непередбачуваністю і невизначеністю зовнішнього середовища парадигма інноваційної діяльності стає єдиною альтернативою стабільного функціонування і економічного зростання виробництва. Ускладнення завдань розвитку промислових підприємств, виникнення нових цілей, пріоритетів, ресурсних обмежень ставлять сьогодні питання управління економічним зростанням підприємств в ряд актуальних.

Динамічні зміни ринкових умов господарювання вимагають від підприємств здійснення безперервних змін для утримання і збереження діючих позицій на ринку. Однак, заходи повинні бути заздалегідь заплановані, щоб превосхитити можливі кон'юнктурні зміни і виконувати попереджувальні дії, а не бути змушеними різко пристосовуватися до зміни зовнішнього середовища.

Процеси розвитку виробництва можуть бути найбільш ефективно реалізовані за рахунок формування ринку інноваційних продуктів і послуг, так як саме завдяки його функціонуванню можна максимально адекватно визначити потреби, необхідний рівень технологічного оснащення і виробничих сил. Для цього підприємства повинні мати страхові та стабілізаційні фонди, розробляти стратегії компенсації, щоб діяти швидше конкурентів, застосовуючи нові технології і відкриваючи нові сфери використання.

Аналіз диспропорцій попиту та пропозиції попереджає про зміну ринкової ситуації і враховується при відтворенні і ефективності використання основних засобів.

Функціонування промислових підприємств в умовах динамічних змін зовнішнього середовища пов'язано з ризиком недоотримання економічної вигоди в результаті нерационального використання основних засобів в часі, за ступенем впливу на результати виробничої діяльності, за сегментами бізнесу.

При використанні основних засобів в умовах невизначеності слід враховувати, що величина первісної вартості основних властивостей залежить від способу їх отримання, так як вона включає крім вартості обладнання, також вартість послуг брокерів, плату за митне оформлення імпортного устаткування і страхові витрати. В цілому це збільшує первісну вартість основних засобів.

При експлуатації основні засоби втрачають свою вартість, яка в нараховується в її амортизації. Амортизація це частина вартості основних засобів, яка включається до собівартості продукції. Амортизаційні відрахування покликані забезпечувати відтворення основних засобів.

При оцінці ефективності використання основних засобів застосовується система показників, що відображають структуру і рух основних засобів підприємства, до яких

відносяться: фондівдача, середньорічна вартість основних засобів, коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, рух основних засобів, коефіцієнт надходження, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт ліквідації. Аналітичний облік основних засобів проводиться в облікових картках на кожен об'єкт основних засобів. Інтенсивність оновлення основних засобів характеризують показники руху, представлені коефіцієнтами вибуття, оновлення та приросту. Підприємства мають право вибору методу амортизаційних відрахувань основних засобів.

Рациональна експлуатація основних засобів виробництва забезпечує збільшення продуктивності праці, виробництву інноваційної продукції та зниженню її собівартості.

Низький рівень забезпеченості основними засобами призводить до збільшення термінів виконання технологічних операцій виробництва, і пов'язаного з цим, збільшення трудомісткості виробництва. Наднормативна забезпеченість основними засобами сприяє зростанню амортизаційних відрахувань і призводить до збільшення витрат на їх утримання і обслуговування.

При бухгалтерському обліку проводиться регулярна інвентаризація основних засобів, мета якої здійснити переоцінку основних засобів шляхом індексації чи перерахунку реальної вартості об'єктів.

В умовах непередбачуваного впливу зовнішнього середовища управління основними засобами підприємств дозволяє йому розробити оптимальний варіант з допустимих рішень та визначити свої позиції щодо підприємств конкурентів і досягнути бажаного результату сталого розвитку.

Список літератури

1. Череп А.В., Череп О.Г. Управління витратами підприємства: підручник. Запоріжжя: Запорізький нац. ун., 2018. 319 с.
2. Сабліна Ю.А. Управление основными средствами предприятия. *Экономика и управление в XXI: наука и практика*. 2016. № 3. С. 136-139.
3. Хлынин Э.В., Коровкина Н.И. Методы и модели взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия. *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки*. 2015. № 3. С. 58-61.
4. Шарко М.В., Гусаріна Н.В. Моделирование и прогнозирование процессов экономического развития в условиях динамических изменений внешней среды. *Бізнес Інформ*. 2018. № 6. С. 166-172.
5. Економіка підприємства (частина 1): навчальний посібник / М.В. Шарко, Н.В. Мешкова-Кравченко, О.М. Радкевич. Херсон: Олді-Плюс, 2014. 436 с.

Шевченко І.Ю.

*д. е. н., доцент, завідувач кафедри економіки і підприємництва,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
м. Харків, Україна*

ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На початку 2000-х рр. автомобільна промисловість України відігравала важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави, роблячи суттєвий внесок у формування ВВП і забезпечення зайнятості працездатного населення [1]. На жаль, сьогодні маємо ситуацію, коли колись потужний автомобілебудівний комплекс України переживає скрутні часи кризи економічного потенціалу, не витримуючи на автомобільному ринку конкуренції із зарубіжними автоконцернами.

Метою дослідження є ідентифікація циклічності автомобільної промисловості у системі національної економіки України.

Спираючись на бази статистичних даних Асоціації автовиробників України «УкрАвтопром» [2] і Державної служби статистики України [3], вважаємо за доцільне виділити наступні етапи розвитку автомобільної промисловості у системі національної економіки України:

1. «Інерційне функціонування» (до 1986 р.). У цей період засновано Запорізький автомобілебудівний завод, Луцький автомобільний завод, Кременчуцький автомобільний завод, Львівський автобусний завод. Обсяги виробництва автомобілів стабільно зростають. Попит на автомобілі перевищує пропозицію. Частка автомобільної промисловості у ВВП – 2,7%. Частка зайнятого населення у автомобільній промисловості – 1,1%.

2. «Турбулентність» (1986-1990 рр.). Засновано корпорацію «УкрАВТО». Обсяги виробництва автомобілів починають зменшуватися з огляду на введення госпрозрахунку. Частка автомобільної промисловості у ВВП – 2,1%. Частка зайнятого населення у автомобільній промисловості – 0,8%.

3. «Трансформація» (1991-2000 рр.). Обсяги виробництва автомобілів продовжують зменшуватися. У 1993 р. урядом розробляється Програма розвитку автомобілебудування. У 1997 р. вводиться в дію Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні». Засновано Кременчуцький автоскладальний завод, ПАТ «Черкаський автобус». Створено СП «АвтоЗАЗ-Даewoo». Частка автомобільної промисловості у ВВП – 1,3%. Частка зайнятого населення у автомобільній промисловості – 0,5%.

4. «Відновлення» (2001-2004 рр.). Засновано Єврокар, Чернігівський автозавод, Бориспільський автозавод, корпорацію «Еталон». Обсяги виробництва автомобілів стрімко зростають. У 2004 р. вводиться в дію Закон України «Про розвиток автомобільної промисловості України». Урядом затверджуються Інвестиційні програми ЗАТ «Львівський автомобільний завод», ВАТ «Луцький автомобільний завод», ТОВ «Кременчуцький автоскладальний завод». Частка автомобільної промисловості у ВВП – 4,1%. Частка зайнятого населення у автомобільній промисловості – 1,3%.

5. «Рецесія» (2005-2007 рр.). Обсяги виробництва автомобілів починають зменшуватися. Засновано корпорацію «Богдан», до складу якої ввійшов Луцький автомобільний завод. Розпорядженням Кабінету Міністрів України схвалено «Концепцію розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів у період до 2015 року». Частка автомобільної промисловості у ВВП – 3,2%. Частка зайнятого населення у автомобільній промисловості – 0,9%.

6. «Криза» (2008-2015 рр.). Дostroково втратили чинність Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» та Закон України «Про розвиток автомобільної промисловості України». Ліквідовано Кременчуцький автоскладальний завод. Львівський автобусний завод зупинив виробництво. Обсяги виробництва автомобілів стрімко зменшуються. Розпорядженням Кабінету Міністрів України схвалено «Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року». Частка автомобільної промисловості у ВВП – 0,4%. Частка зайнятого населення у автомобільній промисловості – 0,1%.

7. «Регрес» (з 2016 р. по теперішній час). Кременчуцький автомобільний завод, Бориспільський автозавод і корпорація «Богдан» частково припинили виробничу діяльність. Запорізький автомобілебудівний завод перебуває у стані санації. Фактичне використання наявної виробничої потужності автовиробників – близько 2%. Частка автомобільної промисловості у ВВП – 0,1%. Частка зайнятого населення у автомобільній промисловості – 0,02%.

В останні роки сильний негативний вплив на вітчизняну автомобільну промисловість здійснило таке явище як «євробляхи» або «єврономери» – ввезення на митну територію України вживаних автомобілів із порушенням вимог оформлення (автомобілі оформлювалися як транзит або тимчасове ввезення, тоді як призначалися для продажу та подальшої експлуатації на території України). Тривалий час влада ніяк не реагувала на ситуацію, що склалася, та лише наприкінці 2018 р. були внесені відповідні поправки до

Митного кодексу України та Податкового кодексу України, які мають протидіяти явищу нелегального ввезення автомобілів на територію України для подальшого продажу. Втім, наразі автомобілебудівний комплекс України потребує більш масштабної та комплексної державної підтримки.

Список літератури

1. Шевченко І.Ю. Автомобілебудування як провідна підгалузь машинобудування в Україні. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. Х.: ХНАДУ. 2015. № 3(10). Т. 1. С. 68-74.
2. Асоціація автовиробників України «УкрАвтопром». Статистика. URL: <http://ukrautoprom.com.ua/ru/statistika>.
3. Державна служба статистики України. Багатогалузева статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Шептуха О.М.

*к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
м. Харків, Україна*

РОЗВИТОК КОМЕРЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ ОБРОБКИ ДАНИХ В УКРАЇНІ

Україна рухається в напрямку розвитку інформаційного суспільства, інформаційно-телекомунікаційних технологій та інфраструктури і займає, хоча й низьке, але вище за середнє місце в світових рейтингах. При цьому, показники цих рейтингів свідчать, що з одного боку, в країні спостерігається позитивна динаміка зростання кількості користувачів мережі Інтернет.

Зокрема, кількість регулярних інтернет-користувачів в Україні у 3 кварталі 2019 року зросла на 7% - до 22,96 млн. осіб. Для порівняння, 20 років тому лише 1% українців користувалися інтернетом [1]. Зазначається, що зараз частка користувачів інтернету становить 71% (22,96 млн.), 65% мають інтернет вдома.

У містах з населенням більше 100 тис. жителів до кінця вересня 2019 р. інтернет-проникнення зросло з 71% до 74%, у населених пунктах з населенням менше 100 тис. жителів - з 53% до 70%, а у селах - з 53% до 58% [2].

Найактивнішими в інтернеті є українці віком від 15 до 24 років - серед них частка користувачів інтернетом становить 97%, люди від 25 до 34 років - 96%, користувачів віком від 65 років - уже 29% (рік тому було лише 14%). Частка жінок у загальній кількості інтернет-користувачів становить 52%.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ), кількість абонентів фіксованого широкопasmового доступу до мережі Інтернет (ШСД) станом на кінець 2018 року склала 5288 тис. осіб. Серед них найбільшу частку (87,1%) складають абоненти, що отримують послуги доступу на швидкості від 10 до 100 Мбіт/с [3].

Незважаючи на достатню кількість законів та стратегічних документів в сфері інформатизації, єдина державна політика відсутня. Наявність впливових гравців у сфері телекомунікаційного зв'язку, інформатизації та е-урядування, які слабо корелюють свою діяльність, призводить до відсутності єдиного центрального органу виконавчої влади, відповідального за формування та реалізацію такої політики.

Державна фінансова підтримка інформаційно-телекомунікаційних технологій та інфраструктури впродовж років систематично зменшувалася.

Фінансування розвитку регіональної системи ІТ та телекомунікаційної інфраструктури, зокрема, здійснюється в основному за рахунок обласних бюджетів, які значно відрізняються в кожному регіоні. При цьому, лідери в сфері інформатизації (Одеська і Дніпропетровська області) системно розвивають ІТ упродовж більше десяти років, виділяються значні кошти (в середньому близько 10 млн. грн. на рік).

Основними тенденціями розвитку послуг фіксованого доступу до Інтернету у 2018 р. були:

- динамічне зростання ринку послуг ширококутного доступу, в тому числі за рахунок збільшення кількості нових підключень абонентів, зростання споживання Інтернет-трафіку та збільшення рівня доходів від надання послуг ширококутного доступу;
- зростання впливу розвитку цифрової інфраструктури на подолання цифрового розриву та збільшення переліку доступних на території держави електронних послуг (e-Gov, e-Learning, e-Health, телемедицина тощо);
- збільшення обсягу наданих абонентам додаткових послуг та сервісів: OTT-сервісів, хмарних обчислень, антивірусного захисту тощо;
- збільшення кількості ліній фіксованого ширококутного доступу, які організовані з використанням волоконнооптичних технологій та радіо-технологій бездротового доступу (Wi-Fi), у порівнянні з кількістю мідних ліній, коаксіального кабелю, супутникових каналів.

Український ринок комерційних дата-центрів переживає не найкращі часи зараз. Багато вітчизняних компаній перенесли свої сервери за кордон і не поспішають повертати їх на Україну.

Комерційні центри обробки даних (дата-центри) отримують доходи від двох основних напрямків:

- 1) розміщення серверів (colocation);
- 2) надання хмарних сервісів.

Якщо обіг першого сегменту з 2013 р. впав майже на 35% – до 12,8 млн. дол. у 2017 р. Головними «стимулами затухання» прийнято вважати оперативні дії правоохоронців, через які підприємства почали масово переносити сервери за кордон, а також зниження тарифів гравцями для утримання клієнтів, що залишилися.

Дата-центри покладають великі надії на другий сегмент ринку – хмарні сервіси. Його обіг демонструє серйозне зростання: за останні п'ять років він зріс майже у 8 разів – до 15,9 млн. дол. на рік. У сегменті хмарних рішень на українському ринку лідирують світові гіганти Microsoft Azure та Amazon Web Services (AWS).

В Україні практично не відкриваються нові дата-центри зараз, тому що терміни повернення інвестицій вже розтягуються до 15-20 років.

Зростання на ринку хмарних сервісів можливе за умов:

- 1) з'явиться стратегія «Cloud First» на державному рівні;
- 2) реалізується «Програма спокою» по відношенню до українських операторів центрів обробки даних та хмарних сервісів;
- 3) для українського бізнесу на перший план вийде мета цифрової трансформації.

Стратегія розвитку ІТ-галузі визначає цілі та основні напрямки розвитку ІТ-галузі, а також механізми і способи досягнення поставлених цілей. При її розробці враховується ряд правових і нормативних актів, що з'явилися за останні п'ять років.

ІТ-галузь України має потенціал глобальної конкурентоспроможності та повинна стати однією з найважливіших точок зростання вітчизняної економіки до 2036 року. Її реалізація сприятиме досягненню показника обсягу експорту послуг, що надаються в різних галузях економіки, в розмірі 100 млрд. доларів на рік до 2024 року.

Також реалізація стратегії повинна сприяти зниженню залежності економіки країни від сировинного експорту за рахунок збільшення експорту продукції ІТ-галузі, підвищення рівня освіти і продуктивності праці за рахунок прискореного впровадження інформаційних технологій у найважливіші сфери економіки і поліпшенню загального інвестиційного клімату в Україні.

Нарешті, розвиток галузі необхідний для переходу до нового постіндустріального технологічного укладу, який базується на широкому впровадженні досягнень інформаційних технологій у всіх секторах економіки. Виконання заходів стратегії допоможе підтримати середній темп зростання галузі ІТ на рівні, який значно перевищує середній темп зростання ВВП - не менше ніж у 3 рази за весь період.

В стратегію в цілому включено 4 основні індикатори розвитку ІТ-галузі:

- 1) питома вага ІТ-галузі у ВВП, %;
- 2) питома вага чисельності зайнятих в ІТ-галузі у чисельності зайнятих по економіці, %;
- 3) продуктивність праці в ІТ-галузі, млн. грн.;
- 4) обсяг експорту комп'ютерних та інформаційних послуг, млн. дол.

Україні відводиться велика роль у формуванні вигляду ІТ-галузі в 2020-2025 рр. і перспективі до 2035 року. Передбачається забезпечити сприятливі умови для роботи підприємств по найбільш конкурентоспроможним напрямкам, включаючи кадрове забезпечення. На перший план виходять питання розробки і впровадження імпортозамінних технологій.

Пріоритетом України при формуванні стратегії розвитку ІТ-галузі повинні стати:

- забезпечення преференцій для вітчизняної конкурентоспроможної продукції, такої, як бізнес-додатки, антивірусне програмне забезпечення, інтернет-сервіси, що застосовуються у корпоративному середовищі;
- підтримка колективної розробки програмного забезпечення в сегментах ринку, де немає достатнього доробку у вигляді конкуренто-спроможних вітчизняних продуктів. Акцент здійснюється на клієнтські та мобільні операційні системи, серверні операційні платформи, системи управління базами даних, способи управління хмарною інфраструктурою, офісне і призначене для користувача програмне забезпечення;
- надання допомоги у розробці програмного забезпечення, пов'язаного з галузевою специфікою. Наприклад, розробка програмного забезпечення для промисловості, паливно-енергетичного комплексу, будівництва, охорони здоров'я, фінансового сектора, транспорту;
- усунення технологічної залежності від використання іноземних товарів державними органами і державними корпораціями у критичних галузях, зокрема, в галузі загальносистемного та інфраструктурного програмного забезпечення.

До ключових напрямів розвитку віднесена дослідницька діяльність в ІТ-галузі. Тут в числі пріоритетів позначений широкий спектр технологій, включаючи блокчейн, великі дані і інтернет речей.

Важливим напрямком є і підтримка розвитку малого бізнесу. У числі зазначених варіантів - пільгове кредитування і субсидіювання українських замовників ІТ при закупівлі вітчизняної продукції та здійсненні проектів з міграції власних інформаційних систем з зарубіжних на вітчизняні рішення.

Фінансування стратегії розвитку ІТ-галузі планується здійснювати за рахунок державних програм, програм інститутів розвитку, пов'язаних з розвитком інноваційної економіки та галузі, бюджетів суб'єктів і позабюджетних коштів за моделлю державно-приватного партнерства.

Список літератури

1. Крат М. Перспективи розвитку широкопугового доступу до мережі Інтернет у Львівській області. URL: <http://dialog.lviv.ua/perspektivi-rozvitku-shirokosmugovogo-dostupu-do-merezhi-internet-u-lvivskiy-oblasti/> (дата звернення 26.04.2020).
2. Кількість користувачів інтернетом в Україні виросла на 7% - дослідження. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2019/10/11/652498/> (дата звернення 26.04.2020).
3. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2018 рік. URL: https://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/8484/Zvit_za_2018_29032019_new.pdf (дата звернення 26.04.2020).

Шукліна В.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму

Татарінова В.В.

*студентка спеціальності 073 «Менеджмент»,
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна*

КАДРОВИЙ АКЦЕНТ В УПРАВЛІННІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах персонал перетворюється на стратегічний ресурс, сукупні здібності і можливості якого необхідні для здійснення дій, що забезпечують переваги і стабільність господарювання. Основною метою і головним результатом управління персоналом на підприємстві є формування його кадрового потенціалу, як самостійної системи і частини інших видів.

Проблемам управління персоналом і розвитку інформаційно-комунікаційного потенціалу підприємства присвятили свої наукові праці багато закордонних учених. Серед тих, хто закладав теоретичний фундамент імена Г. Ємерсона, Е. Майо, В. Оучи й інші. Особливості і тенденції кадрового забезпечення процесу управління потенціалом розкриті в працях багатьох вітчизняних вчених А. Андрєєва., Н. Гришина, С. Лопатина, В. Савельєвій, П. Журавлева, А. Кибанова та інших [1-4]. Посилення ролі людського чинника в діяльності промислових підприємства призвело до підвищення його значення у всіх процесах управління. У загальному вигляді кадрова політика є складовою безперервного, динамічного процесу управлінського впливу на інформаційно-комунікаційний потенціал, що характеризує його приховані можливості. Формування узгоджених цілей управління персоналом визначає вибір конкретних заходів формування інформаційного потенціалу, направлених на їх реалізацію. Найважливішим результатом реалізації кадрової політики (рис. 1) є формування і розвиток інформаційно-комунікаційного потенціалу промислового підприємства зі зворотнім зв'язком в системі [1].

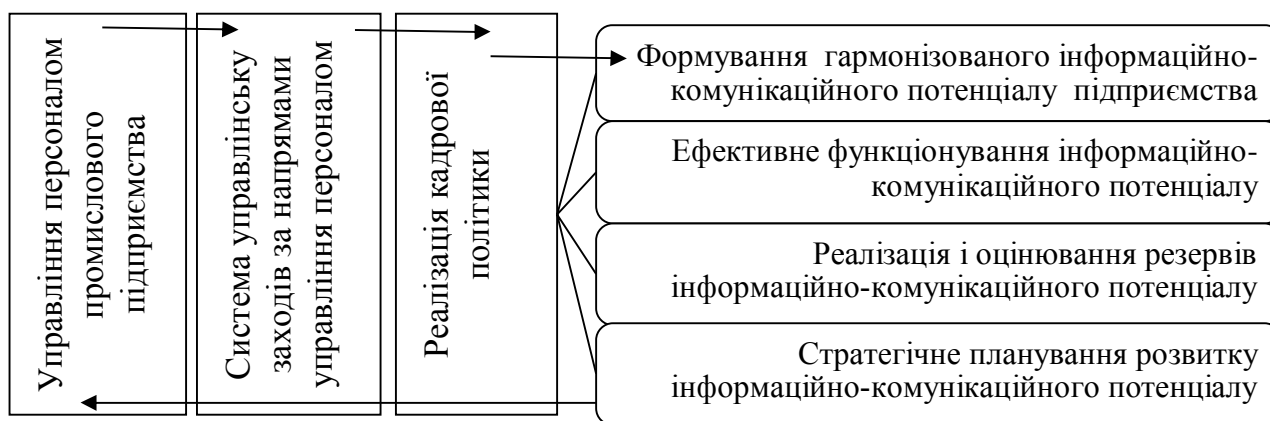


Рис. 1. Формування інформаційно-комунікаційного потенціалу як ознака реалізації кадрової політики підприємства [2-3]

В системі управління персоналом дуже важливо, усвідомивши механізм дії кожного з компонентів інформаційно-комунікаційного потенціалу, розробити систему взаємозалежних заходів, що впливають на найбільш повне використання резервів.

Про приріст продуктивності праці, за рахунок якісної її організації і створення умов для роботи з самовіддачею свідчать результати наукових досліджень економістів, соціологів і багатьох інших фахівців. На практиці не реалізований потенціалу виявляється у невідповідності між потребами і професійною структурою кадрів, між наявним і фактично

необхідним рівнем кваліфікації працівників; у нераціональному розподілі трудових функцій; у роботі не за спеціальністю; у незадоволенні працею. Уже саме об'єднання працівників у єдиний і планомірно організований процес праці породжує ефект колективної праці. Перевага цієї нової продуктивної сили над сумою сил працівників, що діють індивідуально, наочно проявилася на перших етапах широкого впровадження проектного підходу. Якщо сукупність фізичних і духовних здібностей людини є основою інформаційно-комунікаційного потенціалу, то соціальна, є кратною продуктивною силою, що виникає завдяки гармонізації стратегій, узгодженню цілей діяльності індивідів і відділів, рівнів управління. Як складне структурне соціально-економічне явище, інформаційно-комунікаційний потенціал промислового підприємства містить у собі кадровий, професійний, кваліфікаційний і організаційний компоненти. Це виділення носить умовний, а не абсолютний характер і покликаний чіткіше визначити ступінь цілеспрямованого впливу на ту чи іншу групу факторів, що формує кожну зі складових компетенціями кадрів. Це більш ніж необхідно в сучасних умовах, коли структура персоналу в промисловості визначається не інертністю і стійкістю, а мобільністю і гнучкістю, здатністю до перебудови, що особливо важливо в умовах інформаційного суспільства (табл. 1).

Таблиця 1. Теоретичні підходи до визначення поняття «інформаційне суспільство»

Підходи/вчені	Тлумачення сутності
Організаційний Савельєва В. С. [2, с. 3]	Суспільство, у якому якість життя так само, як і можливості змін і економічного розвитку, усе більшою мірою залежать від інформації та її використання
Функціональний Ю. Петрухно [1, с.129]	Якісно новий етап розвитку людства, в якому будь-яка людина за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій може отримувати, переробляти, розповсюджувати інформацію
Інституціональний І. Арістова, В. Ліпкан [2, с. 58]	Суспільство нового типу, що формується внаслідок глобальної соціальної революції та породжується вибуховим розвитком і конвергенцією інформаційних і комунікаційних технологій
Комунікаційний Стец І. І. [3]	Суспільство з високим рівнем розвитку інформаційної культури

Окрім цього до інформаційного суспільства різними авторами [4-5] застосовувалися також історичний, цивілізаційний, технологічний, інформаційно-технологічний, соціально-філософський, економічний, інформаційно-економічний, компетентнісний, професійний, просторовий, культурний, поведінковий підходи.

Виходом доцільно вважати поглиблення і розширення кваліфікаційного потенціалу персоналу у напрямі опанування ним відповідних технологій і методик управління інформаційно-комунікаційним потенціалом, що має супроводжуватися відповідною оцінкою управлінської придатності [5]. Оскільки керівники промислових підприємств, що не запроваджують системної кваліфікаційної оцінки персоналу, як правило, не можуть здійснити ефективного вибору певної стратегії реалізації чи розвитку.

Дослідження підходів до управління персоналом дозволяє зробити висновок про те, що процеси недостатньо узгоджені зі стратегіями розвитку інформаційно-комунікаційного потенціалу промислових підприємств. Це обумовлено тим, що топ-менеджмент не акцентує увагу на визначальній ролі знань персоналу в досягненні стратегічних цілей і ефективності функціонування інформаційно-комунікаційного потенціалу. Робота з персоналом, яка орієнтована на перспективу, є вищим рівнем переваг потенціалу, до якого доцільно направляти зусилля. В умовах динамічності сучасного світу виникає необхідність в оперативності прийняття управлінських рішень, які не тільки реагуватимуть на наслідки цього впливу, але й прогнозуватимуть настання цих змін.

Список літератури

1. Мамонов К.А., Угоднікова О.І. Планування потенціалу розвитку будівельного підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. 2013. С. 311.

2. Савельєва В.С. Кадрове забезпечення процесів формування і оцінювання інформаційного потенціалу. Краматорск: ДГМА, 2007. 80 с.
3. Мірцхулава А. Особливості управління потенціалом підприємства в сучасних умовах господарювання. URL: http://1 ibrary.udpu.org.ua/1 ibrary_ files/stud_ konferenzia/ 2014/ 47.pdf.
4. Стец І.І. Адаптивне управління потенціалом підприємства. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2013. № 18. С. 154-162.
5. Шаманська О.І. Система ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 9. URL: <http://www.economy. nayka.com.ua/?op=1&z=2303>.

Chen Fuli

Ph.D Student

Pasko O.V.

*Ph.D (Economics), Associate Professor, Faculty of Economics and Management,
Sumy National Agrarian University
Sumy, Ukraine*

SAMPLE AND DATA SELECTION IN FINANCIAL DISTRESS PREDICTION

In the research of company financial distress prediction, the general steps are: sample selection, prediction indicators selection, prediction model construction, and calculation test. The model is the core of prediction, but the quality of samples and data also has an impact on prediction accuracy. The representative sample data that meets theoretical assumptions will help the correct construction of the prediction model.

1. Selection range of sample enterprises. First, the concept of financial distress currently does not have a unified definition, which has resulted in different definitions of the scope of financial distress enterprises in different studies. Most Western researchers use bankruptcy as a sign of financial distress, while most Chinese researchers use Special Treatment by stock exchange as a sign of financial distress. In addition, there are other scholars who regard the negative net profit, the inability to repay interest in a timely manner, and the inability to repay debt principal as signs of financial distress. For example, if bankruptcy is used as a sign of financial distress in China, it will be difficult to find enough sample companies and data.

2. The proportion of financially distressed enterprises and financially healthy enterprises. In the study of financial distress prediction, due to the small number of companies in financial distress, we regard this problem as the prediction of an unbalanced sample. If prediction is performed according to the actual proportion of financially distressed companies and financially healthy companies among all listed companies, the prediction model will be too difficult to construct. In the current financial distress prediction research, researchers often choose the sample ratio based on experience and available data, which may make the prediction model insufficient to adapt to the actual situation to a certain extent, making it difficult to promote the application. At the same time, different forecasting models and theoretical foundations also determine the scope of the sample companies. For example, due to the limitation of calculation methods, the prediction model based on statistical methods will use fewer samples, and the ratio of selected financial distressed enterprises and financial healthy enterprises is also relatively low. Some artificial intelligence prediction models require more data, and tend to use more years, a larger range of samples, or even full sample data.

3. Financial data selection. Accounting-based information is the main source of data for financial distress prediction, so the choice of data is also crucial to the construction of the model [1, p. 2]. The choice of financial data depends on whether the data is available, reliable, and comparable. The first is to select the data sampling frequency. The easiest and most reliable data at present is the accounting information from corporate financial statements, which is annual information. Generally, listed companies will also publish half-year reports and quarterly reports,

which is also a relatively reliable source of information. Some researchers also use high-frequency information such as stock prices, stock indexes, and industry indexes. The second is the need for predict methods and models, and it also puts forward requirements for data selection. The predict method based on static data generally uses annual data, and the predict method based on panel data often uses semi-annual reports, quarterly reports, and even some high-frequency information. Predict models based on statistical methods often use data from the first two years of financial distress, and up to the first five years, because the longer the data, the lower the accuracy of the prediction. The predictive model based on artificial intelligence is more inclined to use as much data as possible, sometimes using data of ten years or more [2, p. 9].

4. Selection of non-financial data. As an important supplement to financial data, non-financial data has received more and more attention from researchers in recent years. Non-financial data can be divided into traditional non-financial data and new types of non-financial data. Traditional non-financial data generally includes corporate governance structure, financial audit opinions, market indexes, mergers and acquisitions, litigation events, violation handling, market events, etc. Some of these data can be encoded and used as scale data or categorical data in prediction. New types of non-financial data mainly include annual report texts, online news, and social network information. With the development of data mining, semantic analysis and big data analysis technologies, new types of non-financial data have also become a research hotspot. This information is often unstructured, which is difficult to extract, low in information content, and difficult to process and model. Researchers usually need to extract data with the help of high-level programming languages and analyze and encode with the help of big data processing software before they can be included in the prediction model.

References

1. Shi, Y., & Li, X. (2019). A bibliometric study on intelligent techniques of bankruptcy prediction for corporate firms. *Heliyon*, 5 (12), e02997. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2019.e02997>.
2. Li, L., & Faff, R. (2019). Predicting corporate bankruptcy: What matters? *International Review of Economics and Finance*, 62, 1-19. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2019.02.016>.

Секція: ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
Section: INVESTING ACTIVITY

Бандура Т.І.
аспірант,

Науковий керівник: **Притула Х.М.**, *д. е. н.,*
завідувач сектору проблем транскордонного співробітництва,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»
м. Львів, Україна

КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАРОЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Світовий досвід пропонує сучасні технології для формування сприятливого клімату та позитивного іміджу регіону: краудсорсинг, краудфандинг, краудінвестинг.

Краудсорсинг передбачає передачу певних виробничих функцій необмеженому колу осіб-добровольців для вирішення суспільно значущих завдань переважно за допомогою сучасних інформаційних технологій. Іншими словами, краудсорсинг – це використання потенціалу певної групи людей для вирішення певних завдань на добровільних засадах.

Лінус Торвалдс вперше використав технології краудсорсингу у створенні операційної системи Linux. Цей проект започаткував напрям у галузі ІТ, а саме створенні програмного забезпечення Open Source. Обговорення програми Windows 7 в мережі у 2009 р. на стадії її розробки також використовувало крауд-технології. Внаслідок цього обговорення розробники максимально врахували побажання і вимоги користувачів, що випробували операційну систему.

Прикладом краудсорсингу на державному рівні є представлення та обговорення Ісландією конституції на сторінці соціальної мережі Facebook.

Краудсорсинг включає наступні етапи:

- організація (збір, оброблення інформації та конструктивних ідей);
- методологія (збір пропозицій до проектів);
- згуртована робота підготовленого персоналу (для отримання консолідованої інформації від незалежних експертів).

Крауд-технології використовують не тільки у бізнесі, але і для ефективної комунікації органів управління з громадськістю. Краудсорсинг у регіоні сприятиме залученню мешканців територій до вирішення проблем, які виникають в регіоні (на даній території) шляхом висловлення пропозицій та ідей, застосування власних знань та досвіду.

Краудфандинг – це колективне співробітництво осіб-донорів, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет для того, щоб підтримати зусилля інших осіб або організацій (реципієнтів).

Іншими словами: краудфандинг – це інноваційний спосіб збору коштів, який не потребує великої кількості витрат. У ньому беруть участь три сторони: автор проекту, спонсор (інвестор) та посередник (краудфандингова платформа). Посередник створює свій ресурс з ціллю організувати зустріч двох сторін на майданчику. Завдання краудфандингової платформи: аналіз проектів; збір коштів; контроль отримання автором коштів від посередника і повернення, якщо повна сума не була зібрана.

Вигода платформи: оплата за організацію та супровід процесу збору коштів.

Беззаперечно є наявні переваги для автора і спонсора в процесі краудфандингу, але є і ризики для учасників.

Найсуттєвішою проблемою є відсутність законодавчої бази для реалізації даних технологій в Україні. Внаслідок цього, існуючі платформи змушені будувати певні юридичні

моделі в рамках загальних норм законодавства, що спричиняє значні витрати та «хитке» правове становище. Діяльність краудфандингових майданчиків можна підпорядковувати під поняття реалізації фінансових послуг, а можна і трактувати як інші послуги. Через відсутність чіткого законодавства у цій сфері, велика кількість проектів реалізовується через відповідні платформи інших країн, де краудфандингова діяльність трактується законом.

Зважаючи на те, що ринок краудфандингу в Україні є перспективним, доцільно розробити правове поле для цього виду діяльності. Прийняття закону про краудфандинг з трактуванням визначення категорії та з роз'ясненням усіх зобов'язань сторін-учасників процесу буде першим етапом. Наступним має бути популяризація та сприяння створенню краудфандингових платформ.

Краудінвестинг – форма інвестування, аналогічна краудфандингу, але має свої відмінності. Краудінвестинг дозволяє інвестору очікувати відносно високих доходів, у разі успіху обраної компанії, але з розумінням можливих високих ризиків.

Стартував краудінвестинг, як самостійна концепція тільки в 2012 році, чому сприяв підписаний Обамою JOBS Act, який дозволив займатися інвестиціями не тільки кваліфікованим інвесторам, але й звичайним жителям США. У травні 2016 року нарешті набрала чинності глава 3 Jumpstart Our Business Startups Act (JOBS Act), яка усунула перешкоджаючі бар'єри для краудінвестингу.

За даними видання «Forbes» найбільшими онлайн-платформами краудфандингу та краудінвестингу у світі, що фінансують комерційні проекти, є наступні:

1. «AngelList» – американська платформа для залучення пайових або боргових інвестицій в стартапи (лише для акредитованих інвесторів);
2. «Early Shares» – пайова краудфандингова платформа фінансування малого бізнесу в Америці;
3. «Crowdcube» – пайова платформа (розташована на серверах Великобританії);
4. «Fundable» – платформа для фінансування малого бізнесу (на безповоротній та поворотній основах);
5. «Seedrs» – британська платформа для інвестування стартап-проектів на ранніх стадіях розвитку;
6. «CircleUp» – пайова платформа (розміщена на серверах у США);
7. «Crowdfunder» – глобальна мережа для пайової участі та краудфандингу малого бізнесу, стартапів та соціальних проектів;
8. «WeFunder.com» – мережа, безризикового інвестування перспективних стартап-проектів;
9. «Equity Net» – єдина запатентована краудфандингова платформа для підприємців, інвесторів, державних структур, бізнес-інкубаторів орієнтована на інвестування середнього бізнесу;
10. «RockThePost» – платформа, орієнтована на взаємодію стартап-підприємців з акредитованими інвесторами.

На сьогодні в розвинених країнах працює багато платформ, де мешканці регіону фінансують усі сфери: від благодійності до стартапів. США є лідером з краудфандингу – 344 платформи, наступне місце посідає Великобританія – 87, а третє місце Франція – 53.

Слід зауважити, що в Україні крауд-технології на початковій стадії впровадження. З ціллю фінансування місцевих проектів мешканці міст, регіонів починають використовувати мережеві технології та краудфандинг. Місцева влада також повинна використовувати крауд-технології та залучати мешканців брати активну участь у розвитку громад, міст, регіонів. Крауд-технології є цікавими для використання «паковано», тобто: краудсорсинг дає можливість отримати думку жителів, їх пропозиції та можливі шляхи усунення недоліків чи шляхи покращення ситуації на певній території, а отримані згенеровані ідеї можливо втілити за рахунок краудфандингових та краудінвестингових платформ з залученням фінансування

зацікавлених сторін. За кордоном безліч проектів отримують фінансування таким шляхом і успішно реалізуються.

Вирішення проблем шляхом використання краудтехнологій є обґрунтованими і легко сприймається громадою та жителями регіону. Перевага є в тому, що немає обмежень щодо залучення коштів та кількості учасників. Навіть невеликі вкладення є важливими, а учасники отримують задоволення від участі в вирішенні проблем регіону чи території, на якій проживають. Також, краудфандинг дозволяє одночасно співфінансувати кілька проектів, які реалізуються в регіоні, і не виключає можливості отримання прибутку, чим, власне, є цікавий населенню інвестувати власні заощадження з мінімальними ризиками.

Вимогою сучасних реалій є розробка дієвого механізму управління інвестиційними можливостями регіону, який повинен передбачати визначення пріоритетних напрямів інвестиційних вкладень з урахуванням економічних особливостей регіону. Одним з напрямів якого, повинно стати широке застосування крауд-технології, як інструменту залучення інвестицій у регіон.

Список літератури

1. Morisset J. Does a Country Need a Promotion Agency to Attract Foreign Direct Investment? // Policy research working paper. *The World Bank*. 2003. № 3028, April.
2. Wells L., Wint A. Marketing a Country, Revisited. *FIAS Occasional Paper*. 2001. № 13.
3. URL: <https://axon.partners/uk/uncategorized/crowd-investing/>.

Бражник Л.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Ринковий напрямок розвитку економіки України повинен передбачати забезпечення стійкого функціонування суб'єктів підприємницької діяльності та підвищення рівня життя громадян, що передусім пов'язано з відновленням ефективності процесів виробництва та обігу капіталу, як основних чинників відтворення. Саме інвестиційні ресурси посідають важливе місце у проведенні інвестиційної політики як окремого підприємства, так і країни в цілому. Через недостатнє забезпечення та неефективне управління інвестиційними ресурсами, як на макрорівні, так і мікрорівні, що зумовлено низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, економіка України досить повільно долає кризовий стан. Актуальність пошуку науково-обґрунтованих засад формування джерел інвестиційних ресурсів зумовлена необхідністю стабілізувати позитивний вектор макроекономічної динаміки.

Основною частиною інвестицій є капітальні вкладення, головна функція яких полягає у відтворенні основних виробничих фондів і фондів соціальної інфраструктури. Вони відіграють також важливу роль у формуванні, поліпшенні та розширенні матеріально-технічної бази [1].

Динаміка, що відображена у рис. 1, свідчить про зміни у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій в Україні за останні 8 років. Найбільшу частку у цій структурі належить власним коштам підприємств та організацій, зокрема 68,1% за підсумками 2019 року. Проте скоротилась частка у загальній структурі інвестування кредитів банків та інших позик з 16,1% у 2012 році до 7,0% у 2019 році, що пояснюється не вигідними умовами для фінансування, зростанням ставок тощо. Аналогічна ситуація простежується при фінансуванні за рахунок коштів державного бюджету порівняно 2019 року до 2012 року, але необхідно зазначити позитивні зміни щодо збільшення цієї складової фінансування на 2,5 п.п. порівняно з 2013 роком, який характеризувався початком глибоких кризових явищ в Україні. Майже двічі більше порівняно з фінансуванням за рахунок коштів державного

бюджету становила частка місцевих бюджетів – 9,6% у 2019 році (що втричі більше порівняно з 2012 роком). Це характеризує спроможність місцевих органів влади більше залучати коштів у місцеві та регіональні проекти. Найменша частка у загальній структурі джерел фінансування капітальних інвестицій у 2019 році належала коштам іноземним інвесторам та склала 0,6%, що пов'язано з погіршенням інвестиційного клімату країни та небажанням потенційних інвесторів ризикувати, вкладаючи кошти в економіку України. Отже, саме суб'єкти підприємництва вкладають, у першу чергу, власні кошти для формування матеріальних і нематеріальних активів.

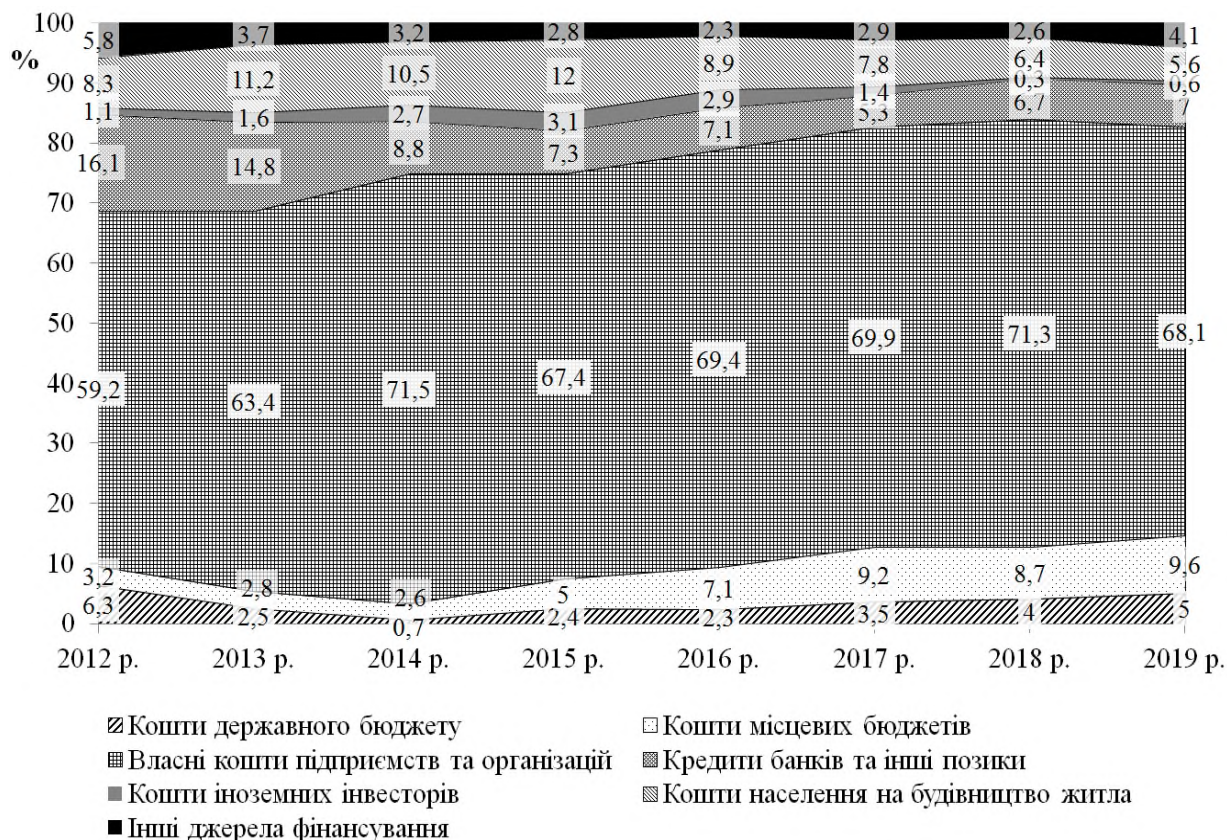


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування в Україні
 Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України [2]

Таким чином, успішно діюча інвестиційна діяльність країни – необхідна умова для стійкого та стабільного економічного зростання, а інвестиційна політика є однією зі складових частин економічної політики держави, а отже уряд безпосередньо може впливати на темпи об'єму виробництва, прискорення інновацій, зміну структури громадського виробництва та вирішення широкого ряду соціальних проблем.

Розроблена та узгоджена інвестиційна політика не може бути здійснена без чіткого порядку її реалізації, який включає:

1. Розробку концепції інвестиційної політики, вибір стратегічних орієнтирів і пріоритетів розвитку інвестиційної сфери, а також інструментів регулювання.
2. Створення необхідної нормативно-правової бази для функціонування інвестиційного ринку.
3. Визначення повноважень і порядку взаємодії державних, регіональних і місцевих органів управління у сфері регулювання інвестицій.
4. Формування інфраструктури інвестиційного ринку.
5. Здійснення контролю реалізації інвестиційної політики.

Список літератури

1. Титаренко Н. О., Поручник А. М. Теорії інвестицій : навч. посібник. К.: КНЕУ, 2000. 160 с.

2. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.04.2020).

Ковалева Н.П.

старший преподаватель,

*Учреждение образования «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»
г. Гомель, Республика Беларусь*

«ИНВЕСТИЦИИ»: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ

В настоящее время правовым вопросам привлечения инвестиций посвящен Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З «Об инвестициях» (далее - Закон № 53-З), ориентированный на закрепление базовых правовых основ осуществления инвестиций и обеспечение гарантий инвестиционной деятельности, где также детализированы, расширены права, законные интересы инвесторов и их правовая защита.

Отсутствие единства подходов к определению понятия «инвестиция» остается одной из актуальных проблем, которая существенно осложняет международное экономическое сотрудничество, особенно в условиях все возрастающей динамики инвестиционных отношений. В переводе с латинского языка слово «инвестиции» означает «вложения». Традиционно наука рассматривает инвестиции в двух аспектах: как экономическую и как правовую категории, которые тесно взаимосвязаны.

В соответствии со статьей 1 Закон № 53-З под инвестициями понимается любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, предусмотренными Законом, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, в частности:

- движимое и недвижимое имущество, в том числе акции, доли в уставном фонде, паи в имуществе коммерческой организации, созданной на территории Республики Беларусь, денежные средства, включая привлеченные, в том числе займы, кредиты;
- права требования, имеющие оценку их стоимости;
- иные объекты гражданских прав, имеющие оценку их стоимости, за исключением видов объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается (объекты, изъятые из оборота) [1].

В настоящее время в правовой литературе представлен достаточно широкий спектр определений «инвестиций», что свидетельствует не только о наличии разных точек зрения на концептуальные основы этого комплексного явления, но и об актуальности дальнейших исследований в данной области.

Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина и М.В. Макарова определяют понятие «инвестиций» как совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определённый срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта [2, с. 10]. Н.В. Игошин даёт достаточно общее понятие «инвестиций» как экономической категории, выражающейся в долгосрочном вложении капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли [3, с. 5]. С.В. Валдайцев и П.П. Воробьёв характеризуют понятие «инвестиций» как вложение инвестором (иностранным инвестором) принадлежащих ему объектов гражданских прав в виде имущества (в т.ч. денежных средств, паёв, акций и др. ценных бумаг, машин, оборудования); исключительных прав на интеллектуальную собственность (в т.ч. технологии, конструкторские разработки, и т.п.) в осуществление предпринимательской и иной экономической деятельности [4, с. 13].

Обращение к трактовке термина «инвестиции» в зарубежной литературе показывает, что в различных школах и направлениях определения понятия «инвестиции» содержат общую существенную черту – связь инвестиций с получением дохода как целевой установки инвестора. В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Такой подход к определению понятия «инвестиции» в большинстве теорий является основным.

Вместе с тем нередко встречаются мнения, в соответствии с которыми предлагается различать категории «инвестиций» с одной стороны, и «вложений капитала», с другой стороны, на том основании, что отличительным признаком инвестиций является производительный характер данной категории. При этом под инвестициями понимается, как правило, приобретение средств производства, а под вложениями капитала – покупка финансовых активов. В специальных исследованиях, посвященных проблемам инвестирования, инвестиции определяются как способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и (или) принести положительную величину дохода.

Полагаем, что «инвестиции» выражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности в результате которых формируется прибыль (доход) или достигается социальный эффект. Таким образом, учёт многообразных форм инвестиций осуществляется на основе более широкой трактовки инвестиций как любого вложения капитала, направленного на его прирост. Такой подход определяет в качестве существенного признака инвестиций не характер вложений, а связь инвестиций с возрастанием капитала (получением дохода), при этом в большинстве трактовок экономистов инвестиции являются статичным понятием, т.е. основаны на вложении капитала с учетом предполагаемой прибыли по истечении определенного периода времени.

Достаточно обстоятельно понятие «инвестиции» обосновала Н.Н. Вознесенская: «под инвестициями следует понимать такое предоставление средств иностранным инвесторам, при котором обязательным является экономическая активность». При этом основная деятельность иностранного элемента должна быть направлена на согласованное целевое использование этих средств при условии, что эта деятельность приведет к созданию объекта, способствующего развитию экономики государства. Однако А.Г. Богатырев, критикуя данное определение за неполноту, подчеркивает, что одним из главных элементов правового понятия «иностранные инвестиции» является собственность, поэтому иностранные инвестиции – это собственность в различных видах и формах, вывезенная из одного государства и вложенная в предприятие на территории другого государства.

Инвестиции в западной экономической литературе рассматриваются в единстве двух аспектов: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат). Наиболее очевидно данный подход представлен в работах Дж.М. Кейнса, по мнению которого инвестиции – это часть дохода в заданный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода. На наш взгляд данное определение достаточно чётко выделяют две стороны инвестиций: ресурсы (с целью накопления дохода) и вложения (использование ресурсов), обеспечивающих прирост имущества.

Множество подходов в понимании экономической сущности «инвестиций» обуславливает неоднозначность толкования данного понятия и в праве. В толковом словаре инвестиции определяются как долгосрочные вложения капитала в отдельные отрасли экономики. Большая советская энциклопедия также определяет инвестиции как долгосрочные вложения капитала в промышленность, транспорт, сельское хозяйство и другие отрасли экономики. Юридическая энциклопедия предлагает схожую дефиницию: «инвестиции – долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных отраслей, социально-экономические программы, инвестиционные проекты, инновационные проекты».

Через экономическое содержание «инвестиции» можно определить его юридическое содержание. Юридическое содержание понятие «инвестиции» по мнению П.В. Сокола состоит «в законодательном закреплении того, что может быть инвестициями, в определении их сущности, сферы применения данного института, а также правовых форм осуществления инвестиционной деятельности» [5, с. 8].

Ни одно из указанных выше определений нельзя назвать полным. На наш взгляд понятие «инвестиции» многогранно, а поиск «универсального понятия» осложнен тем, что сам термин «инвестиции» привнесён именно из экономической науки. В этой связи более правильным представляется определение «инвестиции» через систему признаков, которые в своей совокупности образуют содержание рассматриваемого понятия. Итак, «инвестиция» могут включать осуществление вклада (денежного или иного характера), вклад должен способствовать установлению долговременных отношений между инвестором и предприятием, целью вклада должно быть получение прибыли и наличие предпринимательского риска.

Ранее в законодательстве Республики Беларусь «под инвестициями понимали любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата». Анализируя приведенное определение «инвестиций» в статье 1 Закона № 53-З с определением, ранее содержащимся в законодательстве следует отметить, что, по содержанию, данное определение является более развёрнутым и включает в себя расширенный перечень предметов инвестирования, оснований принадлежности их инвестору, указывается территория инвестирования и открытый перечень целей инвестирования.

При анализе понятия «инвестиции» необходимо иметь ввиду следующее: для его рассмотрения недостаточно изучения только содержания названного понятия в силу того, что определение инвестиций неразрывно связано с понятием инвестиционной деятельности, поскольку ценность материального или нематериального характера может приобрести статус инвестиции исключительно в процессе вложения их в какой-либо объект предпринимательской деятельности для извлечения дохода в будущем (в процессе инвестиционной деятельности). Термин «инвестиции» сложен и универсален, употребляется экономическими и юридическими науками. Инвестиции можно определить как имущество и иные права, имеющие денежную оценку, подлежащие вложению в объекты инвестиционной деятельности с целью получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта и обладающие определенными признаками как длительность, непрерывность, риск для обеих сторон.

Подводя итог, отметим, что под инвестициями понимается любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, предусмотренными законодательством, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, в частности: движимое и недвижимое имущество, в том числе акции, доли в уставном фонде, паи в имуществе коммерческой организации, созданной на территории Республики Беларусь, денежные средства, включая привлеченные, в том числе займы, кредиты; права требования, имеющие оценку их стоимости; иные объекты гражданских прав, имеющие оценку их стоимости, за исключением видов объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается (объекты, изъятые из оборота).

Список литературы

1. Об инвестициях: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 53-З // Эталон–Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2019.

2. Подшиваленко, Г.П. Инвестиции: Учебное пособие / Под общ. ред. Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Кнорус, 2004. 336 с.
3. Игошин, Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирования: Учебник для вузов / Н.В. Игошин. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 278 с.
4. Валдайцев, С.В. Инвестиции: учеб. / Под ред. В.В. Ковалёва, В.В. Иванова, В.А. Лялина. М.: ТКВелби, Изд-во Проспект, 2004. 290 с.
5. Юридическая энциклопедия / Под ред. В.А. Якушина. Тольятти, 2004. Т. 3. 433 с.

Hu Sen

*Henan Institute of Science and Technology,
Henan, China;*

*1st year master student, EP "Business Economics",
Scientific adviser: **Lukash S., Ph.D., ass. professor,***

*Sumy National Agrarian University
Sumy, Ukraine*

THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON THE CHINESE ECONOMY

Foreign direct investment is one of the main forms of capital internationalization. According to the definition of IMF, FDI refers to an investment in which an enterprise operating in a country other than the investor has a continuous interest. The purpose of FDI is to have a say in the operation and management of the enterprise. FDI is usually divided into greenfield investment and cross-border mergers and acquisitions. Greenfield investment refers to the ownership of part or all of the assets of a multinational company in the host country by foreign investors. There are two forms of greenfield investment: the establishment of an international sole proprietorship and an international joint venture. With the development of economic globalization, the proportion of greenfield investment in FDI has decreased. Transnational merger and acquisition is a kind of transnational direct investment method that transnational corporations are more willing to adopt to participate in the process of economic integration.

According to different motivations, FDI can be divided into three categories: market-oriented (the influence on trade is mainly the substitution effect), production-oriented (the influence on trade is mainly the promotion effect) and trade-promoting (the influence on trade is mainly the promotion effect). Initially, China's foreign direct investment was production-oriented because of its low labor cost and advantages of low energy and raw material costs. With China's accession to the WTO, the motive of multinational companies to invest in China is market-oriented, and its purpose is to occupy the domestic market share in China. As China's domestic market matures, the proportion of such market-oriented FDI will continue to rise.

At present, China has been the largest FDI inflow of developing countries for more than a decade, which fully shows that the world funds are very optimistic about China's economic development. From the perspective of the industrial structure of investment, China's utilization of foreign direct investment is mainly the manufacturing industry. From the perspective of regional distribution of investment, foreign direct investment in China is mainly concentrated in coastal areas. Investment in coastal areas accounts for about 90% of total investment.

For a long time, the main way of FDI inflow into China is greenfield investment, and more and more foreign-funded enterprises and Sino-foreign joint ventures have adopted the direct investment mode. However, with the development of trade globalization and under the influence of global cross-border mergers and acquisitions, the reorganization of state-owned enterprises has attracted more and more investment in cross-border mergers and acquisitions.

The capital from Hong Kong, Macao and Taiwan has always occupied a large proportion in China's foreign direct investment. In the early stage of reform and opening up, it accounted for about 80% of the total. However, with the deepening of reform and opening up, large multinational companies from developed countries such as Europe, the United States and Japan have significantly

increased their direct investment in China. So the proportion of Hong Kong, Macao and Taiwan capital began to decline.

The impact of foreign direct investment on the Chinese economy

1. FDI promotes GDP growth. According to the empirical analysis of academic circles, China's economic growth rate is positively correlated with the proportion of FDI in GDP in the first two periods, and its significance is getting better and better with the increase of correlation coefficient, which indicates that FDI can effectively promote the development of China's economy.

2. A large amount of FDI inflows increased China's capital stock and made up for the double gap between savings and foreign exchange. That is, through the use of foreign capital to increase domestic investment, promote their own economic development. In addition to acting on domestic investment, FDI also has an impact on domestic savings. The savings of domestic residents and the foreign savings into the country together constitute the total savings of a country, and FDI is a part of the foreign savings. According to the income and expenditure methods of GNP, the difference between domestic savings and domestic savings should be exactly equal to the current account deficit.

3. One of the main purposes of FDI in China is to promote the increase of China's exports, so the increase of exports has a direct relationship with the inflow of FDI. In addition, foreign-funded enterprises often import raw materials and equipment from the parent company or its subsidiaries, thus driving the increase of China's imports. In China, foreign direct investment drives export growth, which is conducive to the accumulation of current account surplus.

4. FDI promotes domestic employment. China has a large number of surplus labor, the inflow of foreign capital has created a large number of employment opportunities, promoting the transfer of rural surplus labor to non-agricultural industries. Since the reform and opening up, the number of employees employed by foreign-invested enterprises has been increasing year by year. FDI absorbs a large number of labor force for employment, which greatly alleviates the employment pressure in China and promotes the economic growth in China.

5. FDI improves comprehensive factor productivity. Neoclassical growth theory holds that TFP can represent the remaining part of output that cannot be explained by the input of labor and capital, and TFP covers such factors as system, resource structure and technology. Through the spillover effect of technology and the demonstration effect of system, foreign direct investment promotes the comprehensive factor productivity of our country. The spillover effect of technology is realized through the hard way of technology progress caused by technology transfer and the soft way of technology progress driven by direct investment in the process of technology transfer. When the academic circles make the correlation analysis of the total foreign direct investment and the comprehensive factor productivity of each province, it comes to the conclusion that FDI can improve the comprehensive factor productivity of our country on the whole.

6. FDI promotes the upgrading of industrial structure. When making FDI, Multinational Enterprises use new technologies to transform and upgrade their existing production and operation behaviors, which greatly promotes the adjustment of industrial structure in the host country. From the perspective of industry structure, FDI used in China is concentrated in manufacturing industry. From the change of China's industrial structure, the proportion of the primary industry is decreasing year by year. In addition, the advanced production technology and management technology also greatly promote the domestic utilization of foreign capital industry's technical progress is relatively higher, promoted the transformation of the industrial structure.

7. In addition, FDI enterprises operating in China can also increase a considerable amount of revenue for our tax revenue. According to statistics, the tax on foreign-invested enterprises accounts for more than 20% of the total tax revenue in China.

Problems of foreign direct investment in China

Among developing countries, FDI inflows into China have ranked the first for more than a decade in a row, but in the context of the global flow trend, there is still a large gap between the amount of FDI inflows and the amount of China's current economic development needs.

1. Foreign investors seek for enterprise holding and monopoly. In this century, more and more foreign direct investment adopts the mode of sole proprietorship. In addition, in many Sino-

foreign joint ventures, it is not uncommon for foreign investors to control the equity of the enterprises by various means. The author thinks that there are two main reasons why foreign businessmen try their best to obtain the control right of enterprises. First, with the continuous progress of the reform of the domestic system, the environment of wholly foreign-owned enterprises in China has been significantly improved, and they no longer rely on Chinese investors. Secondly, the foreign businessmen keep their competitive advantage.

2. China's market for technology failed to achieve. China has been trying to use its vast market to introduce advanced technology from abroad. However, for many years, foreign-invested enterprises often strictly control the diffusion of their technologies, and the purpose of exchanging technology with market has not been well realized. In recent years, China's market share in exchange for the most advanced technology is always not, which makes China's strategic industry technology is always in a backward position, always unable to compete with developed countries, which will inevitably endanger China's economic security. On the contrary, foreign direct investment brings great harm to the sustainable development of our country by transferring polluting enterprises to China.

3. Unbalanced distribution of FDI investment industry. From the 1980s to the beginning of this century, China's FDI has serious industrial structure problems. In FDI, the proportion of processing industry is relatively large, but the proportion of heavy chemical industry investment is relatively small. After our country joins WTO, our country heavy chemical industry investment begins to increase continuously. At present, the main problem in the industry structure of FDI in China is that the proportion of service industry is seriously low. With the further inflow of foreign capital, the imbalance of China's industrial structure will be further aggravated.

4. The proportion of foreign direct investment is unbalanced. Foreign direct investment is mainly greenfield investment and cross-border mergers and acquisitions. The proportion of foreign direct investment into China through cross-border mergers and acquisitions is very small, which is far from the global proportion of nearly 80%.

5. Too much inefficient investment. China's FDI is concentrated in the field of processing trade, many of which are highly polluting, energy-consuming and resource-intensive "two or more high-capital" production enterprises. In recent years, the overall gross profit rate of foreign processing and export in China is much lower than that of domestic enterprises in the same period. But the low level of gross margins of foreign processing industry is the main source of trade surplus. Processing trade is a kind of transfer investment. Those enterprises that fail to meet the environmental standards will transfer to China's processing enterprises, which will increase the pressure of China's sustainable economic development to some extent.

6. Concentrated investment sources and poor anti-risk. In the source of foreign direct investment in China, Hong Kong, Macao, Taiwan and some free islands occupy a large proportion, and the proportion of foreign direct investment in these areas reaches about 60%. But the proportion of foreign direct investment in developed countries such as Europe, America and Japan are less than 10%. However, the foreign direct investment brought by those free islands is easily affected by their own economic fluctuations, so it can be seen that China's foreign direct investment sources are concentrated and the anti-risk is poor.

7. FDI may cause balance of payments risks. In addition to the problems mentioned above, FDI may also cause greater balance of payments risks. Including: trade deficit risk of foreign-funded enterprises; Foreign investment profit repatriation risk.

References

1. Guo Lisha (2019). Research on the impact of FDI on China's industrial structure. *Management world*.
2. Gao Feng, Gao Yue (2018). The relationship between foreign direct investment and China's import and export trade . International trade issues. URL: <http://www.bri.pku.edu.cn/info/1140/2134.htm>.
3. Liu Ke, Wang Wei, Chen Yi (2020). Economic analysis of China's foreign investment and trade policies. *International economic and trade exploration*.

Секція: МАРКЕТИНГ ТА ЛОГІСТИКА
Section: MARKETING AND LOGISTICS

Агеєва Г.В.

студентка другого курсу

Збиранник О.М.

*старший викладач кафедри бізнес адміністрування, маркетингу і туризму,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
м. Кременчук, Україна*

НЕСТАНДАРТНІ МАРКЕТИНГОВІ ПРИЙОМИ ІКЕА

У наш час щоб завоювати увагу споживачів, потрібно виділитися та придумувати або ж застосовувати вже перевірені й ефективні маркетингові прийоми. Успішний бізнес потребує нетипового, творчого й креативного мислення. Компанія, чії маркетингові прийоми дійсно варто взяти на замітку, – це ІКЕА.

ІКЕА – це транснаціональна корпорація, заснована у Швеції, яка розробляє та реалізує швидкозбірні меблі, кухонну техніку та аксесуари для дому. Мало хто знає, що в цього гіганта є свої особливі способи маніпуляції, які забезпечили їм звання геніїв маркетингу. Саме тому виникає важливість і актуальність розгляду й аналізу маркетингових прийомів ІКЕА.

Нижче зазначено найвідоміші прийоми ІКЕА та пояснення щодо їх ефективності.

Ідентичність бренду. Бренди, які всі знають, – це ті, що мають чітку ідентичність. ІКЕА – одна з таких брендів. Вони добре відомі рекламою з кількома сміливими кольорами та зображеннями зі затишними та атмосферними образами. Протягом десятиліть вони мають свій власний ідентичний стиль, який майже сильно не змінюється. Така постійність демонструє їх майстерність та робить їх відомими й впізнаваними.

Соціальні мережі. ІКЕА проаналізували, що їх клієнти сидять у Facebook, Twitter, Instagram та Pinterest, тому вони там розміщують акції, знижки, унікальні подарунки, події та новини; і також використовують його як платформу для зворотнього зв'язку - реагують на повідомлення своїх споживачів і швидко вирішують будь-які скарги клієнтів [1].

Місцезнаходження. Магазини ІКЕА знаходяться далеко від населених пунктів, в основному, у передмістях. Це обумовлено не тільки дешевиною оренди приміщення. Проїхавши такий довгий шлях і не вибравши нічого, практично кожен відвідувач купить собі яку-небудь дрібницю.

Принцип лабіринту. ІКЕА спроектований за принципом лабіринту. Це зроблено спеціально для того, щоб відвідувачі якомога довше знаходились в магазині та побачили більше товарів.

Стіни можуть переміщатися. Практично всі перегородки всередині салонів ІКЕА встановлені на колесиках і можуть переміщатися. Зазвичай, вони заблоковані, щоб люди не зрушили їх з місця.

Принцип «bulla bulla». Товар спеціально кидають неохайною купою у величезних контейнерах за низькою ціною. Покупцям здається – «хаос» в корзинах, тому що великий попит.

Повна свобода дій. Відвідувачам ІКЕА дозволяється робити все, що їм захочеться: покататися у візку, надіти халат і розгулювати в ньому по всьому магазину і не купити його в кінці, спати там, де захочеться і вас ніхто не потурбує. Така свобода та турбота зі сторони магазину дійсно здатна змусити людей купити більше.

Пункти харчування всередині магазину та фірмові тефтелі від ІКЕА. Якщо покупець захотів підкріпитися, то для цього компанія відкрила в магазинах пункти харчування і навіть придумала собі фішку: тефтелі від ІКЕА, у яких мільйони фанатів по всьому світу.

Запах у кухонних відділах ІКЕА. У деяких магазинах у відділах з товарами для кухні через вентилятори спеціально запускають ненав'язливий аромат їжі. Суть психологічної маніпуляції така: «на кухні у вас вдома завжди буде пахнути смачно». До того ж, відвідувачам захочеться їсти, що змусить піти до вищезгаданого ресторану та підкріпитися.

Принцип «сам збереш – полюбиш». Багато товари привозять додому розібраними, і покупцям необхідно самим зібрати покупку. Наприкінці важкої і виснажливої роботи практично кожен, хто доходить до фінішу, не тільки милується хорошим результатом, але і прив'язується до предмета, в який було вкладено стільки сил, часу та душі.

Співробітники магазину підійдуть лише тоді, коли їх покличуть. У різних магазинах часто продавці-консультанти можуть «напарювати» товар, що тільки відштовхує. Саме тому в ІКЕА доглядачам магазину суворо забороняється самим підходити до клієнтів і пропонувати допомогу.

Секретна мова співробітників. Персонал компанії на людях спілкується тільки закодованими фразами, якщо щось трапилось. Звичайний відвідувач ніколи не зрозуміє, про що мовить голос по гучномовцю. Наприклад, «Код 22» позначає надзвичайний випадок на касі, а «Код 99» – у магазині загубилася дитина і т.д. Але коди постійно змінюються через якийсь час.

Один і той же товар ставиться в декількох місцях. Це також зроблено для того, щоб покупці, які не помітили дрібниці в різних відділах, не пропустили нічого.

Фірмові пакети. Пакети ІКЕА великі, тому їх незручно носити порожнім. Він звальюється і його відразу ж хочеться зробити важчим – тобто покласти в нього більше товарів.

Матраци та подушки нестандартних розмірів. Розміри деяких матраців трохи відрізняються від звичних. Це продумано, адже звичайні фабрики шують постільну білизну стандартного розміру і для матраців ІКЕА вони не підходять. У підсумку покупці змушені купувати фірмову постільну білизну з ІКЕА. Така ж історія з подушками: для деяких з них наволочку можна купити тільки в ІКЕА.

Відсутність вікон та годинників. При відсутності природних джерел освітлення і годинників у покупця втрачається відчуття часу, а м'яке світло і домашня обстановка створюють враження, що людина вдома і поспішати нікуди не треба.

Назви для товарів вибираються рандомно за допомогою спеціальної програми. Це робиться для забави, багато покупців, помітивши смішну назву якоїсь дрібнички, швидше за все захочуть придбати її.

Каталоги ІКЕА найпопулярніші у всій Європі. Існує статистика, за якою було обчислено, що каталоги ІКЕА популярнішим Біблії. Якщо щорічно друкується 100 мільйонів копій Біблії, то каталогів ІКЕА приблизно 180 мільйонів споживачів.

З одного боку, такі продумані прийоми дійсно працюють та можуть слугувати прикладом, але, на жаль, з іншого боку, деякі з них є не екологічним. Цей фактор є важливим у наш час, тому потрібно це враховувати. Так і почала робити ІКЕА. За інформації зі сайту AdAge, ІКЕА обіцяла до 2030 року використовувати в своїх продуктах лише поновлювані та перероблені матеріали. Компанія також розгортає магазини меншого формату з економією місця. Ще одним кроком стало зменшення кількості каталогів та перехід на цифровий формат [2]. Важливим також є питання деревини. За деякими даними, ІКЕА використовує дуже велику кількість дерева. Через це, на їхньому сайті вони опублікувати інформацію про співпрацю з WWF та іншими партнерами для боротьби з незаконною вирубкою лісу та сприяння відповідальній та прозорій торгівлі лісом. Починаючи з п'яти лісових проектів у семи країнах у 2002 році, сьогодні вони співпрацюють з 15 країнах на різноманітних проектах. Метою є підтримка надійної сертифікації лісів, яка приносить користь і людям, і навколишньому середовищу [3]. Отже, маркетингові прийоми ІКЕА дійсно ефективні, креативні та можуть слугувати прикладом. Усі вони є актуальні в наш час, проте потрібно звертати увагу на екологічний аспект.

Список літератури

1. 7 Lessons You Can Learn from IKEA's Killer Marketing. OptinMonster. URL: <https://optinmonster.com/lessons-you-can-learn-from-ikeas-killer-marketing/> (дата звернення: 24.04.2020).
2. IKEA spells out its commitments in new brand campaign for U.S. market. AdAge. URL: <https://adage.com/article/cmo-strategy/ikea-spells-out-its-commitments-new-brand-campaign-us-market/2230306> (дата звернення: 24.04.20).
3. Wood – a material with many qualities. IKEA. URL: <https://www.ikea.com/gb/en/this-is-ikea/about-us/wood-a-material-with-many-qualities-pubd4deffde> (дата звернення: 24.04.20).

Болдирева Л.М.

*д. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики,
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
м. Полтава, Україна*

СМАРТ-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Одним із пріоритетних завдань України в умовах євроінтеграції є динамічний розвиток вітчизняної транспортної системи за допомогою смарт-технологій. Транспорт займає провідне місце в життєдіяльності будь-якої країни. Тому вдосконалення системи управління транспортним забезпеченням можливо лише за допомогою запровадження інноваційних смарт-технологій.

Використання смарт-технологій у системі управління транспортним забезпеченням постійно розширюється. З'явилася можливість систематично вивчати їх оновлені версії та можливості. Проводячи подібний аналіз, для багатьох організацій відкривається можливість модернізації власного транспорту.

Головною метою ЄС є створення екологічної, безпечної та енергоефективної єдиної Європейської транспортної системи. Такі обставини свідчать про необхідність проведення наукових досліджень щодо визначення стратегічних напрямів розвитку управління транспортним забезпеченням України.

Транспортна система України складається із транспортної інфраструктури, власне транспортних засобів і системи управління. Найбільший обсяг вантажообороту здійснюється автомобільним і залізничним транспортом. Так, у 2018 р. їх питома вага у загальній структурі вантажних перевезень дорівнювала 73,4 % і 19,6 % відповідно [1, с. 30].

Діяльність всіх видів транспорту координує Міністерство інфраструктури України. У Законі України «Про транспорт» [2] зазначено, що Єдину транспортну систему України формує:

- транспорт загального користування (залізничний, водний, автомобільний, повітряний, електротранспорт, метрополітен);
- промисловий залізничний транспорт; відомчий транспорт; трубопровідний транспорт; шляхи сполучення загального користування.

Основними причинами, що стримують розвиток транспортної логістики в Україні являються [3]:

- по-перше, техніко-технологічне відставання вітчизняної транспортної системи в порівнянні з розвиненими європейськими країнами;
- по-друге, недостатній рівень технічного обслуговування транспортної інфраструктури в цілому;
- по-третє, нестача приватних інвестицій;
- по-четверте, зростання вартості транспортних послуг.

Сучасний стан транспортної інфраструктури та рівень організації перевезень не відповідає європейським стандартам якості надання транспортних послуг та принципам

концепції сталого (збалансованого) розвитку [4, с. 34]. Смарт-технології в системі управління транспортним забезпеченням інтерпретовано на рис. 1.

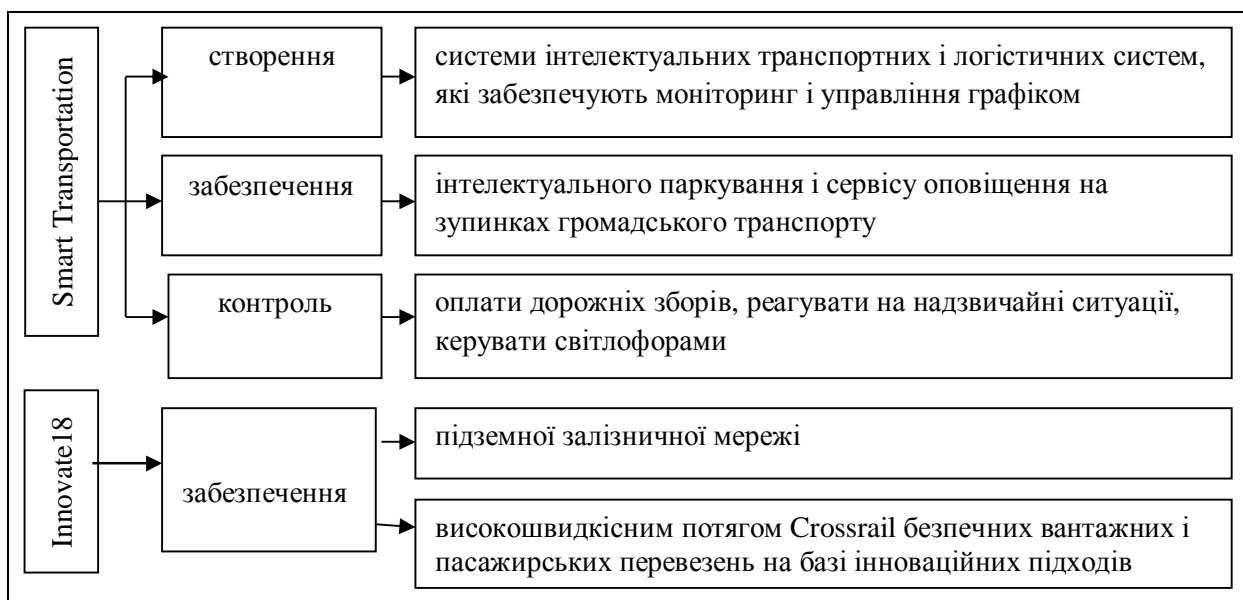


Рис. 1. Смарт-технології в системі управління транспортним забезпеченням

На нашу думку, можна виокремити наступні критерії оцінки smart-технологій в системі управління транспортним забезпеченням (рис. 2).

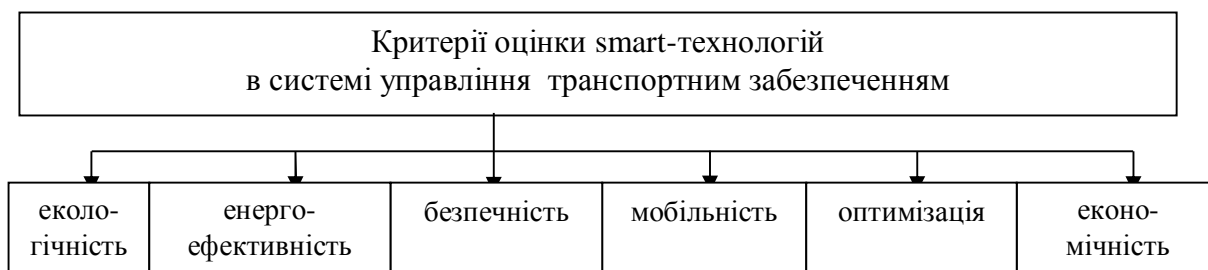


Рис. 2. Критерії оцінки smart-технологій в системі управління транспортним забезпеченням

Основними критеріями оцінки smart-технологій в системі управління транспортним забезпеченням у європейських країнах стали (рис. 2):

- екологічність (застосування еко транспорту: електромобілів, електровелосипедів, електричних скутерів, поїздів і трамваїв). Так, наприклад у автомобільною індустрією Німеччини випускається близько 1,3 млн електромобілів щорічно. Спостерігається зростання рівня попиту на електромобілі серед країн ЄС, зокрема на ринку Норвегії. У таких країнах ЄС, як Нідерланди, Німеччина, Бельгія, Італія, Франція і Австрія швидкозростаючим сегментом еко транспорту стали електричні велосипеди;
- енергоефективність (зменшення споживання палива транспортними засобами на кілометр, зокрема доцільне (ефективне) його витрачання);
- безпечність (діджиталізація транспорту на основі використання електронного зору і технологій Big Data (контроль кожного транспортного засобу та значне розвантаження транспортних потоків, а також підвищення рівня безпечності руху);
- мобільність (мультимодальна модель перевезень, стала мобільність);
- оптимізація системи руху транспорту (інтелектуальні транспортні системи, зокрема «розумні» транспортні магістралі (транспортні детектори гнучко регулюють щільність транспортних потоків);
- економічність (економія часу і енергоресурсів).

Досвід країн ЄС свідчить, що інноваційними інструментами удосконалення управління транспортним забезпеченням є smart-технології, які сприяють smart-управлінню (smart governance): каршерінг; розумна парковка; єдина інтегрована інтелектуальна транспортна система міста; дрони; електронна система управління транспортною системою.

Напрями сестейного розвитку транспортного забезпечення є: електрифікація транспорту; використання нових джерел енергії (перш за все водню); використання нових видів транспортних засобів та їх гібридизація; роботизація транспортних засобів, безпілотний транспорт; заміщення матеріальних переміщень інформаційними; вдосконалення транспортної логістики.

Отже, основними причинами, що стримують розвиток транспортної логістики в Україні являються наступні: техніко-технологічне відставання вітчизняної транспортної системи; недостатній рівень технічного обслуговування транспортної інфраструктури в цілому; нестача приватних інвестицій; зростання вартості транспортних послуг. До основних критеріїв оцінки smart-технологій в системі управління транспортним забезпеченням у європейських країнах варто віднести: екологічність, енергоефективність, безпечність, мобільність, оптимізацію, економічність.

Список літератури

1. Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник; відпов. за вип. О.А. Вишневська. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 45 с.
2. Про транспорт: Закон України від 10.11.1994. № 233/94-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80>.
3. Гринько Т.В. Функції логістичної системи в умовах забезпечення конкурентоспроможності підприємств галузі металургії. *Економіка та держава*. 2016. № 5. С. 12-16.
4. Найда І.С., Швець З.О. Сучасний стан розвитку транспортної системи України. Сучасні тренди та перспективи логістики, маркетингу, збутової діяльності плодоовочівництва в епоху цифрових технологій : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Херсон, 20-21 вересня 2019 р. / За заг. ред. О.В. Аверчева. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2019. С. 34-36.

Васильєва Ю.В.

студентка 3 курсу спеціальності «Туризм»,

Науковий керівник: **Сербіненко Н.В.**, *к. е. н., доцент,*

*Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія
м. Запоріжжя, Україна*

МАРКЕТИНГ У СФЕРІ ТУРИЗМУ: МОДЕЛІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Розвиток туризму, який проявляється в диверсифікації послуг, що надаються, посилення взаємодії держави і бізнес-операторів, що діють на ринку туристичних продуктів і послуг, дозволяє розглядати його як інструмент стимулювання зростання на національному та регіональному рівнях економіки.

В сучасних умовах маркетинг в сфері туристичного бізнесу – система управління і організації діяльності туристичних фірм по розробці нових, ефективних видів туристично-екскурсійних послуг, їх виробництво і збут з метою отримання прибутку на основі підвищення якості турпродукту і обліку процесів, які протікають на світовому туристичному ринку. У зв'язку з цим основними орієнтирами маркетингової діяльності в туризмі стають [1]:

- узгодження функціонування ланок в мережі господарських зв'язків при збереженні пріоритету кінцевого споживача;
- пошук стійких конкурентних переваг компаній туроператоров;
- ініціювання нових розробок турпродукту і відповідне побудова ланцюжка взаємодії з його споживачами;
- прискорення передачі сигналів зворотного зв'язку з кінцевими споживачами і гнучка реакція на ці сигнали.

Серед науковців, які досліджували маркетингові аспекти сфери туристичної діяльності, слід згадати таких, як Кудла Н.Є., Правик Ю.М., Школа І.М., Мартинов І.Ю., Мальська М.П. та ін.

Загальною метою маркетингу в туризмі можна назвати систематичний моніторинг виконання завдань, що стоять перед туристичною фірмою, збір, аналіз інформації, звіт про результати і їх подальше використання. Цілі маркетингу турфірми можна умовно розділити на три класи:

- економічні, які зводяться до максимізації прибутку в довгостроковій перспективі, залученню нових сегментів клієнтури, поліпшенню збуту, зміцненню ринкової позиції по відношенню до конкурентів;
- престижні, які полягають у підвищенні привабливості і поліпшенні іміджу фірми, регіону або певної місцевості, що, в свою чергу, забезпечує великий приплив клієнтури;
- соціальні, розглянуті з точки зору наявності послуг, які задовольняють населення з невисоким доходом, стимулюють розширення малого бізнесу.

Існує ряд підходів до вивчення маркетингової складової в сфері туризму, які правомірно систематизувати наступним чином [2]:

1. Інституційний підхід до вивчення туризму має на увазі вивчення різних туристичних інститутів і посередників, інституціоналізацію процесів взаємодії та ін.
2. Підхід, заснований на вивченні продукту, забезпечує дослідження різних туристичних продуктів зі зв'язком з їх виробництвом, просуванням на ринку і реалізацією.
3. Історичний підхід включає в себе аналіз діяльності суб'єктів організації сфери туризму в історичному ракурсі і вплив інновацій на їх розвиток.
4. Управлінський підхід представляється найбільш необхідним і перспективним, тому що орієнтований на маркетингові комплекси окремих турфірм. Він сфокусований на різноманітні напрямки управлінської діяльності, які використовуються для роботи туристської організації (планування, контроль, ціноутворення, реклама і ін.).
5. Економічний підхід дозволяє досліджувати закономірності формування попиту і пропозиції на ринку турпослуг, їх вплив на зайнятість, економічний розвиток регіонів та ін.
6. Системний підхід інтегрує безліч підходів в цілісний підхід, за допомогою якого на мікрорівні можна досліджувати діяльність туристських фірм в конкурентному середовищі, їх цільові ринки, зв'язки з іншими бізнесових структур, інститутами і споживачами, а на макрорівні - цілісну туристську систему, її взаємини з іншими системами (політичною, правовою, економічною, соціальною).

Сучасними тенденціями в розвитку маркетингової діяльності на ринку туристичних товарів і послуг виступають [3]:

- орієнтація на ефективне рішення проблем конкретних споживачів турпослуг і ідентифікація їх запитів;
- націленість на чітко виражений комерційний результат, що для фірми, в кінцевому рахунку, зводиться до оволодіння наміченою часткою ринку відповідно її довготривалим цілям;
- орієнтація на прогнозування всієї маркетингової ситуації, починаючи від платоспроможних потреб населення і закінчуючи власними можливостями в перспективі;
- комплексний підхід до досягнення поставлених цілей, тобто проведення маркетингових досліджень: аналіз потреб, вивчення туристичного продукту, реклама і т.д.;
- активність, наступальність, заповзятливість, що забезпечує швидку і ефективну реакцію на зміни зовнішнього по відношенню до фірми середовищу.

Провідним елементом маркетингу турпослуг є туристський продукт, на базі якого формуються всі інші елементи: ціна, канали реалізації, місце продажу і просування [4]. Туристський продукт можна розглядати в двох аспектах:

- набір послуг, який продається туристам (як правило, в одному пакеті);
- елементи, що забезпечують надання послуг (персонал, інформаційні центри, транспортний комплекс і т.д.).

Таким чином, використання маркетингового інструментарію виступає неодмінною складовою сучасного підходу до подання і розробки туристської пропозиції. Основу маркетингу в туризмі складають: розробка програми виробництва туристської послуги, дослідження ринку, налагодження комунікацій, організація доставки пропонованих послуг і процесу їх виробництва, встановлення ціни, розгортання допоміжних служб і т.п.

Список літератури

1. Мальська М.П., Жук І.З. Управління маркетингом у сфері туризму підручник. К.: «Центр учбової літератури», 2016. 328 с.
2. Іванова Л.О., Семак Б.Б., Вовчанська О.М. Маркетинг послуг: навчальний посібник. Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с.
3. Сучасні принципи та інструментарії маркетингу туристичних послуг. URL: <https://msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/12/2-4-2-2015-12.pdf>.
4. Специфіка маркетингу туристичного продукту. URL: https://pidruchniki.com/13761025/turizm/spetsifikamarketingu_turistichnoho_produktu.

Волкова Н.В.

к. н. держ. упр., доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту

Козачук Д.Ю.

студентка, спеціальність «Менеджмент»,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств нових підходів до маркетингової діяльності в цілому, та рекламної діяльності зокрема. Концепція інноваційного маркетингу, що зараз розглядається вихідною для дослідження ринку та вибору конкурентної стратегії підприємства, передбачає існування ефективної системи реклами та збуту, яка з'єднує підприємство та кінцевих споживачів, та спрямована на постійне виявлення нових вимог покупців до якості виготовлених товарів. Проведення рекламної діяльності дає можливість впроваджувати інноваційну продукцію на ринки, забезпечуючи їх привабливість для цільової аудиторії та прибутковість для виробника [1]. Сутність рекламної діяльності, що потребує ефективного управління, зазначена на рис. 1.

Організації розробляють бізнес-стратегії для вирішення глобальних викликів за допомогою всесвітньої мережі Інтернет на міжнародних ринках. Тому рекламна діяльність може бути важливим елементом для успішного ведення бізнесу. В сучасних умовах зростає нечутливість споживачів до комерційних повідомлень, тому необхідно впроваджувати інноваційні методи рекламної діяльності, які зможуть задовольнити потреби вимогливих споживачів [2]. Рекламна діяльність, що виступає неодмінною складовою маркетингових комунікацій, включає комплекс заходів, спрямованих підприємством на інформування, переконання або нагадування потенційним споживачам про свої товари/послуги. Базуючись на даних маркетингових досліджень, рекламна діяльність має забезпечувати стабільно високий рівень продажу товарів/послуг, швидке реагування на зміни ринкової ситуації, вживання необхідних засобів активної протидії конкурентам, корекцію товарного асортименту, залежно від потреб споживчої аудиторії.

В сучасних умовах перед кожною компанією постає мета найбільш ефективно використовувати рекламу, досягаючи максимального впливу на свідомість та підсвідомість своєї цільової аудиторії. Для успішного виходу на ринок підприємство, орієнтуючись на обраний (кращий для нього) цільовий ринковий сегмент має запропонувати своїм потенційним покупцям (споживачам) привабливий для них товар ринкової новизни. Відповідно до цього планується проведення заходів задля формування попиту на товар, основним з яких є торгова реклама.

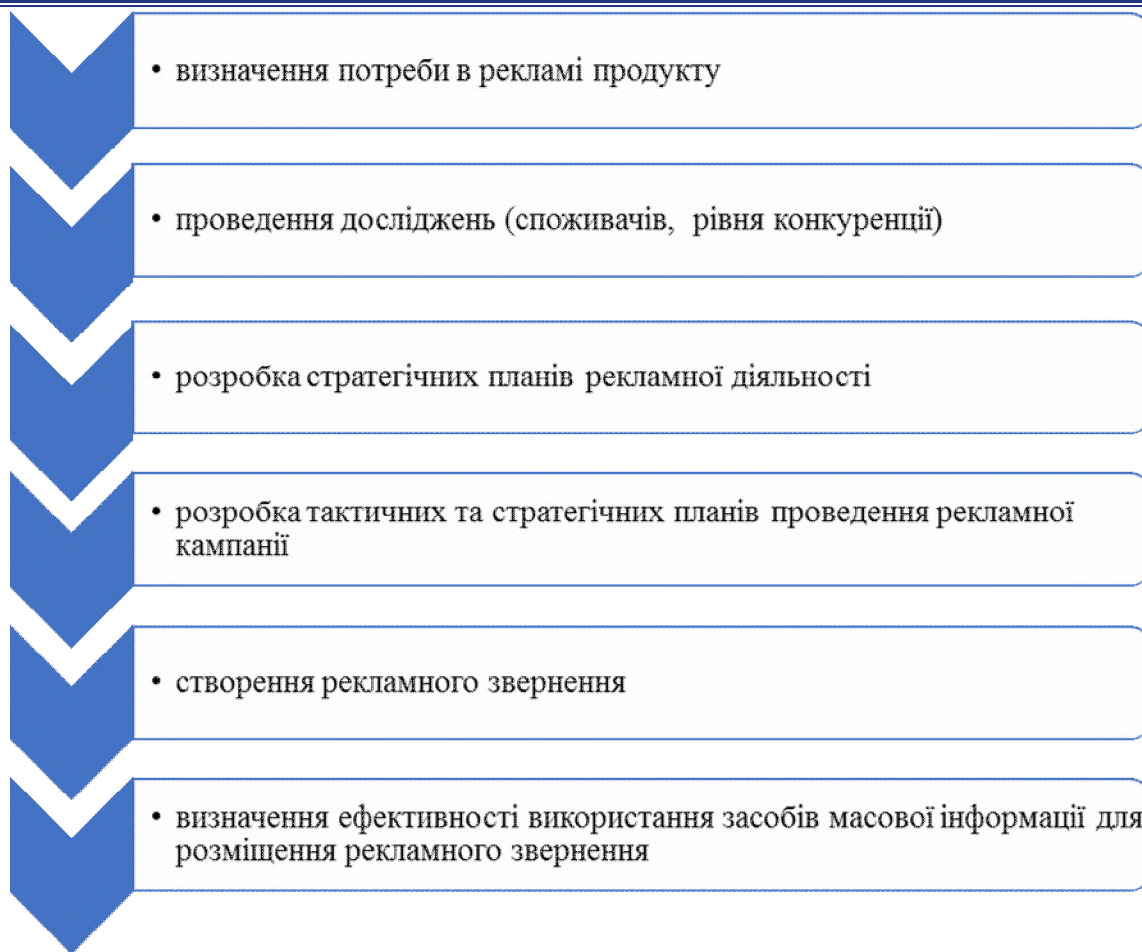


Рис. 1. Сутність рекламної діяльності

Складено авторами на основі [1, 3]

Особливе місце в управлінні рекламною діяльністю займає процес планування рекламних заходів, який має складатися із: а) загальної характеристики рекламної практики; б) визначення цілей та завдань реклами. Цілі, що переслідують різні зацікавлені групи у рекламній діяльності підприємства, є різноманітними, й критерії оцінки ефективності управління спрямовані на здатність підтримувати певний баланс між такими різними цілями, як обсяг продажів, прибуток, доходи, дотримання інтересів персоналу і покупців, захист навколишнього середовища тощо. Необхідно зазначити, що узгодження цих інтересів і формування на їхній основі комплексу рекламних цілей підприємства є основним завданням управління.

Ефективність управління рекламною діяльністю визначається ефективністю функціонування та використання кожного елемента системи управління, а саме: раціональністю структури, застосуванням наукових та інноваційних методів управління; швидкістю та повнотою інформаційного забезпечення; кваліфікацією працівників, їхнім умінням творчо підходити до вирішення конкретних проблем управління.

Виходячи з різних економічних і соціальних інтересів суб'єктів ринку, зацікавлених у підвищенні ефективності реклами, можна виділити такі види ефективності реклами: економічну, соціальну, соціально-економічну. Кожен з цих видів ефективності вимагає конкретних вимірників. Економічна ефективність рекламної діяльності підприємства визначається співвідношенням між економічним результатом, отриманим від рекламної діяльності, і величиною витрат на проведення рекламних заходів за певний період часу. Соціальна ефективність визначається тим, наскільки точно конкретний рекламний захід сприяє досягненню поставленої стратегічної мети підприємства із задоволення потреб

споживачів, підвищення ступеня задоволеності за рахунок поліпшення якості товарів і послуг, що надаються населенню [3].

Оскільки управління рекламною діяльністю підприємства є неперервним інформаційним процесом, то його ефективність залежить не тільки від якості вхідної інформації та інших ресурсів, але й від компетенції компанії, особистих якостей керівників, соціально-психологічного клімату, мотивації в колективі, наявності команди однодумців та лояльних співробітників. В системі управління рекламною діяльністю важливою є координація роботи відділів маркетингу, НДДКР, торгівельно-економічного та планово-економічного відділів. Узгодженість маркетингової та загально корпоративної стратегій є обов'язковою умовою внутрішньої фірмової координації та узгодженості цілей та тим явищем, що породжує мотивацію та відчуття стабільності й цілеспрямованості руху.

Список літератури

1. Putsenteilo P.R., Nyanko V.M., Karpenko V.L. Trajectory of marketing function – from traditions to innovations. *European Journal of Management Issues*. 2018. Т. 26. №. 3-4. С. 103-113.
2. Adamashvili N., Fiore M. Investigating the role of business marketing techniques in sales process. *European Journal of Management Issues*. 2017. Т. 25. №. 3-4. С. 135-143.
3. Герасименко Б.О. Концептуальні підходи до управління ефективністю рекламної діяльності підприємства. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/4/11.pdf>.

Гуца Я.С.

студентка,

Науковий керівник: **Колмакова О.М.**, *к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, Харківський національний університет будівництва та архітектури м. Харків, Україна*

МАРКЕТИНГ У БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Результатом розвитку ринкових відносин є конкурентна боротьба між підприємствами та організаціями, а результатом цієї боротьби є маркетинг.

Маркетинг – це ринкова діяльність, пов'язана з використанням систематичного підходу і програмно-цільового методу для вирішення господарських питань, які повзанні:

- з дослідженнями торгово-збутової роботи підприємств;
- з аналізом всіх факторів, що мають вплив на розвиток виробництва;
- просуванням послуг та товарів до покупця;
- залученням нових споживачів;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства тощо.[1]

Основними цілями маркетингу являється:

- вивчення ринку та попиту, побажань на смаків споживачів;
- пристосування виробництва до вимог покупців та виготовлення товару який відповідає попиту;
- вплив на ринок та попит суспільства.[2]

Будівельна галузь України – одна з найважливіших елементів національної економіки та економічних відносин. Приблизно 10% зайнятих в економіці України залучені до будівельної сфери. Будівельна галузь – особливий показник рівня життя населення, його якості та добробуту, соціального і економічного розвитку.

Маркетинг будівництва – будівельна діяльність, направлена на задоволення потреб шляхом рішення необхідних питань та проблем у споживачів на певному місці. Місцем маркетингу застосування будівельної діяльності по створенню товарів та послуг є:

- нове будівництво;
- реконструйовані будинки та споруди;
- об'єкти промисловості, що підлягають технічному переозброєнню;

- будинки та споруди, які потребують ремонту.

Маркетинг будівництва передбачає виконання таких задач:

- формування потреб та вимог різних груп споживачів;

- виготовлення такого товару, який би був необхідний споживачеві, та способи задоволення його потреб;

- встановлення цін, які б влаштовували споживача та приносили прибуток виробнику;

- визначення вигідних шляхів для отримання покупцями виготовлених товарів;

- визначення факторів активного впливу на ринок, формування попиту та стимулювання збуту. [3]

На сьогодні розвиток ринкових процесів потребує від будівельних підприємств використання маркетингової ідеї керування будівельною організацією в умовах потужної конкуренції. Саме ті підприємства які зможуть скласти ефективну концепцію маркетингу зможуть перевищити своїх конкурентів, врегулюючи такі сфери діяльності підприємства: обсяги та напрями будівництва, доречність та умови фінансування і використання вкладень та капіталів. На жаль, створення маркетингової концепції не гарантує стовідсоткових результатів, але допоможе детальніше розібратися в бізнесі та вийти на більш високий рівень конкуренції на ринку будівництва.

Отже, маркетинг у будівництві – окрема сфера маркетингової науки, яка має свої особливості. Він застосовується починаючи від складання проекту для виграшу тендеру, пошуку партнерів, купівлі сировини, закінчуючи вибором інструментів комунікаційної діяльності для реалізації послуг будівництва.

Список літератури

1. Виноградова О.А. Розробка системи класифікації ризиків з урахуванням особливостей будівельної галузі. *Питання сучасної науки і практики, університет ім. В.І. Вернадського*. № 3. 2014. С. 33-36.
2. Закревський А.І. Трансформація маркетингової орієнтації будівельної промисловості України під час економічної кризи. *Маркетинг в Україні*. 2009. № 4. С. 62-65.
3. Коваленко М.А., Проценко В.Я. Управління інноваційним розвитком регіонального будівельного комплексу. *Збірник наукових праць Черкаського державного університету. Серія: економічні науки*. 2005. Вип. 15. С. 114-118.

Дрибоног Т.С.

магістр з маркетингу

Лищенко М.О.

д. е. н., професор, завідувач кафедри маркетингу та логістики,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Становлення ринкової економіки в Україні висуває багато проблем, практичне вирішення яких ускладнюється через відсутність відповідних теоретичних розробок. Однією з них, причому найактуальніших сьогодні, є формування товарної політики підприємства.

Товарна політика є важливою складовою комплексу маркетингу, забезпечує досягнення цілей підприємства за рахунок надання споживачеві необхідних йому товарів і послуг. Очевидно, що структура та особливості формування та реалізації товарної політики суттєво залежать від стану зовнішнього середовища розглянутого підприємства і наявних у нього ресурсів. Товарна політика дозволяє підприємству ефективно функціонувати та приймати виважені рішення в конкурентному середовищі й забезпечувати конкретні переваги в довгостроковій перспективі. Для ефективного конкурування на ринку сучасному підприємству необхідно впроваджувати розгалужену маркетингову діяльність, в якій визначено чітко майбутнє підприємства на основі виваженої товарної політики.

Маркетингові методи управління дозволяють підприємству адаптуватися до умов швидкоплинної зміни кон'юнктури, виявляючи приховані мотиви поведінки споживача, спрямовувати політику підприємства згідно з зовнішніми умовами.

Основною особливістю товарної політики в маркетингу є її спрямованість на задоволення потреб покупців. Управління товарною політикою підприємства є однією зі складових ланок в управлінні маркетингом на підприємстві. Жодне підприємство не може домогтися успіху без управління. Сучасна товарна політика підприємств повинна формуватися на довгостроковій взаємодії по товарних лініях з покупцями, бізнес-партнерами та інвесторами, прийнятті спільних рішень з управління продукцією, плануванні та організації спеціальних програм підвищення лояльності, прихильності споживачів. Товарну політику від інших політик (інвестиційної, інноваційної тощо), які мають локальний характер, відрізняє її загальна значущість, до речі, як для підприємства, так і для суспільства. Більш того, локальні політики майже підпорядковані вирішенню цільовій задачі щодо раціонального наповнення товарної маси й прискорення її обігу.

Саме наскрізний характер товарної політики спричиняє труднощі її дослідження на практиці. Здійснення товарної політики (після формування товарного профілю торговельного підприємства) починається із закупівлі товарів і закінчується завершенням акту обміну грошей споживачів на товари.

Створення та впровадження якісної товарної політики дозволяє підприємству підвищити ефективність та надає конкурентну перевагу порівняно з конкурентами. Вивчення літературних джерел показало, що однозначної думки щодо визначення товарної політики в економічній науці не існує. Науковці-економісти визначають поняття «товарна політика» по-різному:

Наприклад, Романов А. Н. припускає, що товарна політика – це визначений курс дій товаровиробника або наявність у нього заздалегідь обдуманих принципів поведінки. Дане трактування має важливий момент у виділенні управлінського характеру товарної політики, а саме «визначений курс дій або наявність заздалегідь обдуманих принципів та методів поведінки». Але автор виділяє тільки товаровиробника без згадки про посередника.

Войчак А. В. маркетингову товарну політику трактує, як комплекс заходів, у рамках яких один чи кілька товарів використовуються як основні інструменти виробничо-збутової діяльності фірми. Позитивними моментами у даному визначенні виступають ув'язка товарної політики з маркетингом (автор виділяє товарну політику) та виділення товару як основного інструменту виробничо-збутової діяльності.

Багієв Г. Л. бачить товарну політику як маркетингову діяльність, яка пов'язана з плануванням та здійсненням сукупності заходів та стратегій формування конкурентних переваг та створенням характеристик товару, які роблять його цінним для споживача та задовольняють потреби.

Ткаченко Н. Б. розуміє товарну політику як систему дій підприємства для визначення місця товару на ринку, задоволення конкретного потенційного споживача товарами, широких можливостей їх вибору. Недоцільність визначення даних цілей товарної політики полягає в тому, що досягнення високої ефективності позиціонування товарів та наявність широких можливостей вибору товарів споживачем вже обумовлюють задоволення потреби потенційного споживача. Другим недоліком визначення даних цілей виступає досягнення тільки соціальної ефективності.

Гаркавенко С. С. стверджує, що маркетингова товарна політика – це комплекс заходів, у рамках якого один або кілька товарів використовуються як основні інструменти досягнення цілей фірми. На мою думку, у даному визначенні не повною мірою відображено маркетингову складову товарної політики, хоча у ньому чітко прослідковується цілепокладання підприємства і основний об'єкт уваги товарної політики, тобто власне сам товар.

Таким чином, поняття «товарна політика» – це складова частина маркетингової діяльності підприємства, зміст якої полягає в ухваленні і реалізації обґрунтованих

управлінських рішень відносно розробки та вдосконалення товарної номенклатури, щоб відповідне товарне виробництво було для підприємства максимально ефективним.

З точки зору маркетингового підходу головне-правильно визначити зміст поняття «товар». З визначення маркетингової діяльності випливає, що товар створюється для того, щоб задовольнити потреби покупця, тому товаром можна вважати продукт діяльності (включаючи роботи, послуги), призначений для продажу або обміну, який споживач оцінює як здатний задовольнити свої потреби і тому готовий його придбати.

Таким чином, в маркетингу товар розглядають як трирівневу структуру:

- задум товару (основні вигоди товару, що пояснюють, для чого він потрібен споживачеві);
- актуальний товар (те, що являє собою товар в реальному виконанні: функціональні характеристики, дизайн, упаковка, маркування і т. д.);
- підкріплення товару (супутні послуги, що роблять товар більш привабливим в очах споживача: доставка, установка, післяпродажне обслуговування, гарантії, кредитування).

Якщо всі три рівні товару будуть розроблені з урахуванням потреб і запитів споживача, то тоді товар знайде свого покупця і буде затребуваний. Разом з тим необхідно розуміти, що товари для задоволення потреб споживачів пропонують і конкуруючі підприємства. Тому при розробці товару два останніх рівня створюють з урахуванням продукції конкурентів, представленої на ринку.

Товарна політика являє собою сукупність цілей, завдань та основних напрямів, визначених вищим керівництвом організації у відношення найбільш значущих характеристик товару і спрямованих на стимулювання збуту, для досягнення цілей організації. Товарна політика визначається на стадії розробки стратегії організації, а маркетингові заходи щодо її реалізації є частиною стратегії маркетингу, його тактикою.

Роль товарної політики в комплексі маркетингу дуже велика, оскільки правильне планування асортименту товарів, позиціонування на ринку, вибір правильних стратегічних рішень, що стосуються кожного товару, постійний контроль за оновленням асортименту товарів, вибір правильних шляхів просування товарів до споживачів дають можливість підприємствам ефективно працювати в умовах ринку, стежити за впровадженням нових технологій, економним використанням матеріальних ресурсів, що дозволяє отримати прибуток за рахунок зниження витрат виробництва.

Товарна політика як органічна частина маркетингової діяльності підприємств сприяє підвищенню ефективності продажу товарів. Відповідно до сучасної концепції маркетингу найбільш діючим інструментом комплексу маркетингу є товар, а такі інструменти комплексу маркетингу, як комунікація, розподіл і ціна лише ґрунтуються на особливостях товару. Товарна політика, таким чином, відіграє найважливішу роль у системі управління маркетингом, і від того, наскільки гнучкою й ефективною вона виявиться, залежить гнучкість і ефективність маркетингової політики в цілому.

Сутність управління товарною політикою підприємства полягає в тому, щоб товаровиробник вчасно пропонував визначену сукупність товарів, які відповідають в цілому профілю його виробничої діяльності, найбільш повно задовольняли вимогам визначених категорій покупців.

Сутність управління товарною політикою підприємства також ототожнюється з визначенням і підтримуванням оптимальної структури продукції, що виробляється та реалізується для досягнення поточних і довгострокових господарських та інших цілей підприємства.

Управління товарною політикою підприємства в умовах маркетингової орієнтації передбачає визначення оптимальної номенклатури товарів і постійне її оновлення. Обов'язково береться до уваги додаткова користь, яку дають споживачам товари фірми-продуцента проти аналогічних товарів фірм-конкурентів, а також частота оновлення номенклатури. Одним з головних завдань товарної політики є її внесок у збереження та

розвиток підприємства як соціально-економічної системи. З огляду на це можна вважати найсуттєвішими такі цілі підприємства, як заміщення ресурсів; забезпечення гарантій збереження підприємства; створення умов для зростання виробництва; збільшення ринкової частки.

Товарна політика передбачає певний курс дій товаровиробника або наявність у нього наперед обдуманих методів поведінки. Вона покликана забезпечити прийняття рішень стосовно формування асортименту та управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимальних ринкових сегментів; розробка реалізації стратегій упакування маркування, обслуговування товарів.

Для ефективної реалізації товарної політики застосовуються маркетингові програми, які можуть мати три підходи до їх розробки:

1. розробка загальної програми та її складових здійснюється керівництвом;
2. функціональні підрозділи складають окремі програми, які після затвердження керівництвом з'єднуються у загальну програму;
3. загальні цілі встановлює керівництво, а конкретні програми їх досягнення розробляють функціональні підрозділи, після чого вони затверджуються керівництвом і для їх здійснення виділяються ресурси.

Підвищення ефективності функціонування системи управління товарною політикою підприємства передбачає формування сучасного механізму управління товарною політикою на основі впровадження в практику нових принципів організації діяльності і методів управління. Більшість проблем товарної політики підприємств є неструктурованими і безсистемними, крім того, часто рішення є безрезультатними і не мають ніякого сенсу, оскільки позбавлені однієї чіткої мети – підвищення конкурентоспроможного добробуту фірми.

Серед основних проблем управління товарною політикою підприємства можна виділити наступні з них:

- відсутність єдиної концептуальної основи системи управління товарною політикою;
- епізодичне формування товарної політики (її планів, проектів, стратегій, програм і т. д.);
- відсутність узагальненого досвіду у формуванні управління товарною політикою;
- слабка уявлення управлінського складу про управління товарною політикою;
- відсутність сучасних методик оцінки ефективності системи управління товарною політикою підприємства.

Таким чином, організація механізму системи ефективної товарної політики вимагає виявлення перспективних областей в діяльності підприємства, після чого можливі розробка і реалізація відповідних управлінських рішень в напрямку підвищення ефективної діяльності фірми. Це забезпечується шляхом визначення основних орієнтирів, згідно яких будуватиметься товарна політика, а також слід вказати цілі, завдання та очікуваний результат за наступними укрупненими етапами: визначення перспективних напрямків розвитку підприємства; організація ефективного управління товарної політики підприємства; вибір стратегічних напрямків товарної політики підприємства; оцінка ефективного управління товарної політики. Зазначені вище проблеми характерні для багатьох вітчизняних підприємств і негативно позначаються на ефективності технології розробки та організації виконання управлінських рішень. У зв'язку з цим очевидна об'єктивна необхідність у розробці моделі системи побудови ефективного управління товарною політикою.

Список літератури

1. Жайворонок Л.В. Маркетингова товарна політика в системі сучасного концептуального забезпечення управління підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/201.pdf.
2. Лищенко М.О., Гуляева В.В., Васильченко О.В. Система організації та управління маркетингом на підприємстві. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 4 (21). С. 258-265.

3. Сидоренко К.Є. Маркетингова товарна політика підприємства та шляхи її удосконалення URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2013/Economics/6_134687.doc.htm.
4. Щєбликіна З.В. Управління товарною політикою сучасного підприємства. *Вісник Мелітопольського державного педагогічного університету імені Б. Хмельницького*. 2016. URL: <http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/1173/1/УПРАВЛІННЯ%20ТОВАРНОЮ%20ПОЛІТИКОЮ.pdf>.

Dunets A.

Student of Management and Marketing Faculty,

*Academic Advisor: Smerichevska S., Dr of Science in Economics, Prof.,
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Kyiv, Ukraine*

REPLENISHMENT AS A WAY TO OPTIMIZE WAREHOUSE'S OUTBOUND PROCESS

Warehouse storage sector is very dynamic and competitive nowadays. Big manufacturing companies need to manage a fast-moving inventory of thousands of products while responding quickly to new trends in customer demand. They can't afford to have out of stocks, as these quickly lose their business: when an item is out of stock, nearly one third of customers will go to buy goods from another manufacturer [1]. Overstocks are as bad, as quickly spoiled items have to be disposed of once they expire, with a consequent loss of revenue for the company. So, my goal is to show, how the implementation of replenishment during the inbound warehouse's process can influence optimization of overstocks and accidents with out of stock items.

So, outbound process can be described in terms of the various activities that need to be completed in order to move a set of goods from a warehouse to a client. Each activity may in turn be completed in a variety of different ways according to the needs and preferences of the client, of the product, or indeed of company itself. Outbound process consists of five physical mandatory steps and replenishment is the first among them:

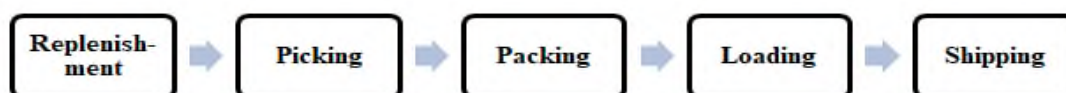


Fig. 1. Phases of outbound process [2]

Replenishment applies to operate with a combination of fixed pick-bin locations – priority locations from where stock is retrieved to satisfy an outbound order. The main principle behind this division of role is to ensure consistency in stock handling and the placement of stock into picking areas which are more immediately accessible and so provide a better basis for maintaining good levels of productivity.

The main purpose of replenishment is to avoid stock-outs at the pick-bin, to avoid waiting times of the person, who collect an order, to minimize the number of movements completed and to respect the prevailing stock rotation policy.

There are several types of replenishment:

- Manual end-of-day replenishment;
- RF(Radio frequency) full pallet replenishment;
- RF part pallet replenishment;
- Pick-bin to pick-bin replenishment.

Many businesses require the possibility to manually trigger replenishments to the pick-bins at the end of the day which generates replenishments to all pick-bins which are below the defined minimum quantity in order to avoid replenishments and to reduce time during outbound picking. So, in the end of the day the system searches pick-bins that contains the quantity of stock, that is below minimum required, and fills them with goods [3].

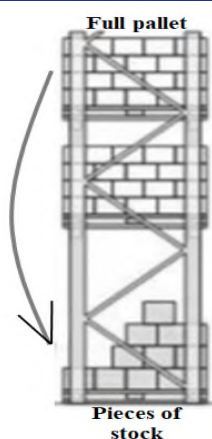


Fig. 2. RF full pallet replenishment

RF full pallet replenishment is a process connected with usage of radio frequency guns when we move the full pallet of goods from storage area direct to pick-bins [4].

The main difference between RF full pallet and part pallet replenishment is that in process of RF part pallet replenishment some quantity is replenished into a pick-bin from a full pallet and then the remaining balance is returned back to storage. It is normally used with pick-bins that have no capacity to store a full pallet. Basic process is a three step process consisting of pallet pick up, putting down some stock in a pick-bin and returning the balance back [4].

The most modern and complicated is the pick-bin to pick-bin replenishment. It is a type of replenishment when stock moves from one pick-bin to other, depending on the pack structure of items. For example, if our order contains 10 bottles of water, but we have only pick-bins with boxes of water (1 box = 18 bottles), we take one box and return the remain 8 bottles to pick-bin. But final pick-bin will be

only for items whose pack structure is bottled.

To sum up, it is crucial to say, that in modern business world replenishment has lots of advantages for business:

- decrease the time of order collection;
- minimize inventory and handling costs and expenses on order services;
- economize space in warehouse;
- select the optimal order batch size – such as case pack, pallet layer or full pallet;
- flexibly define which products should be pooled when planning an order.

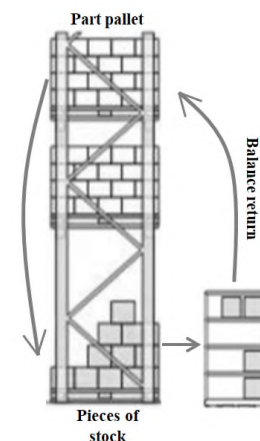


Fig. 3. RF part pallet replenishment

References

1. Harvard Business Review. Know What Your Customers Want Before They Do. – 2011. URL: <https://hbr.org/2011/12/know-what-your-customers-want-before-they-do>.
2. User Guide Contract Logistics CIEL FW/FD. 2013. 155 p.
3. CFW.O.4.3. Config for RF End-of-day Replenishment with MLP. 2017. URL: <https://wiki.int.kn/display/corporateCL/CFW.O.4.3.+Config+for+RF+End-of-day+Replenishment+with+MLP>.
4. CFW.O.4.3. Config for RF Full/Part Replenishment with ML. 2017. URL: <https://wiki.int.kn/display/corporateCL/CFW.O.4.3.+Config+for+RF+Full+Part+Replenishment+with+MLP>.

Кравченко В.А.

магістр з маркетингу

Лищенко М.О.

*д. е. н., професор, завідувач кафедри маркетингу та логістики,
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ЗНАЧЕННЯ ТА СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Поняття «маркетинг» в умовах сьогодення є досить популярним та має багато значень. Кожен науковець трактує своє визначення, визначає функції та вказує особливості маркетингу на підприємствах. Не дивлячись на наявність значної кількості наукових праць з теоретичного і практичного маркетингу, в науковій літературі не визначено однозначного формулювання сутності маркетингу як наукової категорії. Так, Ф. Котлер [2] визначає «управління маркетингом як аналіз, планування, здійснення контролю концепцій ціноутворення, просування і розподілу ідей, товарів і послуг, направлених на здійснення обмінів, які задовольняють як індивідуальні, так і організаційні цілі». В сучасних умовах

маркетинг визначають як науку, що вивчає споживчий попит, тобто – це процес збалансування попиту і пропозиції товарів. На думку Дж. Еванса та Б. Бермана, «маркетинг – це передбачення, управління і задоволення попиту на товари, послуги, організації, людей, території та ідеї за допомогою обміну». При цьому, Ж.-Ж. Ламбенем запропоновано розглядати «маркетинг як соціальний процес, який направлений на задоволення потреб людей і організацій шляхом вільного конкурентного обміну товарами і послугами, які мають цінність для покупця» [3]. Таким чином, встановлено, що попит населення можна розглядати як основний об'єкт дослідження маркетингу. Виходячи з проведеного дослідження огляду літературних джерел нами було зроблено висновок, що «маркетинг – це діяльність, яка спрямовується на дослідження кон'юнктури ринку (попиту, пропозиції, споживачів, конкурентів, ціни) з ціллю задоволення потреб населення та підприємницьких структур».

Економіка держави та погляди суспільства знаходяться в постійному розвитку, потреби споживачів змінюються, тому виникає необхідність пошуку нових наукових підходів до проблеми маркетингової діяльності організації. Маркетингова діяльність на підприємствах повинна забезпечити надійну, своєчасну і достовірну інформацію про товар та послуги, які реалізуються. Маркетинг дає можливість підприємствам та організаціям з'ясувати найбільш вигідні канали збуту продукції та послуг підприємства, та найголовніше, визначитися який же саме товар або послугу потрібно реалізовувати, щоб задовольнити споживачів. Коли досліджують ринок товарів і послуг, то вивчають поведінку споживачів, їхні смаки, потреби, споживчі переваги, мотиви, що спонукають їх до придбання того чи іншого товару чи послуги.

Для успішного функціонування підприємства або організації виникає необхідність розробки маркетингової стратегії, в основі якої лежить підвищення ефективності роботи підприємства та прогнозування їх діяльності в майбутньому. Це пояснюється тим, що установи весь час застосовують в своїй господарській діяльності новітні форми та маркетингові інструменти, для стимулювання творчої ініціативи працівників, підвищення продуктивності праці, спрямованої на утворення необхідних умов для широкого впровадження нововведень, покращення якості продукції та послуг при оптимізації витрат виробництва та підвищення ефективності роботи організації. Маркетингове управління і, зокрема, економічні перетворення в нашій державі не можливі, якщо на підприємствах не будуть використовувати інноваційні управлінські методи, які актуальні в умовах сьогодення, що і покращить маркетингове управління. Адже, підприємство або організація, повинні бути привабливими для своїх споживачів, викликати бажання для подальшого придбання товарів та послуг. Таким чином, можна констатувати, що без ефективно організації управлінської структури немає можливості до ефективного управління маркетингом на підприємстві. Тому, можна визначити основні принципи, на яких базується діяльність структурних підрозділів підприємства:

- цілеспрямованість – відповідності місії, цілям, стратегії та політиці підприємства, спрямованість на розв'язання суто маркетингових проблем, пошук і задоволення потреб споживачів;
- чіткість побудови – розумна спеціалізація, брак дублювання функцій, забезпечення єдності керівництва маркетинговою діяльністю, підконтрольність виконавців;
- точна визначеність напрямів діяльності – орієнтація на конкретну концепцію, чіткий розподіл завдань та функцій кожного підрозділу й виконавця, вертикальних та горизонтальних зв'язків;
- гнучкість – своєчасне реагування на зміни в навколишньому бізнес-середовищі;
- скоординованість дій – комплексність маркетингових заходів для досягнення ефекту синергії;
- достатня фінансова забезпеченість як з погляду виконання маркетингових дій, так і мотивації праці працівників маркетингових служб;
- висока кваліфікація кадрів та їх постійна спеціальна перепідготовка;

- економічність – покриття витрат на маркетинг доходами від реалізації маркетингових заходів;
- активна політика – пошук ринків, споживачів, незадоволених потреб, творчі підходи до розв'язання поставлених маркетингових завдань .

Організаційна маркетингова структура маркетингової діяльності організації включає в себе декілька структурних підрозділів, до складу яких входять фахівці, що займаються тією або іншою маркетинговою діяльністю.

Ланка управління організацією, яка спільно з фінансовою, виробничою, технологічною, кадровою, та іншими видами діяльності створює єдиний інтегрований процес, спрямований на отримання прибутку підприємством.

На думку автора, Балабанової Л.В. [1]: «впровадження та організація маркетингу на підприємстві повинна бути зосереджена у певних функціональних підрозділах, які мають повністю функціонувати та контролювати основні процеси підприємства та повинні базуватися на засадах комплексності, системності та раціоналізації управлінських підходів». Відділ маркетингу або маркетингова служба, має будуватися на основі комунікаційних зв'язків з усіма структурними підрозділами організації, які виконують функції формування, запровадження і функціонування маркетингу в цілому по підприємству.

Спеціалізацією діяльності підприємства, кількістю ринків, на яких воно функціонує, специфікою товарного портфеля, масштабами збуту, ресурсами, структурою управління підприємством визначається організаційна структура служби маркетингу. Схема організації відділу маркетингу може бути різною залежно від ознаки її побудови.

Розрізняють п'ять видів організаційної структури служби маркетингу:

функціональна – суть її полягає у розподілі елементів та функцій маркетингу між структурними підрозділами, наприклад: маркетингові дослідження, маркетингові комунікації та інше;

географічна (інколи називають – регіональна, територіальна) – включає в себе поєднання маркетингових заходів у відокремлених структурних підрозділах, які функціонують віддалено від головного офісу;

товарна або продуктова – включає структуру управління маркетинговою діяльністю, в якій відповідальність за створення та реалізацію оперативних і стратегічних маркетингових планів для певного товару чи послуги відповідає керівник, який має в своєму підпорядкуванні групу маркетологів та спеціалістів з інших підрозділів, які виконують покладені на них функції в сфері управління маркетинговою діяльністю.

ринкова (сегментна) – включає керівників, які досліджують окремі ринки і несуть відповідальність за реалізацію та розробку маркетингових планів щодо досліджень на певних ринків;

матрична (різні види комбінацій перерахованих ознак) – заснована на системному підході, за необхідності пристосування в нових умовах функціонування характеризується структурною гнучкістю.

Організація маркетингової діяльності в першу чергу передбачає створення структури управління маркетинговими функціями на підприємстві (підрозділи маркетингу), яка встановлює підпорядкованість і відповідальність за реалізацію поставлених цілей і виконання завдань, підбір та раціональну розстановку кадрів, інформаційне забезпечення. Єдиної універсальної формули для організації роботи на основі принципів маркетингу не існує, як немає і єдиної схеми побудови маркетингової роботи на рівні підприємства.

Конкретні форми, зміст і напрямок маркетингу можуть значно різнитися залежно від роду діяльності, її масштабів, зовнішніх умов, особливостей сільськогосподарського виробництва. Проте дослідження показують, що в структурі управління маркетинговою службою господарств доцільні наступні функціональні підрозділи:

1. маркетингова група (група вивчення ринку), яка створюється на базі планово-економічного відділу господарств;

2. служба збуту для виконання наступних завдань – організація продажів, збір інформації про потенційних покупців, вивчення їх смаків і потреб, збір інформації про зовнішніх і внутрішніх конкурентів, первинний аналіз і систематизація зібраної інформації, організація реклами, вивчення стандартів якості і нормативно-правових документів.

Крім того, необхідно враховувати, що підприємство матиме маркетингову орієнтацію тільки за умови, якщо керівник служби маркетингу стане другою за значущістю особою після керівника і йому для цього будуть делеговані необхідні повноваження.

При організації маркетингу функціональним підрозділам необхідно насамперед виконати такі завдання: побудова та вдосконалення структури управління маркетингом на підприємстві; добір фахівців з маркетингу належної кваліфікації; розподіл завдань, прав і відповідальності серед працівників маркетингових служб; створення належних умов для ефективної роботи маркетингового персоналу та забезпечення ефективної взаємодії маркетингової служби з іншими службами фірми.

Таким чином, впровадження системи організації маркетингового управління буде сприяти підвищенню результативності маркетингового управління і, як наслідок, підвищенню ефективності діяльності підприємств і зміцненню їхніх позицій на ринку. Отже, сьогодні кожне підприємство зацікавлено в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю.

Список літератури

1. Балабанова Л.В. Управління реалізацією маркетингових стратегій підприємства: маркетинговий підхід: монографія: Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі. 2010. 402 с.
2. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. М.; СПб.; К.; 2013. 1240 с.
3. Криштопа Н.В. Організація маркетингової діяльності на підприємстві. *Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (20-24 квітня 2015 р.)*. В 3 т. / Т. І. Суми, 2015. С. 19.
4. Лищенко М.О., Гуляева В.В., Васильченко О.В. Система організації та управління маркетингом на підприємстві. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 4 (21). С. 258-265.

Кузьменко І.М.

студент групи ПТ-21,

Науковий керівник: **Колмакова О.М.**, *к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, Харківський національний університет будівництва та архітектури м. Харків, Україна*

ВПЛИВ МАРКЕТИНГУ ТА PR НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕСУ

Сьогодні в Україні у більшості сфер підприємництва та бізнесу існує велика конкуренція. Підприємства намагаються привернути увагу покупців та клієнтів різноманітними способами. Деякі фірми приваблюють меншою вартістю продукції, інші намагаються привернути увагу до своїх продуктів чи послуг за допомогою довгострокових гарантій та якості. Дуже великий вплив на успіхи підприємства має маркетинг. Підприємства з правильно побудованою та налагодженою рекламою працюють значно ефективніше та мають більші доходи. Метою цих тез є дослідити та показати вплив маркетингових нововведень на успіхи підприємств та з'ясувати нові популярні напрямки в рекламних компаніях підприємств.

Великі світові корпорації в будь-яких сферах розуміють справжній вплив реклами на успіхи їхньої діяльності та проводять глибок маркетингові дослідження для створення рекламних компаній. Існують маркетингові стратегії, що розраховані на багато років вперед, вони розроблюються з урахуванням потреб та вподобань споживачів, вивченням ринку, на якому представлена та чи інша компанія, та передовими засобами комунікації з клієнтом.

В теперішніх кризових умовах підприємствам потрібно намагатися працювати ще більш ефективніше. Досягти максимізації прибутків на підприємстві можна тільки за умов правильно обраної маркетингової стратегії та добре налагодженого маркетингового менеджменту.

Грунтуючись на маркетингових дослідженнях, без яких на підприємстві неможливо досягти працюючої на результат реклами, компанія повинна обрати для себе рішення про цільові ринки, з'ясувати для себе як саме далі просуватися в обраній сфері, обрати цінову політику та оптимальне для ведення справ розташування підприємства та філіалів.

Раціональна організація збутової діяльності підприємств у сучасних умовах потребує від них більшої інноваційної активності при виборі форм і методів збуту. Якщо методи і форми збуту будуть обрані відповідно до маркетингових досліджень, то система управління та функціонування збутом буде працювати правильно.

Вибір каналів розподілу продукції є важливим маркетинговим рішенням, оскільки обрані канали безпосередньо впливають на інші рішення у всіх сферах діяльності підприємства. Раціональна збутова діяльність припускає, що випущена продукція має реалізовуватися в повному обсязі за максимально можливими цінами. При нераціональній організації збуту навіть підприємство з високим виробничим та фінансовим потенціалом може не забезпечити необхідну частку ринку і ступінь прихильності споживачів. Дуже важливим елементом маркетингової політики підприємства є реклама. Сьогодні реклама є основним і найвпливовішим засобом маркетингових комунікацій. Вона направлена на те, щоб покупець (клієнт) сприймав окремо обраний продукт правильно, так, як це запланував сам виробник. Реклама дає змогу привернути увагу клієнта до продукту та повинна спонукати споживача на подальші взаємини з виробником. В останні роки особливим успіхом користуються рекламні кампанії з використанням не лише традиційних засобів та методів просування товару (яскраве, привертаюче увагу, зображення, просування продукту за допомогою відомих, медійних персон, порівняння з менш привабливими аналогами продукції/послуг). Сьогодні стали популярними рекламні проекти, що несуть за собою додаткову цінність для суспільства та змушують звернути увагу ще й на деякі актуальні соціальні питання. [2]

З активним розвитком інформаційних технологій реклама на сайтах в мережі Інтернет, мобільних додатках та соціальних мережах стала одним з найефективніших маркетингових засобів. Рекламні кампанії в інтернеті, за умови правильного налаштування та спрямування, приносять підприємствам чудові економічні результати, оскільки виробники мають потужну базу даних про своїх клієнтів та мають змогу спрямувати свої оголошення до зацікавлених у цих товарах або сервісах людей.

Прикметною ознакою, що вирізняє рекламний бізнес є впровадження новаторських та передових методів та інструментів. Велика кількість реклами на вулицях міст, у транспорті, по телебаченню та на радіо не є такими ефективними як раніше. Маркетологи все частіше рекламують продукції підприємств за допомогою різноманітних рекламних івентів. Ця стратегія отримала назву «Event-маркетинг». Сутністю цих заходів є презентація того чи іншого продукту фірми з метою заохочення клієнта придбати цей самий продукт чи скористатися представленою послугою. Створення таких подій рекламного характеру повинно сформувати позитивний образ компанії перш за все, що далі обов'язково принесе додатковий інтерес до її продукції. [1]

Таким чином роль маркетингу у житті та успіхах підприємства є дуже важливою. В умовах постійних кризових ситуацій, які супроводжують Україну протягом майже всіх років незалежності та загостренням ринкової конкуренції реклама постає чи не основним засобом впливу на ефективність економічного функціонування підприємства.

Список літератури

1. Зеленська Л.М. Event-маркетинг: сутність і завдання. *Теоретичні, організаційні та техно-логічні засади управління в умовах трансформаційних процесів : матеріали міжвишівської науково-практичної конференції*. Київ, 12-13 грудня 2013 р. К.: НАККіМ, 2013. С. 72-74.

2. Степаненко С. Прогноз основных тенденций развития рынка рекламы и маркетинговой активности. *Маркетинг и реклама*. № 1 (208). 2014. С. 24-25.

Лишенко М.О.

*д. е. н., професор, завідувач кафедри маркетингу та логістики,
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

У сучасній економічній літературі викладено багато неоднакових поглядів на сутність категорії трансакційних витрат, які суттєво різняться між собою як за сферою їх існування, так і за складом. Водночас питома вага таких витрат у структурі витрат підприємства невпинно зростає внаслідок недосконалості ринкових механізмів. Таким чином, виникає необхідність у з'ясуванні сутності трансакційних витрат на мікрорівні в сучасних умовах діяльності підприємств, що в подальшому дозволить розробити шляхи їх оптимізації. Будь-яка логістична функція є джерелом витрат, які спричиняють видозміну матеріального потоку, що набуває форму готової продукції у процесі проходження логістичними ланцюгами, а виробничі витрати, які забезпечують цей процес, можна назвати трансакційними. Трансакційні витрати виникають в зв'язку з недосконалістю ринкового механізму. На сьогодні товаровиробники нехтують поняттям трас акційних витрат і прирівнюють їх до нуля.

Зернопродуктовий комплекс АПК – це сукупність функціонально-залежних сільськогосподарських підприємств, які забезпечують формування пропозиції зерна, його первинну обробку, зберігання, переробку на борошно, крупи, комбікорми, а також реалізацію, в тому числі на експорт, через посередню участь відповідних інфраструктурних елементів та джерелом сировинних ресурсів для підприємств спеціалізованих галузей із виробництва продовольчих товарів. Розподіл витрат на трансакційні та трансформаційні витрати можна відобразити в наступній схемі (рис. 1).



Рис. 1. Місце трансформаційних і трансакційних витрат у схематичній інтерпретації логістичної системи в зернопродуктовому підкомплексі АПК*

*Джерело: [1]

Як видно з даних рис. 1 трансакційні витрати присутні при реалізації та зберіганні зерна, реалізації продукції зерно переробки, та споживання, а також в інфраструктурному

забезпеченні зернового ринку. Логістичні витрати на зерновому ринку включають витрати, пов'язані з виробництвом, зберіганням, реалізацією та переробкою зерна, а також реалізація продукції кінцевим споживачем. Тому місце трансакційних витрат у функціонуванні логістичної системи представлено на рис. 2.

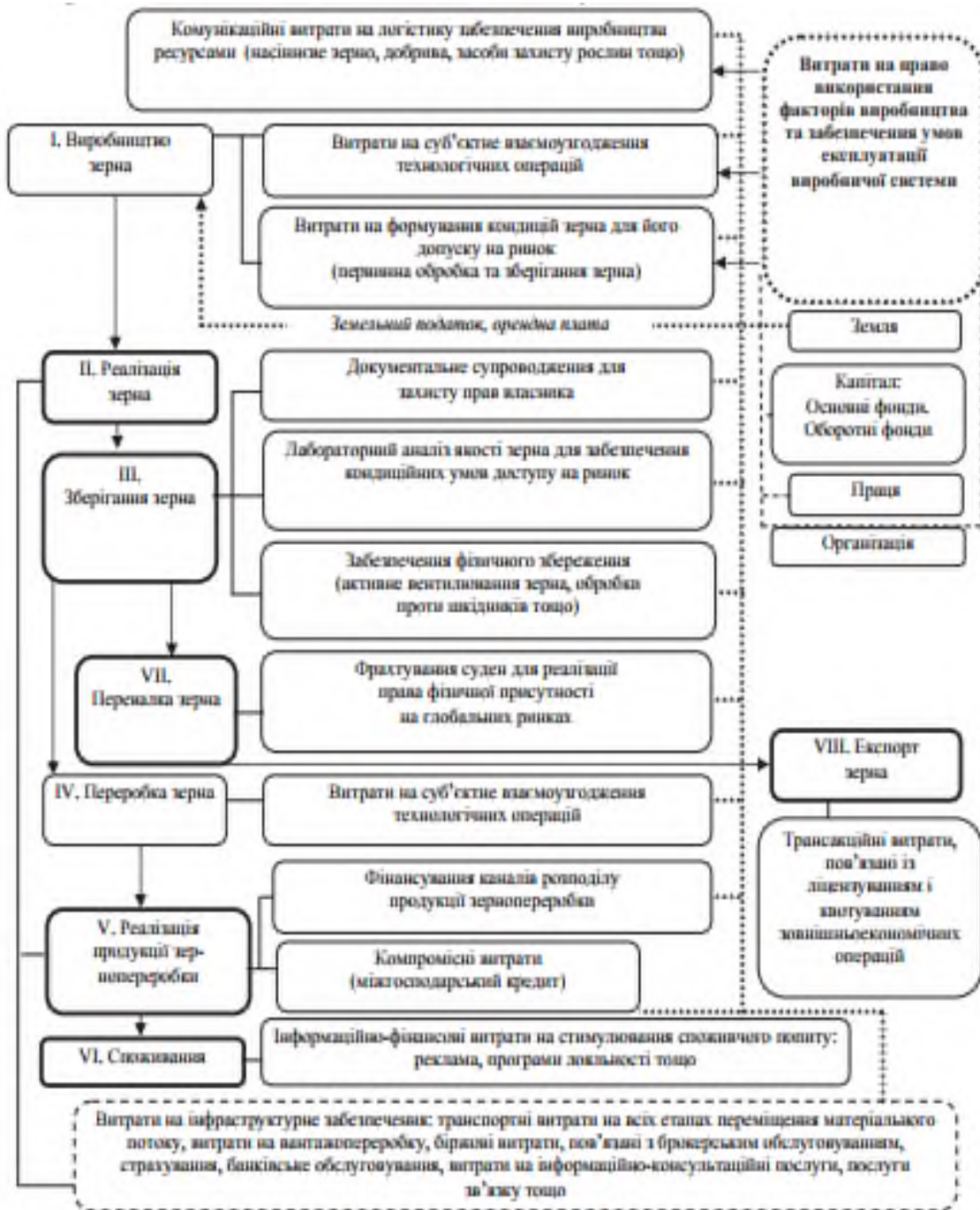


Рис. 2. Функціонування логістичної системи в зернопродуктовому підкомплексі АПК через призму трансакційних витрат *

*Джерело: [2]

Трансакційні витрати забезпечують переміщення матеріального потоку логістичними ланцюгами у дослідження нами галузі АПК і від того, які етапи пройде зерновий потік залежатиме сума загальних витрат підприємства. Завдання ефективного функціонування логістичної системи полягає у зменшенні трансакційних витрат у вартості матеріального зернового потоку.

Таким чином, переважна більшість економістів-дослідників одночасно визнає і об'єктивну необхідність існування трансакційних витрат (оскільки вони виникають унаслідок наявності певної інфраструктури та підтримують життєдіяльність фірми), і їх негативний характер, рекомендуючи фірмам шукати механізми їх уникнення або мінімізації.

Зокрема, скорочення таких витрат радять досягати шляхом здійснення інституційних перетворень (наприклад, за допомогою кооперації або об'єднання підприємств). З урахуванням здійсненого огляду існуючих в економічній літературі точок зору на категорію «трансакційні витрати» вважаємо за доцільне в подальших дослідженнях щодо оптимізації діяльності вертикально інтегрованих компаній трактувати трансакційні витрати у вузькому розумінні як частину витрат обігу та втрачених вигод, які пов'язані з використанням ринкового механізму для просування товарів (робіт, послуг) на ринок.

Список літератури

1. Колодійчук В.А. Ефективність логістики зерна та продуктів його переробки: монографія. Львів: Український бестселер, 2015. 574 с.
2. Колодійчук В.А. Трансформаційні та трансакційні логістичні витрати у зернопродуктовому підкомплексі АПК. *Економіка АПК*. 2015. № 4. С. 48-51.
3. Лишенко М.О., Михайлова Л.І., Устік Т.В. Механізми управління маркетингом та збутом продукції сільськогосподарських підприємств на ринку зерна. *Економіка АПК*. 2018. № 10. С. 40-49.

Луб'яний П.В.

к. т. н., доцент, завідувач кафедри транспортних систем і технічного сервісу

Войтович О.А.

к. т. н., доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

МОДЕЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА ВИБОРУ СПОСОБУ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВАНТАЖІВ У МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПОЛУЧЕННЯ

У наш час досить актуальною є проблема доставки товарів «точно в строк» в міжрегіональному повідомленні. У зв'язку з тим, що такого роду доставку необхідно виконувати з мінімальними витратами трудових, матеріальних і грошових ресурсів, при побудові логістичного каналу вантажопотоку необхідно оптимізувати технічні і технологічні параметри транспортної системи. Найбільш істотним фактором технічної і технологічної структури каналів є форма матеріально-технічного постачання: транзитна, коли доставка вантажів здійснюється вагонними партіями, контейнерами і їх модифікаціями, або складська за участю транспортно-вантажного центру (ТВЦ). ТВЦ створюють у разі доставки багатонаменклатурної продукції в рамках логістичного ланцюга, це дозволяє виключати будівництво складів у виробників продукції, доставляти потоки продукції в транспортні партії – вагонні або контейнерні відправки. Перевозити вантажі спочатку на ТВЦ, а потім після формування відправки доставляти одержувачу вигідно, якщо досягається економія часу та коштів на всьому маршруті проходження вантажу і забезпечується доставка «точно в строк» при оптимальній використанні технічних засобів усіх видів транспорту.

При створенні та використанні ТВЦ в рамках логістичного ланцюга для прискорення доставки вантажу одержувачу, скорочення тривалості накопичення і зберігання вантажу на транспортну партію як регулятори матеріальних потоків необхідним є вирішення наступних завдань:

- 1) визначення доцільності участі ТВЦ в обслуговуванні матеріального потоку з точки зору доставки «точно в строк»;
- 2) визначення економічної доцільності участі ТВЦ в каналі вантажопотоків з метою економії експлуатаційних витрат.

Переходячи до розгляду першого завдання, слід підкреслити, що її постановка в значній мірі обумовлена ринковими ставленням суб'єктів транспортного ринку. Доставка вантажу згідно договірному часу із застосуванням договірних тарифів – це необхідна умова організації взаємин між залізничними дорогами і споживачами транспортних послуг в умовах ринкових відносин.

У математичній формі умова функціонування ТВЦ при обслуговуванні матеріального потоку має вигляд:

$$T_T - T_P \stackrel{3}{=} Dt, \quad (1)$$

де, T_T , T_P - час доставки відповідно по транзитному варіанту з урахуванням накопичення вантажів і за участю ТВЦ, год;

Dt - ефект, що виражається в скороченні часу доставки, який досягається за рахунок участі ТВЦ в обслуговуванні матеріального потоку, год.

При вирішенні даного завдання виходимо з таких припущень:

- доставка вантажів в ТВЦ з пунктів відправлення здійснюється автомобільним транспортом, а при транзитному варіанті – по залізниці;
- тривалість доставки вантажу від пункту відправлення до пункту призначення відноситься до однієї транспортної партії вантажу q , величина якої приймається постійною;
- тривалість технологічних операцій, пов'язаних з прийомом і відправленням вантажів в пунктах відправлення і в ТВЦ, приймаємо незалежних від величини відправки;
- витрати часу безпосередньо на переміщення вантажу за участю ТВЦ і при транзитному варіанті організації перевезень приймаємо незалежними від варіанту доставки;
- однакові за часом елементи витрат виключаємо з процедури порівняння варіантів.

При транзитному варіанті перевезень з'являються такі специфічні види витрат часу:

- 1) усереднене по всім пунктам відправлення j , $j=\overline{1, m}$ час накопичення вантажу на одну транспортну партію вантажу;
- 2) час на відправлення партії вантажу в пункт виробництва і операції по прибуттю в пункт призначення, що не залежить від j і рівне.

Тоді час доставки по транзитному варіанту визначається за такою залежністю:

$$T_T = \frac{qc}{m} \overset{m}{\underset{j=1}{\overset{\circ}{a}}} \frac{1}{p_j} + t_0, \quad (2)$$

де c - параметр накопичення вантажу, ч;

p_j - потужність потоку вантажів відправника на j -е призначення, т / год.

Тепер розглянемо види специфічних витрат часу за участю в обслуговуванні матеріального потоку ТВЦ:

- час на накопичення вантажу в ТВЦ на транспортну партію;
- середній час виконання додаткових технологічних операцій з прибуття і відправлення в ТВЦ для вантажів, що надходять з пунктів виробництва, віднесене до однієї відправці;
- тривалість вантажно-розвантажувальних операцій з вантажами, які прибули в ТВЦ з пунктів відправлення при доставці їх автомобільним транспортом.

Ще раз підкреслимо, що витрати часу на завантаження сформованих транспортних партій вантажу в пунктах відправлення і в ТВЦ, а також на технологічні операції з цими партіями не враховуються, так як вони приймаються однаковими при обох варіантах доставки вантажів.

Тоді час доставки за участю ТВЦ розраховується за формулою:

$$T_P = \frac{qc}{\overset{m}{\underset{j=1}{\overset{\circ}{a}}} p_j} + \frac{qt_{no}}{m} \overset{m}{\underset{j=1}{\overset{\circ}{a}}} \frac{1}{p_j} + \frac{2 \overset{m}{\underset{j=1}{\overset{\circ}{a}}} p_j}{mq_n} \quad (3)$$

де $1/p_j$ - число надходжень вантажу у ТВЦ або відправлень з пункту відправлення на j -е призначення, т;

t_{no} - середня тривалість виконати операцію з прибуття і відправлення вантажів з одного відправкою в ТВЦ,

Отже, можна уявити в розгорнутому вигляді вираз (1), яке визначає умова ефективності варіанта з ТГЦ:

$$\frac{qc}{m} \frac{1}{\sum_{j=1}^m p_j} + t_o - \frac{qc}{\sum_{j=1}^m p_j} - \frac{qt_{no}}{m} \frac{1}{\sum_{j=1}^m p_j} - \frac{2\sum_{j=1}^m p_j}{mq_n} \leq D, \quad (4)$$

де 2 - коефіцієнт, що враховує дві додаткові вантажні операції в ТГЦ;

q_n - продуктивність вантажно-розвантажувальних машин, т / год.

Як критерій обслуговування матеріального потоку за участю ТГЦ можуть бути прийняті експлуатаційні витрати. Переколивим аргументом на користь цього є те, що 1 год. зберігання і накопичення транспортної партії вантажів не еквівалентний за вартістю 1 год. її обслуговування при прийомі, відправленні, навантаженні і вивантаженні.

Для використання вартісного критерію в вираженні (4) слід ввести відповідні грошові показники, що характеризують вартість:

- простою транспортного засобу при навантаженні і вивантаженні в ТГЦ;
- накопичення (зберігання) однієї транспортної партії вантажу відповідно при транзитному варіанті і за участю ТГЦ;
- виконання технологічних операцій з прибуття і відправлення однієї транспортної партії вантажу в ТГЦ;
- виконання вантажних операцій з однієї транспортної партією вантажу в ТГЦ;
- одиничний ефект одержувача, віднесений до однієї відправки, який реалізується за рахунок скорочення часу доставки при застосуванні ТГЦ.

Для j -го одержувача економічно виправдані послуги ТВЦ, якщо різниця тарифів за перевезення менше або принаймні дорівнює сумі економії витрат, отриманої в результаті скорочення часу накопичення (зберігання) вантажу на складі відправника Dc_{H_j} і якщо є додатковий ефект, який може бути реалізований одержувачем на ринку збуту продукції, або в сфері виробництва за рахунок прискорення перевезення і доставки «точно в строк» Dc_{D_j} :

$$Dc_{T_j} \leq Dc_{H_j} + Dc_{D_j} \quad (5)$$

Величина для j -го відправника включає в себе плати безпосередньо за перевезення, початкові і кінцеві операції та вантажно-розвантажувальні роботи:

$$Dc_{T_j} = (c_{P_j} - c_{T_j}) \times p_j, \quad (6)$$

де c_{P_j} і c_{T_j} - плати за перевезення вантажний одиниці відповідно за участю ТВЦ і по транзитному варіанту, грн/т.

Економія в результаті скорочення часу зберігання вантажу (витрати на накопичення транспортної партії не залежать від j):

$$Dc_{H_j} = q \times \frac{c_{H_1}}{\sum_{j=1}^m p_j} - \frac{c_{H_2}}{\sum_{j=1}^m p_j} \quad (7)$$

Додатковий ефект одержувача на ринку збуту:

$$Dc_{Dj} = c_{e_j} \times Dt_j \quad (8)$$

Отже, в підсумку отримуємо умову економічної доцільності для j -го споживача транспортних послуг скористатися перевагами ТВЦ:

$$(c_{P_j} - c_{T_j}) \times p_j \times q \times \frac{c_{H_1}}{p_j} - \frac{c_{H_2}}{p_j} + c_{e_j} \times Dt_j \quad (9)$$

де, c_{H_1} , c_{H_2} - одиничні витрати на зберігання при транзитному варіанті перевезення і за участю ТВЦ, грн/т.

Запропонована методика визначення доцільності участі транспортно-вантажного центру в обслуговуванні матеріального потоку дозволяє здійснювати вибір найбільш вигідного способу перевезення споживчих товарів в міжрегіональному повідомленні з точки зору доставки «точно в строк» і найменшими витратами.

Список літератури

1. Справочник інженера-економіста автомобільного транспорту // С.П. Голованенко, О.М. Жарова, Т.И. Маслова, В.Г. Посыпай / Под ред. С.П. Голованенко. К.: Техніка, 1991.
2. Неруш Ю.М. Коммерческая логистика: Учебник для вузов. М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
3. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учеб. пособие. М.: Маркетинг, 1995.
4. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. М.: Мысль, 1978.
5. Рынок и логистика / Под ред. М.П. Гордона. М.: Экономика, 1993.

Муштай В.А.

к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики

Коновалов А.О.

магістр,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних умов стрімкої зміни потреб, смаків та запитів споживачів, динамічного розвитку технологій виробництва, високого рівня конкуренції, питання організації маркетингової діяльності для вітчизняних підприємств є вкрай актуальним. Актуальність даного питання визначається ще й тим, що за умов ринкової конкуренції товаровиробники мають бути максимально, систематично та своєчасно забезпеченими актуальною інформацією про зовнішнє середовище, володіти різноманітними прийомами та методами аналізу ринкової ситуації, порівнювати й планувати свою діяльність з конкурентами за використання матричного інструментарію стратегічного маркетингу, на підставі чого розробляти заходи щодо вдосконалення їх маркетингової діяльності, виявляти шляхи подальшого стратегічного розвитку підприємства. Отже, практична значущість організації планування маркетингової діяльності обумовлена ефективним функціонуванням та подальшим розвитком підприємства як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Маркетингове планування – це управлінський процес створення і підтримки відповідності між цілями фірми та її можливостями в процесі ринкової діяльності. Планувати маркетинг фірми – це значить розробляти чітку програму дій, яка дасть змогу керувати швидкістю, послідовністю і результатами змін з метою отримання бажаних результатів [1, с. 318]. Маркетингове планування являє собою фундаментальну основу підприємницької та управлінської діяльності підприємства. Є безперервним процесом узгодження діяльності структурних підрозділів підприємства, з одного боку, а з іншого – цього ж підприємства із

контрагентами ринкового середовища. Така характеристика забезпечує підприємству необхідну гнучкість та адаптивність до зовнішніх та внутрішніх змін і робить планування важливим інструментом підвищення ефективності операційної діяльності підприємства з можливістю зниження вірогідних ризиків управлінських рішень.

Планування маркетингової діяльності більшість підприємств здійснюють на свій розсуд. Зокрема, до таких критеріїв як: зміст плану, тривалість планування, послідовність розробки самого плану, організація планування діяльності, підприємства підходять по – різному, враховуючи власний досвід, забезпеченість ресурсами, обмеженість в часі та інше. Обсяг та структура плану маркетингової діяльності для різних підприємств може бути різним. Інколи, план маркетингової діяльності може бути дещо більш розгорнутим за плану діяльності відділу продажів. Деякі підприємства можуть взагалі не мати маркетингового плану, як цільного документу. Тоді, за таких обставин, плановим документом вважається бізнес-план діяльності підприємства, як такий, що визначає діяльність підприємства в цілому, або розроблений для окремих напрямків розвитку підприємства, наприклад вразі диверсифікації бізнесу. Маркетингово орієнтовані підприємства, як правило розробляють плани на довгострокову перспективу, а саме стратегічні плани та планують діяльність на найближчий час – за поточними планами, зокрема річним та більш детальними планами маркетингу. Маркетингове планування слід розглядати як один з найважливіших факторів підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства будь якої галузі, підтвердженням чого є завдання які ставляться та вирішуються впродовж цього процесу.

Планування маркетингу має включати такі завдання, як [2, с. 157]:

1. Формування цілей підприємства та визначення шляхів їх досягнення (повернення капіталовкладень, отримання прибутку, вихід на новий ринок, збільшення частки підприємства на ринку, впровадження у виробництво нового товару тощо).
2. Формування організаційної структури маркетингу підприємства, визначення повноважень, відповідальності за реалізацію маркетингових заходів.
3. Аналіз ринку, попиту, конкуренції, поведінки споживачів тощо.
4. Розроблення та реалізація маркетингових програм щодо створення та освоєння нових засобів виробництва.
5. Підготовка планів закупівель матеріально-технічних ресурсів.
6. Формування виробничого плану.
7. Визначення відповідних стимулів (моральних і матеріальних) для працівників з метою досягнення поставлених цілей.

Для реалізації поставлених завдань підприємства мають виконувати певні види діяльності, а саме: досліджувати ринок та його сегменти; ефективно управляти асортиментною політикою, через розширення та/або поглиблення асортименту; формувати попит на свою продукцію та здійснювати стимулювання збуту за отриманої інформації про поведінку споживачів обраних цільових сегментів; виконувати аналіз, планування і контроль виробничо – комерційної діяльності та здійснювати організацію маркетингової діяльності підприємства.

При організації аналізу, планування, контролю маркетингової діяльності підприємства основну увагу потрібно приділяти значним розбіжностям в залежності від характеру продукту і його цільового призначення. Схема форм та методів аналізу, планування, контролю маркетингової діяльності промислового підприємства представлено на рис. 1.

Організація планування маркетингової діяльності підприємства передбачає певну послідовність етапів, що дозволяють розглядати планування як систематичну та логічну процедуру, а саме: визначення напрямків діяльності для обраного цільового ринку; огляд ринку, здійснення ситуаційного аналізу, систематизація, групування зібраної інформації, її інтерпретація; визначення розриву в плануванні; виявлення проблем діяльності та причин їх виникнення; вибір стратегічного напрямку подальшого розвитку підприємства; оцінка стратегій та обґрунтований вибір однієї з них; розробка сценаріїв розвитку діяльності підприємства.

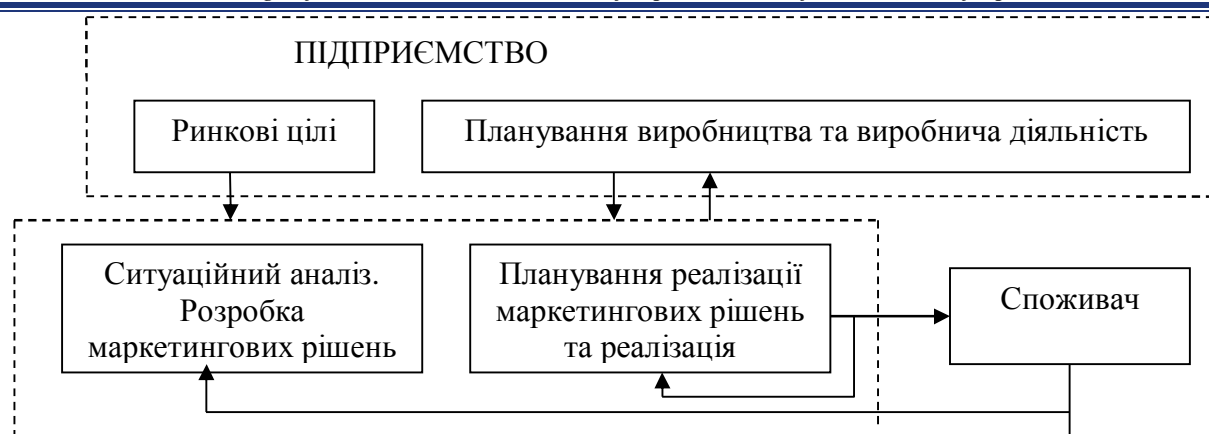


Рис. 1. Механізм взаємодії маркетингу з підприємством [3, с.133]

Організація планування маркетингової діяльності передбачає постійну роботу над цілями, що ставить підприємство, пошуком рішень і неупереджену оцінку фактів для кожного з розроблених сценаріїв.

Маркетингово орієнтовані підприємства задля досягнення успіху на ринку, плануючи свою діяльність, зобов'язані виконувати викладені вище дії.

Процес планування маркетингової діяльності підприємства подано на рис. 2.



Рис. 2. Процес планування маркетингової діяльності підприємства [додовнено за 4, с. 74]

Отже, організація планування маркетингової діяльності підприємства являє собою багатоетапний процес з впорядкованою сукупністю дій, за якого визначаються місія та цілі підприємства, здійснюється ситуаційний аналіз оточуючого середовища та, безпосередньо внутрішнього середовища самого підприємства, задля обґрунтованого вибору стратегії перспективного розвитку за чітко визначеною програмою маркетингу з подальшою реалізацією та контролем розробленого маркетингового плану.

За наведеним процесом організації планування маркетингової діяльності, можна стверджувати, що плануючи свою діяльність підприємство має всі шанси максимально задовольнити поставлені цілі, а також виявити та створити конкурентні переваги.

Список літератури

1. Черняхівська Т.М. Маркетингова діяльність підприємства: теорія і практика. К. : Вища освіта. 2008. 533 с.
2. Ляшко І.І. Маркетингове планування як фактор підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2017. № 5 (05). С. 156-159.
3. Северинова Ю.М. Удосконалення механізму аналізу та планування маркетингової діяльності підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3 (25). С. 132-135.
4. Руделіус В., Азарян О.М., Бабенко Н.О. Маркетинг: Підручник. К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент – освіти в Україні». 2009. 648 с.

Набока Р.М.

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК

Аналіз тенденцій світового економічного простору свідчить, що в сучасних умовах для отримання конкурентних переваг підприємствам вкрай необхідно вдосконалювати підходи і принципи в управлінні господарською діяльністю загалом та логістикою зокрема. Підтримання або досягнення високого рівня конкурентоспроможності вимагає від підприємства оптимізації витрат при одночасному збереженні високої якості пропонованих на ринку товарів і послуг. При цьому збільшується потреба самих підприємств у якісних логістичних послугах.

Велике значення при цьому має вивчення досвіду розвинених країн, які мають вагомий досвід у розробці оптимальних моделей бізнесу. Однією з найбільш популярних на сучасному етапі моделей бізнесу є аутсорсинг. Делегування виконання частини своїх бізнес-функцій дає можливість підприємству концентруватися на пріоритетних видах бізнесу й операціях і тим самим забезпечує йому конкурентні переваги [1].

Недостатня налагодженість зв'язків України з європейськими країнами, відсутність необхідних законодавчих умов для забезпечення діяльності іноземних компаній на вітчизняному ринку заважають розвитку аутсорсингу на вітчизняному ринку. Але, незважаючи на існуючі перепони, аутсорсинг за останнє десятиріччя все більше набуває популярності та частіше застосовується компаніями в Україні.

За даними американської консалтингової компанії А.Т. Kearney, яка кожні два роки складає глобальний рейтинг аутсорсингової привабливості країн (Global Services Location Index, GSLI), у 2019 році Україна увійшла до переліку TOP-20 країн світу в сфері аутсорсингу. Оцінку аутсорсингового потенціалу 50 країн світу було здійснено на основі 44 показників, які характеризують фінансову привабливість, кваліфікованість та доступність необхідних працівників на ринку праці, а також наявність сприятливого бізнес-середовища для ведення аутсорсингових операцій. За результатами розрахунків, Україна у 2019 році піднялася із 24-го на 20-те місце в рейтингу [2]. Це покращення було зумовлене збільшенням витрат на інфраструктуру та показниками ділового середовища, що компенсувало четверте за величиною зниження рівня кваліфікації та доступності працівників на ринку праці.

Якщо раніше аутсорсинг стосувався лише надання послуг, пов'язаних з інформаційними технологіями, то на сьогоднішній час сфера його застосування значно розширилася. Так, особливо актуальним в умовах розвитку ринку логістичних послуг в Україні є використання підприємствами логістичного аутсорсингу, що дозволяє підприємству зменшити відповідні витрати, підвищити рівень виконуваних логістичних

послуг тощо. Ця необхідність обумовлена постійним збільшенням довжини існуючих ланцюгів поставок, а також ускладненням системи взаємозв'язків між учасниками в таких ланцюгах. Тому виникає потреба у передачі окремих функцій незалежним учасникам, які спроможні координувати діяльність ланцюгів поставок, здійснювати інформаційну підтримку, надавати якісні логістичні послуги.

Аутсорсинг в ланцюгах поставок – це сучасна форма аутсорсингу, під якою розуміють передачу частини логістичних операцій (фрагментарний аутсорсинг) або всього їх комплексу (комплексний аутсорсинг) на виконання стороннім організаціям. Виділяють такі види аутсорсингу в логістиці [3, с. 293]:

1) повний аутсорсинг – у даному випадку відбувається повна передача постачальникові послуг (аутсорсеру) функцій компанії, в тому числі контроль над певною функцією, активи функціонального підрозділу;

2) частковий аутсорсинг – цей вид передбачає спільне з постачальником послуг управління функціями компанії;

3) трансформаційний аутсорсинг – у даному випадку відбувається повна передача аутсорсеру функцій компанії або функціонального підрозділу з метою оптимізації роботи даного напрямку з подальшим поверненням функцій;

4) аутсорсинг спільних підприємств – цей вид передбачає створення спільного підприємства для забезпечення управління визначеною функцією;

5) аутсорсинг бізнес-процесів – у даному випадку передбачається аутсорсинг таких процесів як транспортування, зберігання, консолідація відправлень, а також можлива передача управління рухом товарів уздовж всього ланцюга поставок.

Як зазначає Чухрай Н.І., у загальному обсязі логістичних послуг, що передаються на аутсорсинг, найбільшу питому вагу займають транспортування, складування і комплектування. В той же час частка послуг доданої вартості є незначною. Результати досліджень показують, що переважно транспортування, складування і комплектування доручають саме спеціалізованим фірмам. Більш складніші логістичні операції здійснюються самостійно. Але сучасні тенденції розвитку ринку логістичних послуг свідчать про те, що в майбутньому неминуче буде збільшуватися обсяг передачі на аутсорсинг і тих функцій, які безпосередньо пов'язані з виробництвом та управлінням запасами [4, с. 55].

Сучасне зростання інтересу та попиту на аутсорсинг обумовлено перевагами, які отримують компанії після прийняття рішення щодо передачі зовнішнім партнерам функцій однієї або декількох ланок логістичного ланцюга. На нашу думку, головні переваги логістичного аутсорсингу потрібно розглядати у розрізі наступних груп: економічні, управлінські, техніко-технологічні, інституціональні та маркетингові (табл. 1).

Логістичний аутсорсинг має також і недоліки, тобто ризики застосування: можливість зростання витрат у випадку передачі на аутсорсинг занадто багатьох функцій і процесів; витрати на утримання зовнішньої інфраструктури взаємодії з постачальниками аутсорсингових послуг; можливість банкрутства аутсорсингової компанії; загроза відриву керівної ланки від бізнес-практики; навчання чужих фахівців замість своїх; небезпека зайвої концентрації подібних технологічних бізнес-процесів в одних руках; відсутність законодавчого визначення й регулювання аутсорсингу [5].

Поряд із перевагами, які надає використання логістичного аутсорсингу, існують фактори, які стримують його розвиток в Україні: фізичне і моральне зношення наявного автопарку; застарілі підходи до формування транспортних мереж; недостатня кількість складських приміщень із сучасним устаткуванням; недосконалість законодавчої бази; відсутність чітких методів ціноутворення при формуванні ціни на здійснення логістичних послуг; відсутність належних знань в області логістики та кваліфікованого персоналу. Крім того, важливим чинником залишається рівень недовіри до можливих партнерів-аутсорсерів, а саме: небезпека втрати контролю над процесами, небажання розкриття стороннім комерційної таємниці, відсутність знань в області аутсорсингу, можливе скорочення персоналу тощо [7, с. 150-151].

Таблиця 1. Переваги застосування логістичного аутсорсингу

Фактори	Переваги
Економічні	- зниження витрат за рахунок скорочення чисельності персоналу (адміністративного, технічного, обслуговуючого); зниження трансакційних витрат; зниження операційних витрат за рахунок економії, обумовленої ефектом масштабу й централізацією; - підвищення ефективності основних бізнес-процесів: компанія одержує можливість перетворити свої постійні витрати у змінні; - ефект розподілу ризиків.
Управлінські	- можливість зосередження основних ресурсів й уваги на основній діяльності, цілях компанії й на задоволення потреб клієнтів; - можливість вивільнення ресурсів для основного бізнесу й інших цілей, вивільнення резервного фонду основного капіталу; - можливість поліпшення управління й контролю операційного управління; - можливість зміцнення потенціалу росту й усунення ряду обмежень; - можливість усунення ряду проблем з персоналом (відсутність проблем з відпустками, відсутність через хворобу, небезпекою раптового звільнення ключових співробітників.
Техніко-технологічні	- можливість доступу до технологій і рішень більш високого рівня; - можливість використання спеціалізованих функцій, для виконання яких організація не має фахівців або ресурсів; - можливість підвищити якість і надійність обслуговування.
Інституціональні	- відсутність інституалізації операцій аутсорсингу на національному ринку розширює можливі характеристики інструментарію й особливості його використання для всіх учасників.
Маркетингові	- збільшення швидкості виходу товарів підприємства на ринок; - збільшення сегмента ринку, який охоплює підприємство.

Джерело: сформовано за [5-6]

Отже, логістичний аутсорсинг є сучасним і дієвим способом ведення бізнесу, оскільки дозволяє підприємствам сконцентрувати увагу на основній діяльності або розвивати нові напрямки розвитку, що потребують підвищеної уваги. Використання логістичного аутсорсингу сприяє стабілізації розвитку підприємства, забезпечує зростання рівня гнучкості виробництва, підвищує його адаптивність до мінливого зовнішнього середовища, дозволяє покращувати конкурентні позиції в ринкових умовах, підвищує здатність підприємства до впровадження інновацій. Імплементация світового досвіду застосування логістичного аутсорсингу повинна зробити більш суттєвими його переваги для вітчизняних підприємств та сприяти зменшенню впливу існуючих стримуючих факторів.

Список літератури

1. Станіславик О.В., Коваленко О.М. Сучасні аспекти розвитку логістичного аутсорсингу в Україні. *Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві*. 2012. Вип. 1 (1). С. 107-114.
2. Kearney's A.T. 2019 Global Services Location Index (GSLI) Resonates with Digital Change. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/at-kearneys-2019-global-services-location-index-gsli-resonates-with-digital-change-30086700-2.html>
3. Рославцев Д., Бархаев А. Дослідження аспектів використання аутсорсингу в логістиці на стратегічному і тактичному рівнях роботи підприємства. *Научно-технический сборник*. 2008. № 82. С. 292-296.
4. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування: Підручник. Л.: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2006. 292 с.
5. Колодка Я.В. Аутсорсинг в логістиці: переваги та недоліки. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2014. Вип. 4. С. 93-96.

6. Петренко О.І., Суско В.В. Основні проблеми впровадження логістичного аутсорсингу на вітчизняних підприємствах. *Водний транспорт*. 2016. Вип. 2. С. 115-123.
7. Пасічник А.М., Лебідь І.Г., Кутирев В.В., Бугерко К.М. Проблеми та перспективи розвитку логістичного аутсорсингу в транспортній системі України. *Управління проектами, системний аналіз і логістика*. 2014. № 14 (1). С. 146-159.

Пудичева Г.О.

*к. е. н., докторант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна*

СУТНІСТЬ ЛАНЦЮГА ПОСТАЧАННЯ В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У рамках концепції енергетичної логістики неможливо розглядати енергетичні господарства підприємств ізольовано одне від одного. На енергетичному ринку окремі учасники, виконуючи різні функції, по-своєму змінюють параметри логістичних потоків і, трансформуючи потоки енергетичних ресурсів у потоки енергетичних послуг, формують між собою складну систему взаємозв'язків. Таким чином, поєднуючись у систему енергетичного господарства більш високого рівня, вони формують так званий енергетичний ланцюг.

Варто вказати на те, що поняття «енергетичний ланцюг», «логістичний ланцюг», «ланцюг постачання» та «ланцюг вартості» тісно пов'язані між собою і всі певною мірою стосуються енергетичного господарства. Формування ланцюгів постачань є логічним продовженням формування логістичних ланцюгів та логістичних каналів. Відмінності між ними полягають у ступені усталеності зв'язків та партнерських відносин між підприємствами, їх учасниками, а також повноти охоплення процесів просування потоків енергетичних ресурсів та енергетичних потоків.

В енергетиці підприємства, поєднані між собою технологічними процесами та територіально, формують певну мережу (ланцюг постачання енергії або енергетичний ланцюг постачання), що забезпечує споживачів певними енергетичними послугами. У рамках такого постачання формуються тривалі партнерські відносини між учасниками ланцюга, які утворюють його структуру. Крім того, підприємства одного рівня, наприклад, постачальники енергетичних ресурсів, можуть мати конкурентні відносини. У той же час, реалізація більш ефективних рішень на одному рівні ланцюга, може призвести до підвищення ефективності роботи всього енергетичного ланцюга, і, як наслідок, до більш високої якості обслуговування споживачів. Саме тому, енергетичний ланцюг постачання вимагає чіткої координації, в тому числі, з використанням сучасних методів логістичного управління.

У той же час, енергетичний ланцюг постачання пов'язаний з процесом створення вартості на енергетичні послуги і може розглядатися як ланцюг вартості.

Концепція ланцюга вартості була розроблена М. Портером, який стверджував, що для аналізу джерел конкурентних переваг підприємствам необхідно систематично відслідковувати всі види діяльності, які воно здійснює, та те, як вони взаємодіють. Види діяльності, що створюють вартість, можуть бути поділені на два основних типи – первинні (основні) та підтримуючі. Первинні пов'язані з фізичним створенням продукту та його продажом, а також з передачею споживачу та післяпродажним сервісом. Підтримуючі види діяльності створюють підґрунтя для первинних, забезпечуючи їх закупленими ресурсами, технологіями, людськими ресурсами та різноманітними внутрішньофірмовими функціями. Визначення релевантних видів діяльності, що створюють цінність (вартість), потребують звуження окремих активностей (видів діяльності) відповідно до продуктового потоку, потоку замовлень або потоку поставок підприємства. Удосконалення самих активностей, а також оптимізація та координація зв'язків між ними створює умови для формування конкурентних переваг. Взаємозв'язки між ланцюгами вартості підприємств та їх постачальників можуть

принести вигоди для обох, оптимізуючи спільні результати їх діяльності або покращуючи координацію між ланцюгами підприємств та їх постачальників [1, с. 35-51].

На наш погляд, такий підхід відповідає в цілому меті логістичного управління та формування партнерських відносин між підприємствами в рамках ланцюгів постачань, оскільки розглядає певні види діяльності відповідно до потокових процесів, а метою логістичного управління є підвищення ефективності діяльності не лише окремих підприємств, а всіх учасників ланцюга постачань. Таким чином, підприємства всередині ланцюга постачань поступово формують вартість кінцевої продукції або послуги, здійснюючи взаємопов'язані види діяльності (основні та підтримуючі) з метою задоволення потреб споживачів. Формування енергетичного ланцюга постачання відбувається в енергетичному господарстві державного та регіонального рівнів. Кожний ланцюг вартості, що утворюється в енергетичному господарстві матиме свою конфігурацію в залежності від видів енергетичних ресурсів, що використовуються, технологічних процесів, якими проходять потоки енергетичних ресурсів та енергетичних послуг, а також кількості учасників (як основних, так і посередників). При цьому, кожен з учасників ланцюга (окреме підприємство) матиме власне енергетичне господарство та здійснюватиме внутрішні бізнес-процеси з формування вартості.

Отже, під енергетичним ланцюгом постачання слід розуміти складну адаптивну систему, що формується з мережі підприємств та інших зацікавлених сторін, пов'язаних між собою технологічно та територіально, які, здійснюючи основні та підтримуючі процеси, пов'язані з видобутком, переробкою паливно-енергетичних ресурсів, виробництвом, транспортуванням та передачею енергетичних послуг до кінцевого споживача, з метою досягнення їх найвищої якості з мінімальними витратами, формують їх вартість.

Відповідно до даного визначення енергетичний ланцюг постачання формується з декількох підприємств. У той же час, енергетичні господарства підприємств є складовими енергетичного ланцюга постачання, здійснюючи логістичну діяльність щодо певного набору потоків всередині окремих підприємств. Об'єднуючись в енергетичний ланцюг, підприємства не тільки формують вартість на свою продукцію (послуги), але й стають учасниками ланцюга створення вартості кінцевих енергетичних послуг для споживача.

Список літератури

1. Porter M. *Competitive advantage, Creating and sustaining superior performance*. New York : Free Press, 1985. 557 p.

Gökhan Coskun

*PhD student, Department of Economic (Enterprise Theory And Practice),
University of Miskolc
Miskolc, Hungary*

DIGITAL MARKETING & THEIR EFFECTS ON CONSUMER

Whether it is a profit or non-profit organization, it has to establish a good communication with its target consumers in order to maintain its existence for many years and to realize its targeted activities. The fact that the communication with the target consumer is sustainable and bi-directional will develop a positive relationship between the institution and the target consumer and will help the institution build a good reputation.

From time to time, company's aim to realize their marketing communication activities; While the target consumer has a positive influence on the purchasing decision, it has been increasing its brand reputation from time to time. The strategies followed throughout the history of marketing differed from each other, which led to dividing the historical process of marketing into some sections. These departments started with a production-oriented approach and took the form of today by coming to product-oriented, sales-oriented, market-oriented and ultimately social-oriented understanding.

Marketing experts need to know the features, differences and goals of these techniques very well in order to achieve their goals effectively and quickly if the objectives are maximum efficiency

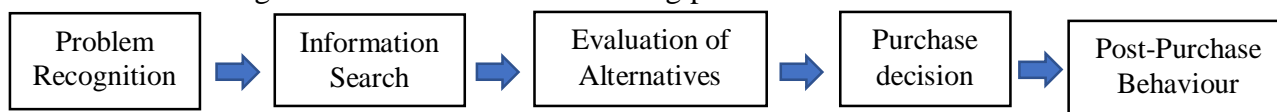
at minimum cost. Although there are many differences between the techniques, businesses aim to manage all these canals in the most efficient and effective way. Businesses should plan, test and optimize these processes, whatever technique they use. (Wheelhouse Adv., 360 Degree Digital M.)

Along with Web 2.0, the internet has started a new process in the social marketing field. With the Web 3.0, human impact has decreased and replaced by artificial intelligence. One of the services provided by the internet is e-commerce. Due to technology of the Internet, each user

leaves a footprint after every action he takes online. Apart from this, internet users leave their personal information on each social media or e-commerce site with their own consent. We can call it a part of digital marketing. With this help of digital marketing, we can measure the requests of people, the products and product groups they are interested in, and the price rates of the products they buy. We can reach digital marketing trends such as social media, email marketing, search engine optimization according to the customer information obtained after the above information and the products they are related to.

Consumer decision making process was first introduced in 1910 by John Dewey and include: problem recognition, information search, evaluation of alternatives, purchase decision and post purchase behaviour. According to author, consumers do not always pass through all the stages, skipping some to get to the purchasing decision. When the following items are examined, we can see the stages in the purchasing decision process: (Krichler E., Erik H., Eco. Psychology).

The five-stages of consumer decision making process:



The purpose of the article is to examine the effects of digital marketing activities carried out by companies on the online purchasing decisions of consumers, together with the internet, which has become an important part of life. We can see how consumers are affected positively or negatively in their purchasing decisions and we can observe in the socio-economic field. Web 3.0 and digital marketing trends help us in this regard.

References

1. Wheelhouse Advisors, 360 Degree Digital Marketing: A Guide, (30 April. 2015).
2. Erich Kirchler, Erik Hoelzl, Economic Psychology: An Introduction, Cambridge University Press.2017.

Qiu Hongzhou

Ph.D. student,

Slavkova O.

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Scientific supervisor,
Head of the Department of Public Administration and Administration,
Sumy National Agrarian University*

Sumy, Ukraine

Taraniuk L.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of International Economic Relations,
Sumy State University*

Sumy, Ukraine

STRATEGIES OF LOGISTICS ENTERPRISES TO COPE WITH THE OUTBREAK OF NEW CORONAVIRUS

Since the outbreak of the new coronavirus outbreak, the government and all sectors of society have made unprecedented efforts to fight against the outbreak, making every effort to improve the efficiency of medical supplies allocation, doing everything possible to ensure the supply of production and life-the outbreak of the logistics enterprises brought a huge challenge.

How to make full use of logistics capacity to ensure the emergency supply of large-scale outbreak is a huge challenge in production and life. We hope that the logistics and supply chain managers of the whole society can utilize the socialized logistics and supply chain capabilities to fully participate in supporting this large-scale war between humans and viruses.

The outbreak of this year's new epidemic is undoubtedly an unexpected black swan, bringing a huge impact to all walks of life, and the role of the logistics industry in this outbreak is widely concerned. Therefore, how to better cope with the challenges brought by the epidemic and face the future development of the industry, is worth thinking about the topic of many logistics people.

1. Impact of the epidemic on the logistics industry.

In terms of the impact of the epidemic on the industry, it is certain to have a great impact on the revenue of logistics enterprises in the short term. We believe that after the outbreak is effectively contained, the long-term impact on the logistics sector should be relatively limited as manufacturing production recovers and household consumption is released on the other hand, through this outbreak, all parties in the society have realized the role and importance of logistics in terms of the transportation of resources for disaster relief and prevention by the government, the recovery of normal operation of the production supply chain of enterprises, and the guarantee of consumers' daily consumption [1, 2].

2. The epidemic brings multiple challenges to the logistics operation.

2.1 Sudden changes and fluctuations in demand.

2.2 Shortage of transport capacity and other logistics resources.

2.3 Blocking and cutting off the network.

2.4 Operational and security challenges of last mile distribution.

3. Inspiration for future development of logistics enterprises [3, 4].

3.1 Technology enabling, continuous investment in intelligent logistics.

3.2 Re-examine the «contactless» distribution model.

3.3 Network-based, build an efficient and controllable flexible network.

3.4 Strengthen coordination with customer supply chain and upgrade service capability.

3.5 Use social cooperation platform to improve network scale efficiency and risk response ability.

The open social collaborative logistics platform can achieve greater network coverage through enterprise collaboration, improve the utilization rate of logistics assets and the ability to deal with risks, and build a multi-win situation for enterprises. It is self-evident to improve the efficiency of the whole industry, which will be the key point for all logistics enterprises to think about in the future after the outbreak [5].

Finally, the fight against the epidemic, the community has high hopes for the logistics industry. We believe that the logistics enterprises will have positive synergy, to overcome short-term difficulties together, and the efforts on science and technology after the difficulties together, become «sweat logistics» as the «logistics» wisdom, upgrade service ability, from «storage and transportation services» to «supply chain services», hand in hand to deepen coordination and alliance, promote long-term development of the industry and promote the competitiveness of the logistics in the world.

References

1. Sun, C. (2011). Emergency logistics management: looking forward to further improving. *China logistics and procurement*, 3, 54-55.
2. Li, J., Chen, Y. & Wei, N. (2013). Research on emergency logistics system and guarantee mechanism. *Value engineering*, 7, 21-23.
3. Gao, W., Chen, J. & Hu, F. (2009). Overview and prospect of China's emergency logistics research. *Logistics science and technology*, 8, 6-10.
4. Li, Y. (2009). Brief discussion on the establishment of emergency logistics system. *China foreign capital*, 14, 140.
5. Cui, X. (2014). Organization and construction of emergency logistics in sudden disasters. *Logistics science and technology*, 7, 127-129.

Секція: МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ
Section: MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Завербний А.С.

*д. е. н., доцент, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН В ЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ

Враховуючи, що початок XXI століття світова економіка інноваційно розвиваючись в рамках нової парадигми «Індустрія 4.0», визначальною ознакою даного процесу виступає те, що саме сучасні технології перетворюються у найважливіші чинники гармонійного росту. Одночасно інноваційні технології виступають рушійною силою світової економіки. Тому розвиток та постійне удосконалення функціонування високотехнологічного сектора економіки повинне бути одним із пріоритетних завдань будь-якої держави [1]. Однією із таких інновацій виступає технологія блокчейн.

Останніми роками світова спільнота активно обговорює та поступово впроваджує технологію «блокчейн» (Blockchain). Крупними світовими організаціями 2017 рік був оголошений роком «blockchain» [2], що підтверджує всезростаючий світовий інтерес до цієї технології.

Технологія блокчейн привернула увагу також і українських фахівців. Ще 16 червня 2017 р. в Києві було підписано Меморандуму «Про співпрацю в сфері впровадження новітніх інформаційних технологій, зокрема системи блокчейн». Однак, однією із проблем поки що залишається нечітке закріплення зазначеної категорії у національному правовому полі [3].

Вагомими перешкодами, що виникають на шляху ефективного впровадження технології блокчейну виступають значні витрати електроенергії (запровадження цієї технології в цій сфері сприятиме оптимізуванню цієї та інших аналогічних проблеми). Також проблематичним виступає інерція учасників ринку, необхідність щодо досягнення консенсусу між багатьма учасниками проєсу, недосконалість законодавчої бази тощо. [2, 3].

Блокчейн - це структурована база даних («ланцюжок блоків»), в якій кожен блок є пов'язаним із попереднім. Кожен наступний (новий) блок, містячи інформацію додається до кінця ланцюжка. Тобто, створюється «реєстр» даних, із внесенням їх у чіткій послідовності [2, 3], при чому блок поетці йно може може містити будь-яку інформацію (дії, об'єкти, трансакції, тощо) [2].

Дана технологія започаткована у 2010 р. і до сьогодні (2020 р.) пройшла «класичний» життєвий цикл (від «зародження» до «зрілості»). Початок її впровадження пов'язаний із застосуванням крипто валют.

Одним із перспективних напрямків подальшого впровадження в світі виступає енергетика. Однак, поки що в цій галузі хоча і реалізується понад 200 проєктів у світі, але обсяги інвестування є незначними (порівнюючи із іншими). Станом на 2020 р. вони складають лишень 0,6 млрд. дол. США (з них, зокрема, 10 % припадає на інвестицій держкомпаній чи органів влади) [4].

В енергетичній сфері застосування даної технології дозволить реалізовувати безпосередню взаємодію «постачальник-покупець» енерго-ресурсів. Важливим моментом є «виключення» проміжної ланки (посередників), які на сьогодні в Україні абсолютно і повністю монополізували ринки енергоресурсів (електроенергії, природного газу та ін. енергоресурсів).

Блокчейн також ефективно сприятиме створенню умов щодо процесів швидкого оброблення, акумулювання, аналізування значних обсягів масивів різного виду та призначення інформації. Дана інформація міститься в угодах (контрактах), тому є повністю уніфікованою/стандартизованою, в той же час є надзвичайно важливою для всіх учасників енергетичних ринків, а також представників фінансового сектору, державних органів тощо.

Отже, надзвичайно важливим етапом розвитку енергетики України повинно стати розроблення, прийняття на державному рівні концепції, програми щодо розвитку «інтелектуальних» мереж нового покоління із урахуванням досвіду Євросоюзу, інших високо розвинених країн. Нарощування темпів розвитку науково-технічного прогресу сприятиме скороченню періодів появи нової технології і її масового використання та сприяє гармонійному високо динамічному розвитку міжнародного технологічного обміну, зокрема і у енергетичній сфері. Блокчейн, як інструмент із реалізування різних важливих проєктів в енергетичній сфері країни (а не лишень в сфері бізнесу (фінансовій), поки що знаходиться лишень на початку свого шляху. І саме від ефективного та динамічного впровадження даної технології в енергетиці залежатиме й гармонізування розвитку не лишень даного сектору, але й економіки країни в цілому. Застосування технології блокчейн в енергетиці Україні сприятиме вирішенню багатьох проблем (зокрема й здешевленню енергоресурсів для споживачів за рахунок оптимізування витрат посередникам), забезпечуватиме безпечну, надійну, швидкісну та головне низькозатратну транзакційну платформу тощо.

Список літератури

1. Уманець Т.В., Бутенко А.І., Гриневич Л.В. Економічні детермінанти структурних змін світового ринку інноваційних технологій. *Бізнесінформ*. № 1. 2020. С. 1-62.
2. Давидова І. В. Технологія блокчейн: перспективи розвитку в Україні. *Часопис цивілістики*. 2017. Вип. 26. С. 38-41.
3. 2017-й – год blockchain в мире. *Просто о технологии и ее применении в отрасли*. URL: <http://my-trade-group.com/index.php/mneniya/item/9251-2017-j-god-blockchain-v-mire-prosto-o-tekhnologii-i-ee-primenenii-v-otrasli/9251-2017-j-god-blockchain-v-mire-prosto-o-tekhnologii-i-ee-primenenii-v-otrasli>.
4. Білявський М. Трансформація – 2050: що потрібно енергетичній галузі від діджиталізації. URL: <http://razumkov.org.ua/statti/transformatsiia-2050-shcho-potribno-energetychnii-galuzi-vid-didzhytalizatsii>.
5. Сущенко О., Гичка О. Цифрова революція для побудови “реальної” зеленої економіки. 2018. URL: <http://prismua.org/>.

Зюзіна Д.В.

магістрант,

Науковий керівник: **Янковий О.Г.**, *д. е. н., професор,*
професор кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ФАКТОРНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Основним результативним показником ефективності господарської діяльності підприємства виступає прибуток, тому важливо проводити аналіз впливу різних факторів на його величину. Факторний економічний аналіз представляє методіку комплексного та системного вивчення і вимірювання впливу факторів на величину результативних показників [1, с. 100].

Частіше для проведення факторного економічного аналізу прибутку підприємства обирають прості адитивні або мультиплікативні моделі. Аналіз на основі адитивних моделей зводиться до розгляду статей «Звіту про фінансовий результат підприємства», у той час як у мультиплікативних моделях використовуються фактори, що деталізують величину прибутку.

Професором В.І. Осиповим [2, с. 155] було запропоновано три різновиди мультиплікативних моделей, різниця між якими полягає у кількості факторів, необхідних для

аналізу, тобто кожна наступна модель розглядає формування прибутку детальніше. Для проведення факторного економічного аналізу було обрано мультиплікативну модель прибутку, до складу якої входять п'ять дезагрегованих чинників: середня чисельність робітників виробничо-промислового персоналу; фондоозброєність праці; фондovіддача; коефіцієнт реалізації продукції; прибуткомісткість реалізованої продукції.

На прикладі підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад» п'ятифакторну мультиплікативну модель прибутку можна представити наступним чином:

$$Y = a \times b \times c \times d \times e, \quad (1)$$

де Y – прибуток від реалізації продукції, тис. грн.; a – чисельність персоналу підприємства, осіб; b – фондоозброєність праці, тис. грн./осіб; c – фондovіддача, грн.; d – коефіцієнт реалізації продукції; e – прибуткомісткість реалізованої продукції.

Нижче наведена інформація, необхідна для проведення факторного економічного аналізу прибутку підприємства (табл. 1).

Таблиця 1. Вихідні дані для факторного економічного аналізу прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2017-2018 рр.

Показники/фактори	Період		Індекс	Динаміка	
	Базисний (2017 р.)	Звітний (2018 р.)		Абсолютний приріст	Відносний приріст, %
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	95 775	166 502	1,738	70 727	73,847
Чисельність персоналу підприємства, осіб	255	255	1	-	-
Фондоозброєність праці, тис. грн./осіб	276,23	286,09	1,036	9,860	3,569
Фондовіддача, грн.	1,36	2,28	1,676	0,920	67,647
Коефіцієнт реалізації продукції	0,16286	0,18017	1,106	0,017	10,629
Прибуткомісткість реалізованої продукції	6,139	5,556	0,905	-0,583	-9,494

Джерело: сформовано авторами

Згідно табл. 1 у 2018 році порівняно з 2017 роком прибуток від реалізації продукції збільшився на 70 727 тис. грн. або на 73,847%; чисельність персоналу підприємства залишилась незмінною і склала 255 осіб; фондоозброєність праці збільшилась на 9,860 тис. грн./осіб або на 3,569; фондovіддача збільшилась на 0,920 грн. або на 67,647%; коефіцієнт реалізації продукції збільшився на 10,629%; прибуткомісткість реалізованої продукції знизилась на -9,494%.

Нижче наведені результати розкладання абсолютного і відносного приросту прибутку за факторами за методом ланцюгових підстановок (табл. 2).

Таблиця 2. Результати розкладання абсолютного і відносного приросту прибутку від реалізації ТОВ «Телекарт-Прилад» за факторами за методом ланцюгових підстановок за 2017-2018 рр.

Розкладання	ΔY	ΔY_a	ΔY_b	ΔY_c	ΔY_d	ΔY_e
Абсолютний приріст, тис. грн.	70 727	2,17	3 418,76	67 103,13	17 675,53	-17 466,09
Відносний приріст, %	73,85	0,0023	3,57	70,06	18,46	-18,28

Джерело: сформовано авторами

На основі отриманих у ході факторного економічного аналізу за методом ланцюгових підстановок результатів, відображеними у табл. 2, можна стверджувати, про збільшення обсягу прибутку від реалізації продукції у 2018 році за рахунок впливу наступних факторів:

- збільшення фондоозброєності праці призвело до збільшення прибутку підприємства на 3 418,76 тис. грн. або на 3,57%;
- у результаті збільшення фондівіддачі прибуток підприємства збільшився на 67 103,13 тис. грн. або на 70,06%;
- за рахунок збільшення коефіцієнту реалізації продукції прибуток підприємства збільшився на 17 675,53 тис. грн. або на 18,46%;

За рахунок чисельності персоналу прибуток підприємства збільшився на 2,17 тис. грн. або на 0,0023%.

Разом з тим зниження прибуткомісткості реалізованої продукції привело до зниження прибутку підприємства на 17 466,09 тис. грн. або на 18,28%.

Нижче наведені результати розкладання абсолютного і відносного приросту прибутку за факторами за методом виявлення ізольованого впливу факторів (табл. 3).

Таблиця 3. Результати розкладання абсолютного і відносного приросту прибутку від реалізації ТОВ «Телекарт-Прилад» за факторами за методом виявлення ізольованого впливу факторів

Розкладання	ΔY	ΔY_a	ΔY_b	ΔY_c	ΔY_d	ΔY_e	Δ
Абсолютний приріст, тис. грн.	70 727	2,17	3 420,92	64 792,61	10 182,1	-9 090,68	1 419,88
Відносний приріст, %	73,85	0,0023	3,57	67,65	10,63	-9,49	1,48

Джерело: сформовано авторами

Результати факторного економічного аналізу за методом виявлення ізольованого впливу факторів у табл. 3 показують, що збільшення прибутку підприємства у 2018 році відбулось за рахунок впливу наступних факторів:

- за рахунок збільшення фондоозброєності праці прибуток підприємства збільшився на 3 420,93 тис. грн. або на 3,57%
- збільшення фондівіддачі призвело до збільшення прибутку підприємства на 64 792,61 тис. грн. або на 67,65%;
- у результаті збільшення коефіцієнту реалізації продукції прибуток підприємства збільшився на 10 182,1 тис. грн. або на 10,63%;

За рахунок чисельності персоналу прибуток підприємства збільшився на 2,17 тис. грн. або на 0,0023%.

Внаслідок зниження прибуткомісткості реалізованої продукції прибуток підприємства знизився на 9 090,68 тис. грн. або на 9,49%.

Позитивна взаємодія п'яти розглянутих факторів зумовила додаткове зростання прибутку на 1 422,05 тис. грн. або на 1,48%.

Таким чином, розрахунки за двома методами показали найбільший приріст за рахунок збільшення фондівіддачі. Незважаючи на позитивну динаміку, підприємство має резерви збільшення величини прибутку за рахунок підвищення прибуткомісткості реалізованої продукції шляхом покращення структури валового прибутку підприємства.

Список літератури

1. Економічний аналіз : навч. посіб. / за ред. проф.: Ф. Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2003. 680 с.
2. Осипов В. І. Методи факторного аналізу та планування в промисловості : навч. посіб. Київ : УМК ВО, 1989. 212 с.

Іваненко Л.В.

*к. е. н., науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств,
Інститут економіки промисловості Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Фармацевтична промисловість є однією із зростаючих галузей світової економіки впродовж останніх десятиліть. Як свідчать дані статистичної служби Європейського Союзу із посиланням на Європейську федерацію фармацевтичної промисловості та асоціацій (EFPIA), індекс зростання вартості виробництва цієї галузі у 2017 р. становив 1,258 порівняно із 2010 р. і 1,969 – порівняно із 2000 р. EFPIA оцінює вартість виробництва фармацевтичної промисловості у Європі (ЄС та країни Східної Європи, включаючи Україну) у 260 млн євро в 2018 р. [1].

Віднесена за класифікацією ОЕСР до числа наукомістких галузей економіки, фармацевтична галузь є лідером серед високотехнологічних галузей за рівнем створеної доданої вартості у розрахунку на 1 зайняту особу і рівнем витрат на НДДКР. Також фармацевтичне виробництво виявилось найстійкішим до негативних впливів світової фінансової кризи 2008 р. і, ймовірно, виявиться найбільш стійким до впливу пандемії 2019-2020 рр. на економіку. Це робить фармацевтичну галузь потенційно привабливою для вкладення інвестицій – як внутрішніх, так і зовнішніх. Не становлять винятку і українські компанії – гравці на ринку фармацевтичної продукції.

У фармацевтичній галузі України обмежена кількість гравців (виробників) на ринку і він має всі ознаки ринку монополістичної конкуренції. У зв'язку із цим на рівень інвестиційної привабливості підприємства справляють вплив фактори, які характеризують більшою мірою культуру і практику управління, ніж виробничі. Перед системою інвестиційного менеджменту стоять питання щодо визначення дієвих факторів впливу на рівень інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням постійно ситуації на ринку, фінансово-господарського стану і поведінки інших гравців. Для розв'язання цієї задачі може бути використаний метод економіко-математичного моделювання, зокрема з використанням інструментарію кореляційно-регресійного аналізу за панельними даними. Для здійснення оцінки інвестиційної привабливості використовуються різні моделі, в числі яких найбільшого поширення отримали методи на основі підрахунку інтегральних коефіцієнтів та побудова на їх основі рейтингів привабливості та моделі оцінювання факторів результативності діяльності.

В основу інтегральної оцінки інвестиційної привабливості зазвичай покладаються показники, які можна визначити за результатами поширюваної підприємствам фінансової звітності. Цей підхід ґрунтується на розрахунку таких показників: показники фінансової стійкості; показники ліквідності і платоспроможності; показники оборотності активів (ділової активності); показники рентабельності. На основі розрахованих показників проводиться підрахунок інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості за формулою:

$$K_{ip} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (1 - \frac{X_{ij}}{X_{iet}})^2}, \quad (1)$$

де K_{ip} – індекс інвестиційної привабливості підприємства; n – кількість фінансових коефіцієнтів що беруть участь у розрахунку; X_{ij} – значення фінансового коефіцієнта i у підприємства j ; X_{iet} – еталонне значення фінансового коефіцієнта. В цій роботі еталонне значення вибрано як найкраще з порівнюваних.

З цією метою розрахунку інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості були відібрано 7 підприємств фармацевтичної галузі України, які впродовж досліджуваного періоду мають позитивні фінансові результати діяльності, займаються виробництвом фармацевтичної продукції та здійснюють реалізацію продукції власного виробництва. Зведені результати розрахунків (табл. 1) дозволяють стверджувати, що фармацевтична компанія «Дарниця» вигідно вирізняється з числа інших підприємств за рівнем інвестиційної привабливості.

Таблиця 1. Індекс інвестиційної привабливості підприємств фармацевтичної галузі України у 2014-2018 рр.

Назва підприємства	2014	2015	2016	2017	2018
ПрАТ «Дарниця»	7,58	5,72	7,76	5,43	5,50
ПАТ НВЦ «Борщагівський ХФЗ»	4,76	4,78	4,83	4,82	4,79
ПАТ «Фармак»	4,70	4,87	4,84	4,85	4,83
ПАТ «МОНФАРМ»	4,76	4,78	4,83	4,82	4,79
ПАТ «Лубнифарм»	1,43	2,88	3,19	3,83	4,19
ПАТ «ФАРМСТАНДАРТ-БІОЛІК»	5,18	5,23	5,31	5,44	5,97
ПрАТ ФФ «ВІОЛА»	1,43	1,66	1,90	2,00	2,50

Це пояснюється тим, що підприємство має значно вищий рівень представленості на ринку, щорічно генерує продукцію, затребувану споживачами на внутрішньому і зовнішньому ринку, має відому торговельну марку, тощо.

В основу іншого підходу оцінювання інвестиційної активності покладено трифакторну модель Дюпона, детально описану у першому розділі цієї роботи і яка використовується для встановлення факторів формування рентабельності власного капіталу. При автономному використанні моделі Дюпона в оцінках інвестиційної привабливості рішення приймається на основі значення показника ROI (рентабельності власного капіталу). Для розрахунків використовується формула:

$$ROI = RS * AT * FL, \quad (2)$$

де RS – рентабельність продажу; AT – оборотність активів; FL – фінансовий важіль.

Оцінка рентабельності власного капіталу показує, що підприємство впродовж досліджуваного періоду знизило її рівень від 19 % у 2014 р. до 13 % у 2018 р. (табл. 2). Динаміка показника в цілому відповідає динаміці інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості, розрахованого за коефіцієнтами фінансової стійкості.

Таблиця 2. Результати розрахунку моделі Дюпона для ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» у 2014-2018 рр.*

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий прибуток	295955	200243	341117	383686	469638	342111
Виручка	1200072	1169746	2130758	1711495	3002135	2529678
Активи	1275594	1622984	2258203	2734805	3080903	4081831
Власний капітал	896986	1192937	1705068	2096678	2438380	2937400
Рентабельність продажу - RS		0,17	0,16	0,22	0,16	0,14
Оборотність активів - AT		0,81	1,10	0,69	1,03	0,71
Фінансовий важіль - FL		1,39	1,34	1,31	1,28	1,33
Рентабельність власного капіталу - ROE		0,19	0,24	0,20	0,21	0,13

Розрахунки, проведені за даними обраних для аналізу підприємств фармацевтичної галузі дозволяють зробити припущення, що на інвестиційну привабливість підприємств впливають найбільшою мірою показники рентабельності продажів, зниження оборотності

активів позначається на ньому негативно, рівень фінансового левериджу на дає змогу оцінити вплив використання позикових коштів та ефективність управління вартістю капіталу.

Для оцінки рівня впливу факторів, включених до моделі Дюпона на рівень інвестиційної активності підприємств в цій роботі здійснена спроба побудувати модель панельної регресії лінійного типу. Побудована модель регресії має вигляд:

$$K_p = 5,16 + 9,69 * RS - 1,17 * AT - 0,08 * FL. \quad (3)$$

Оцінка показників регресійної статистики свідчать про високий рівень достовірності отриманої моделі. Використання цієї моделі дозволяє стверджувати, що найбільший позитивний вплив на інвестиційну привабливість підприємств спричиняє рентабельність продажів, що підтверджує попередньо висунутої гіпотези. Збільшення оборотності активів і фінансовий важіль в умовах, які склалися в фармацевтичній галузі України негативно впливають на показники інвестиційної привабливості через постійну тенденцію до зростання тривалості ділових циклів та пріоритет використання підприємствами власних коштів для фінансування розширення діяльності, реалізації інвестиційних та інноваційних проектів.

Список літератури

1. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_medicinal_and_pharmaceutical_products&oldid=457953#Increasing_share_in_total_trade.

Кошельок Г.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності

Горлова О.П.

*старший викладач кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС

Наявність значної кількості інформації призводить до необхідності впровадження на підприємстві інформаційних технологій. У цих умовах інформаційні технології (ІТ) набувають ключову роль для ефективного, стабільного, безпечного і конкурентоспроможного розвитку бізнесу. В економіці та бізнесі інформаційні технології застосовуються для обробки, сортування та агрегування даних, організації взаємодії учасників процесу і обчислювальної техніки, задоволення інформаційних потреб, оперативного зв'язку тощо [1, с. 266].

Сучасний бізнес сприйняв та адоптував концепції управління якістю, контролінгу, управління ланцюгами поставок, завдяки чому бізнес-процеси та відповідна компетентність працівників є фокусом менеджменту багатьох підприємств. Однак, далеко не всі підприємці та топ-менеджери в Україні приділяють належну увагу розвитку програмного забезпечення бізнесу в супереч світовій тенденції діджиталізації підприємств. За різними джерелами можна визначити кілька причин низької зацікавленості у розвитку інформаційно-комунікаційної технологічної підтримки бізнес-процесів на підприємствах. Найважливішими причинами тому, з нашої точки зору, є брак стратегії розвитку підприємства та низький рівень обізнаності з сучасними ІТ. Саме тому ВНЗ, які готують майбутніх підприємців, менеджерів та економістів мають знайомити їх з різноманітними ІТ, що застосовуються у підприємстві та бізнесі, надавати знання щодо тенденцій розвитку ІТ в Україні та світі, а також навички їх використання в управлінні підприємствами.

В економіці України з початку століття спостерігається активний розвиток ІТ-індустрії, яка орієнтована на експорт. До того, виробничі підприємства та торгівля займають

менше 20% споживання української ІТ продукції на внутрішньому ринку. На теперішній час ринок заповнений великою кількістю програмних продуктів, розрахованих на різні потреби попиту. Будь-яке за розміром та видом діяльності підприємство може знайти для себе відповідне рішення для часткової або повної комп'ютеризації діяльності.

Всі пропозиції на ринку ІТ продукції мають свої переваги та недоліки.

Підприємство на якому вирішили здійснити перехід від ручного способу обробки даних до комп'ютеризованого може здійснити даний перехід одним із трьох варіантів, а саме:

- придбання готового універсального програмного комплексу у спеціалізованих ІТ-компаній. За останні десятиріччя світовий ринок ERP-систем має сталу тенденцію зростання та, згідно прогнозів Allied Market Research (AMR), к 2020 р. сягне \$41,69 млрд, при цьому середньорічний темп росту прогнозується близько 7,2%. 61% цього ринку належить ІТ – «титанам» – SAP (19%), Microsoft Dynamics (16%), Oracle (13%) та Infor (13%) [2];

- передача розробки на аутсорсинг, що передбачає отримання індивідуального програмного комплексу – «під клієнта»;

- власноручна розробка програмного забезпечення [3, с. 184].

Найпоширенішими причинами впровадження автоматизованої системи управління підприємством (ERP) для більшості компаній стали такі цілі:

- підвищення продуктивності бізнесу;
- забезпечення перспектив подальшого зростання компанії;
- скорочення оборотного капіталу;
- поліпшення обслуговування клієнтів [4].

Система управління підприємством «SteERP» є повнофункціональною системою, що дозволяє мати актуальну інформацію про усю діяльність підприємства на кожному етапі часу.

«SteERP» дозволяє налагодити контроль існуючих бізнес-процесів, визначити подальшу їх оптимізацію, що орієнтована на потреби країн, що розвиваються. «SteERP» дозволяє керувати виробництвом, закупками й запасами, реалізувати систему бюджетування та управлінського обліку, контролювати ланцюжки поставок, формувати ефективне ціноутворення, управляти розрахунками з контрагентами.

З даною автоматизованою системою підприємство може знизити рівень запасів, усунути невраховані недостачі, контролювати ціни закупівель і якість сировини, що поставляється, планувати потреби матеріалів і організувати їх оперативне лімітування.

«SteERP» надає можливість скоротити час проходження замовлення у виробництві, знизити обсяг запасів незавершеного виробництва у цехах і скоротити запаси готової продукції на складах. Розрахунок планової і фактичної собівартості дозволяє оцінити рентабельність одиниці продукції за різними методиками та спрогнозувати економічний результат діяльності підприємства.

Структура SteERP представлена такими модулями, як Зарплата, Персонал, Склад, Виробництво, Продажі, Бюджетування, Основні засоби, CRM, Банк, Управління ремонтами, Логістика, Бухгалтерські проводки.

Вбудовані засоби розробки дозволяють створювати на основі системи рішення, що повністю задовольняють галузевим і індивідуальним вимогам замовника.

Впровадження даної системи має певні переваги а саме:

- автоматизація підприємства передбачає аналіз існуючих бізнес-процесів і добудовування відсутніх в них фрагментів. Якщо ж впровадження відбувається на підприємстві, що знаходиться на стадії запуску виробництва – впровадження такого програмного продукту послужить інструментом для визначення і впровадження оптимального документообігу та мінімізації витрат на впровадження обліку;

- впровадження системи автоматизації є хорошою можливістю реалізувати ту структуру управління, яка відповідає цілям розвитку підприємства як вони розуміються його

керівництвом, підвищити виконавську дисципліну і побудувати таку модель обліку та контролінгу, яка дозволить забезпечити керівників всіх рівнів інформацією, необхідної їм для прийняття рішення;

– конструкція системи і вбудовані в неї засоби розробки орієнтовані на те, щоб продукт можна було легко і швидко доопрацювати з урахуванням галузевих і індивідуальних вимог конкретного замовника [5].

Тому важливим є підвищення якості професійної підготовки майбутніх підприємців, керівників бізнесу та економістів будь-якого підприємства, що залежить від умінь використовувати на практиці відповідні програмні продукти.

Відповіддю на сучасний виклик бізнес-середовища є тренінг в умовах віртуального навчального підприємства, що вже третій рік поспіль проводиться для студентів 4-го курсу спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» кафедрою ЕП та ОПД у співпраці з ПАТ «Одескабель».

Завдяки використанню програмного продукту ERP-класу «SteERP» студенти занурюються в управління операційною діяльністю підприємства, пізнають внутрішню логіку ключових бізнес-процесів компанії, виконують планові, контрольні, аналітичні та облікові дії, типові для операційного управління підприємством.

Список літератури

1. Герхардт Э., Богданов О. Эффективность и результативность использования информационных систем. *Вестник НГУЭУ*. 2013. № 4. С. 265-275.
2. ERP-системы (мировой рынок). URL: <http://tadviser.ru/a/53842> (дата звернення: 20.04.2020).
3. Чернова В.В. Впровадження та використання автоматизованої системи управління підприємством “SteERP” на прикладі ПАТ «Одескабель». *Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку* : зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф., 12 жовт. 2018 р. Київ: КНЕУ, 2018. С. 183-185.
4. Обзор мирового рынка ERP 2018. URL: <https://www.sfx-tula.ru/news/infoblog/9158> (дата звернення: 20.04.2020).
5. Сайт компанії «АРМКОМТЕХ». URL: <http://armcomtech.com.ua/> (дата звернення: 20.04.2020).

Мейрманова А.М.

аспірант кафедри менеджмента,

Научный руководитель: **Шикош Т.Т., доктор наук,**

профессор кафедри менеджмента,

университет Мишкольц,

г. Мишкольц, Венгрия

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА СЕТЕВОГО СООБЩЕСТВА ЭКСПОРТЕРОВ И ИМПОРТЕРОВ ПШЕНИЦЫ ПРИ ПОМОЩИ GERNI

Пшеница является основным источником нашей основной пищи и обеспечивает около 20% всех калорий и белка, потребляемых человеком во всем мире. Поскольку изменение климата может повлиять на сельское хозяйство в целом, то пшеница также подвержена последствиям изменения климата таким как засухи, тепловые стрессы. Новое исследование показало, что если не будут приняты меры по смягчению последствий изменения климата, до 60% нынешних стран экспортеров пшеницы во всем мире могут столкнуться с одновременными, сильными и продолжительными засухами к концу столетия.

Основные страны-экспортеры пшеницы, которые расположены в южном полушарии мира, такие как Австралия, Аргентина, Индия, могут столкнуться с сокращением урожая пшеницы от 6% до 23% к 2050 году [1]. Прогнозируемый дефицит мирового потребления пшеницы может быть восполнен странами северного полушария мира за счет расширения производства и увеличения урожая пшеницы. Крупнейшие экспортеры пшеницы северного полушария мира, такие как США, Канада, Франция, Германия, Украина, Румыния, Польша,

Россия и др., также могут столкнуться с проблемами, которые могут быть вызваны последствиями частых изменений климата.

В связи с этим растет значение сетевых подходов к анализу систем питания и анализу систем снабжения на основе безопасности распределения пищевых продуктов. Сложность международной торговли пшеницей требует применения сетевых наук. Сеть международных торговых отношений по пшенице рассматривается как сеть. Узлами сети являются разные страны, в то время как торговые потоки пшеницы образуют границы сети, чтобы описать наличие импортно-экспортных торговых отношений между географическими подсетями или странами. Этот подход широко используется в исследованиях международной торговли [2, с. 3600-3634]. Перемещение в центр анализа структуры взаимодействия в сети позволяет использовать наработки такого направления в математике, как теория графов, исследующей свойства конечных множеств с заданными отношениями между их элементами. Основы теории графов заложил в 1735 г. Л. Эйлер решением знаменитой задачи о семи мостах в Кенигсберге. Основными понятиями теории графов являются: граф, вершина, ребро, дуга, параллельные ребра, петля, инцидентные вершина и ребро, смежные вершины, смежные ребра, маршрут между вершинами, длина маршрута, путь, диада и др.

Эвристическая ценность сетевых визуализаций впервые была обнаружена во втором периоде 20-го века в ранней школе анализа социальных сетей или АСС. Якоб Морено, основатель такого подхода заявил, что «выражение индивидуальной позиции может быть лучше визуализировано через социограмму, чем через социометрическое уравнение». Морено и его ученики установили стандарты визуализации сетей. Анализ социальных сетей приобрел значительную популярность в области коммуникационных исследований, экономики, географии, информатики, организационных и исследовательских разработок. Визуальный сетевой анализ на основе геоинформации является подсистемой визуализации данных анализа социальных сетей и является важным компонентом высококачественных систем интеллектуального анализа данных, особенно тех, которые ориентированы на обработку больших объемов информации. Три основные характеристики инструментов визуализации данных: природа данных; методы визуализации и образцы, с помощью которых могут быть представлены данные; возможности взаимодействия с визуальными изображениями и методы для улучшения анализа данных. Инструменты визуализации данных могут быть имплементированы со следующими типами данных: одномерные данные, такие как одномерные массивы, временные ряды; двумерные данные, такие как точки двумерных графиков, географические координаты; алгоритмы и программы, такие как информационные потоки, операции отладки и т. д.

Данные, использованные в настоящей статье первоначально были получены из Статистического отдела Организации Объединенных Наций, но отработаны исследовательскими и экспертными группами ВАСІ по международной торговле с использованием методологии согласования. Набор данных представляет страны, которые экспортируют и импортируют пшеницу по всему миру в 2018-2019 гг. Основными экспортёрами пшеницы являются Россия, США, Канада, Австралия и Франция, а основными импортёрами являются Египет, Индонезия, Алжир, Италия и Япония.

Программное обеспечение Gephi использовалось в качестве инструмента для визуализации и пространственного распределения различных сетевых графиков благодаря своей гибкости и архитектуре многозадачности, которая открывает новые возможности для работы со сложными наборами данных и дает ценные визуальные результаты. Gephi может представлять графики с помощью различных алгоритмов, таких как ARF макет, Circular макет, концентрический макет, DAG макет, Dual Circle макет, Force Atlas макет, Fruchterman-Reingold макет, Geo макет, Hiveplot макет, изометрическая компоновка, многоуровневая компоновка, компоновка карт стран, многокомпонентная разметка, разметка Network Splitter 3D, разметка OpenOrd, разметка Radial Axis, разметка Yifan Hu, пропорциональная разметка Yifan Hu [3]. Более того, вышеупомянутые алгоритмы компоновки могут быть

классифицированы между собой. Geo макет, компоновка карт стран, изометрическая компоновка, макет Network Splitter 3D, макет Fruchterman-Reingold и другие гео-сетевые макеты классифицируются как географические макеты. Сетевые данные, представленные в настоящей статье имеют географические компоненты, такие как долгота и широта каждой страны, алгоритм разметки Geo и алгоритмы разметки Fruchterman-Reingold использовались для отображения географической сети всемирного торгового потока пшеницы.

Алгоритм компоновки Fruchterman-Reingold был применен для того, чтобы сгенерировать более точную карту заданного набора данных, отталкивая наиболее связанные узлы друг от друга. Географические координаты мест стран с широтными, продольными и атрибутивными значениями были импортированы в Gephi. Общее количество узлов составляет 94, а число соответствующих граней 1041 на сетевом графике. Различные сообщества в сети имеют различные характеристики, такие как степень узла, центральность, промежуточность и т. д.

Каждый узел соответствует стране, а каждое ребро выполняет экспортно-импортные отношения между странами. Цветные узлы представляют экспортеров пшеницы по всему миру как показано на рис. 1. Нынешняя гео-сеть отображает четкую структуру ядра взаимосвязанных стран, где они представлены в виде категорий стран, которые поставляют пшеницу по всему миру.

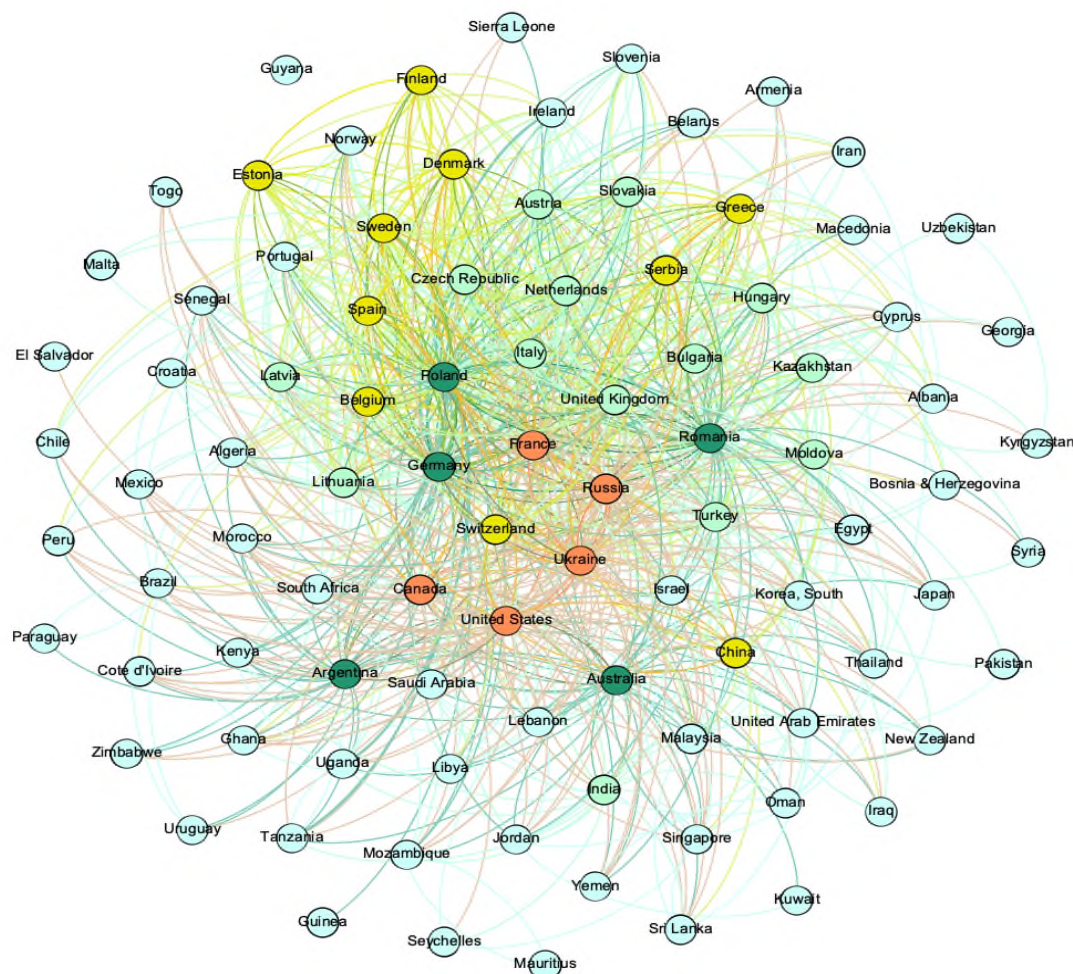


Рис. 1. Графическое представление мировых экспортеров пшеницы

Примечание: создан автором

Размер вершин пропорционален количеству стран, куда экспортеры отправляют пшеницу: большие кружки показывают, что страна является одним из основных партнеров

для большого числа стран-импортеров. Узлы зеленого и оранжевого цветов соответствуют очень большому числу стран, в которые они экспортируют пшеницу. Сетевой график показывает, как сеть торговли пшеницей поляризована вокруг Соединенных Штатов Америки, Канады, России, Украины, Франции, Австралии, Аргентины, Польши, Германии, Румынии, выступая в качестве хабов системы торговли пшеницей во всем мире.

Узлы желтого и светло-зеленого цветов соответствуют среднему и низкому числу стран, в которые они экспортируют пшеницу. Центральное место занимают такие страны, как Индия, Великобритания, Латвия, Литва, Казахстан, Турция, Молдова, Болгария, Италия, Нидерланды, Венгрия, Чехия, Словакия, Австрия, Китай, Швейцария, Бельгия, Сербия, Греция, Испания, Швеция, Эстония, Финляндия и Дания, которые поддерживают позиции в системе торговли пшеницей. Другие страны, обозначенные узлами светло-синего цвета, являются периферийными странами на сетевом графике, что указывает на то, что международная сеть пшеницы может характеризоваться небольшим числом центральных стран и большим количеством периферийных стран.

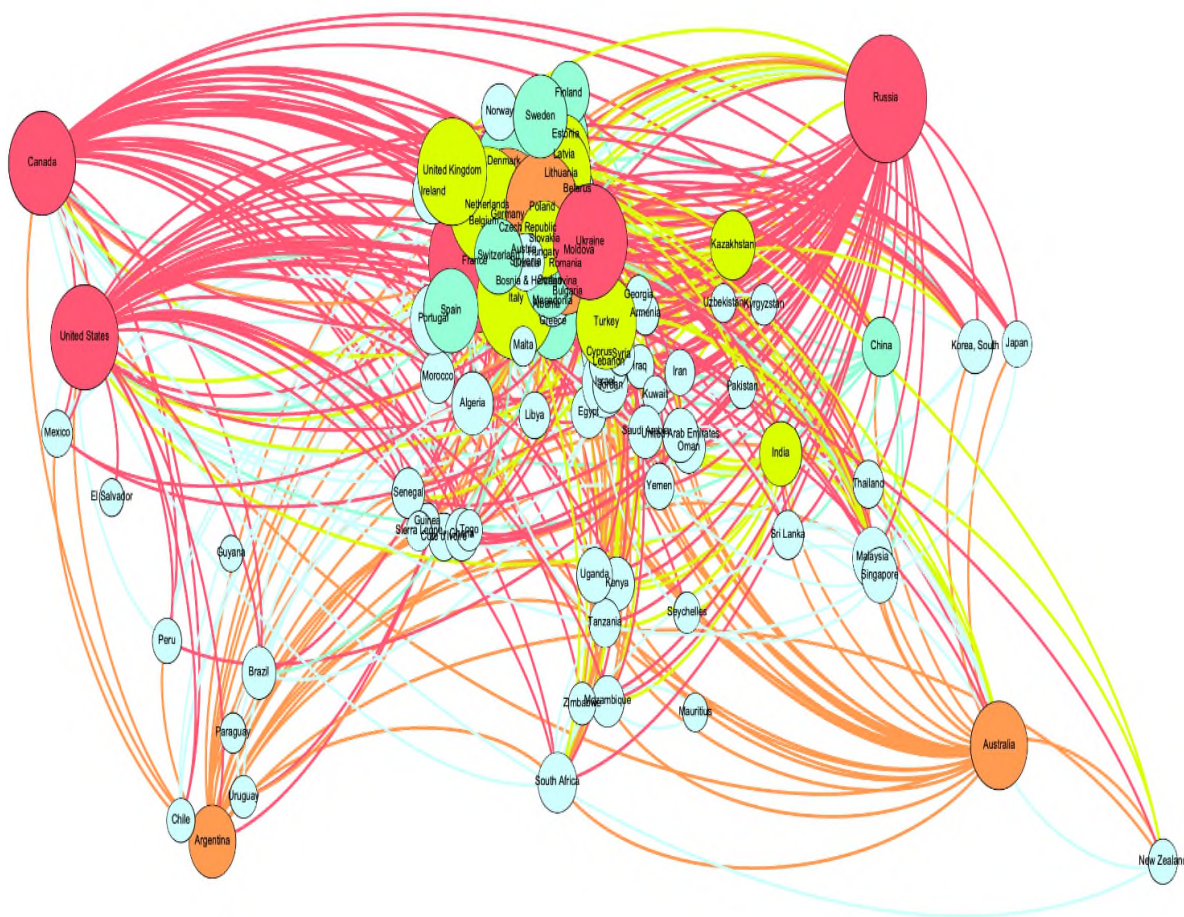


Рис. 2. Графическое представление мирового торгового потока пшеницы (использован алгоритм Geo layout)

Примечание: создан автором

Алгоритм Geo layout был применен для того, чтобы пространственно распределить гео-сеть торговли пшеницей. Узлы отталкивают друг друга как заряженные частицы, а ребра притягивают узлы. Эти силы создают движение, которое сходится к сбалансированному состоянию [4]. Сеть представляет отдельные страны как узлы в направленной пространственной сети, основанной на географических координатах (широта / долгота) для

каждой страны. Границы между парами узлов были взвешены на величину экспорта пшеницы (долл. США) как показано на рис.2.

Классификации по географическим подсетям позволяют не только определить основные тенденции мирового торгового потока, но и проанализировать, сравнить континенты друг с другом. Но любая классификация полезна только тогда, когда можно определить четкие критерии, особенности классификации, которые позволяют нам однозначно оценить определенные явления. Экспорт международной торговли пшеницей считается географически сегментированным, при этом главную роль играет европейская подсеть (экспортная стоимость составляет \$22,7 млрд.), тогда как североамериканская подсеть с ее основными игроками, такими как Канада, Соединенные Штаты, расположена в децентрализованной позиции (экспортная стоимость \$11,4 млрд). Третьим узлом является Океаническая подсеть (стоимость экспорта составляет \$4,88 млрд.), южноамериканская подсеть (стоимость экспорта составляет \$2,71 млрд.), азиатская подсеть (стоимость экспорта составляет \$900 млн.), африканская подсеть (стоимость экспорта составляет \$33,2 млн.) как показано на рис. 2.

Мы рассмотрели подход, связанный с международной системой торговли пшеницей с использованием инструментов сетевого анализа. Анализ показывает роль стран в формировании торговой сети пшеницы. Этот подход имеет важное значение для демонстрации некоторых ценных сведений о группе экспортеров и импортеров пшеницы по всему миру: из каких подгрупп он состоит, кто является наиболее влиятельными игроками, какие периферийные игроки существуют и т.д.

Список литературы

1. <https://www.weforum.org/agenda/2019/08/these-5-foods-are-under-threat-from-climate-change/>.
2. Chaney, T. (2014) The network structure of international trade. *American Economic Review*, 104 (11), 3600-3634.
3. Cherven, K. (2015) *Mastering Gephi Network Visualization*, Packt Publishing Ltd., Birmingham.
4. Jacomy, M., Venturini, T., Heymann, S. & Bastian, M. (2014) Continuous Graph Layout Algorithm for Handy Network Visualization Designed for the Gephi Software. *PLoS ONE*, 9 (6), e98679.

Микитенко В.В.

*д. е. н., професор, головний науковий співробітник відділу методології сталого розвитку,
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
м. Київ, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЛАТФОРМ ПРОСТОРОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИМИ АКТИВАМИ

Просторове управління природно-ресурсними активами, як і будь-якого іншого типу управління, є, більшою мірою, інформаційним системно-універсальним процесом. З цього, процедури інтегрального просторового управління мають здійснюватися за єдиним алгоритмом розв'язання науково-прикладного завдання – за єдиною моделлю на усіх трьох етапах її імплементації (ініціація, консолідація, інкорпорація). Зокрема, і щодо: а) доступу до використання цільового програмного забезпечення інформаційно-технологічних платформ; б) застосовування єдиних операційних систем і систем управління базами даних, а також методичного програмного забезпечення, засобів розробки та тестування загальної і, певною мірою специфічної природи, інформаційної бази даних в межах єдиної платформи; в) прийняття та реалізації на практиці управлінських рішень, що базуються на результатах узагальнення, обчислення й аналізу базових параметрів і характеристик у відповідності до предмету дослідження.

І, відтак, сутність, специфічність і результативність просторового управління проявлятиметься у процесах формування, перетворення і переміщення інформаційно-методичної бази даних. При цьому, єдиний платформний аспект просторової системи

управління природно-ресурсними активами має бути присутній як у всіх п'яти її структурних елементах, так і, відповідно, в межах трьох етапів імплементації інтегральної просторової моделі управління територіальними природно-ресурсними активами та на всіх етапах прийняття і реалізації управлінських рішень. Оскільки, ключовим аспектом управління є формування управляючого впливу певного суб'єкта управління на об'єкт, то процедури формалізації цього впливу є інформаційним процесом. Вони пов'язані, безпосередньо, із: а) збиранням, аналізом, узагальненням та передачею (за взаємопов'язаними рівнями управління) вихідної й отриманої інформації; побудовою специфічної моделі управляючого впливу; б) визначенням і розрахунком за цією моделлю, імовірних варіантів та вибору, з їхнього переліку, найбільш оптимального за прогнозованими параметрами.

Відповідно, така ознака як: а) оперативність управління – залежить, у повній мірі, від інформаційно-методичного забезпечення просторової системи управління та використовуваних в її межах платформ, які і обслуговують процеси вибору варіантів, прийняття та реалізації управлінських рішень; б) якість просторового управління – залежить від чіткості та прозорливості суб'єкта при виконанні процедур за замкненим циклом управління при постійному підвищенні вимог за кожним етапом його здійснення.

Зазначене, вимагає розробки та обґрунтування параболоїдних структурно-ступеневих елементів замкненого циклу формування механізму варіативного інтегрального просторового управління природно-ресурсними активами (рис. 1).

Тож, замкнений цикл формування механізму варіативного інтегрального просторового управління природно-ресурсними активами представляє собою сім ступенів виконання управлінських процедур із поступовим підвищенням вимог до їх результативності. А, саме: I) аналіз та синтез вихідних положень системного, ситуаційного та синергетичного підходів; II) постановка оптимізаційної задачі щодо визначення набору складових механізму варіативного інтегрального просторового управління; III) розробка варіантів розв'язання оптимізаційної задачі за універсальною матрицею інтегрального простору управління природно-ресурсними активами; IV) інтерпретація положень ситуаційного підходу; V) системний аналіз результативності форм та функціоналів механізму варіативного інтегрального просторового управління; VI) експериментальна перевірка модельних рішень механізму варіативного інтегрального просторового управління; VII) узагальнений аналіз та інтерпретація результатів перевірки на адекватність модельних рішень механізму варіативного інтегрального просторового управління. Надалі (за етапом VII), у разі отримання негативних чи негідних вимірів результативності – із ${}^2VII^2$ повернення до ступеню ${}^2I^2$. Відповідно, запропонований до використання управлінський цикл передбачає й уточнення та повторення процедур при поверненні до передуючих етапів на кожному з п'яти попередніх – тобто, на ${}^2II^2$ – ${}^2VI^2$ етапах. При цьому, притримання цієї алгоритмічної схеми – є обов'язковою умовою на кожному з трьох етапів імплементації інтегральної просторової моделі управління територіальними природно-ресурсними активами (ініціація, консолідація, інкорпорація).

Слід вказати й на те, що оперативність прийняття управлінських рішень буде і має бути забезпечена, за кожною з семи ступеней замкненого управлінського циклу, застосуванням як загального, так і спеціального комплексів цільового програмного забезпечення, інкорпорованих до єдиної платформи (приклад структури вказаних двох комплексів програм представлена надалі). При цьому, визнаємо і те, що: в основі акомодатії *цільових інформаційних технологій* (ЦІТ) до науково-аналітичної, оціночної та прогностичної управлінської діяльності, яка буде і має провадитися в межах підсистеми прийняття рішень (просторової системи управління природно-ресурсними активами), покладено бізнес-екосистемну ідею розбудови національної економіки платформного типу. Суть якої зводиться до того, що за допомогою відповідного за вимогами програмного забезпечення можна створити моделі контрольованих світів і сфер (метапросторів національної економіки різної природи), різної природи систем, мереж та процесів.

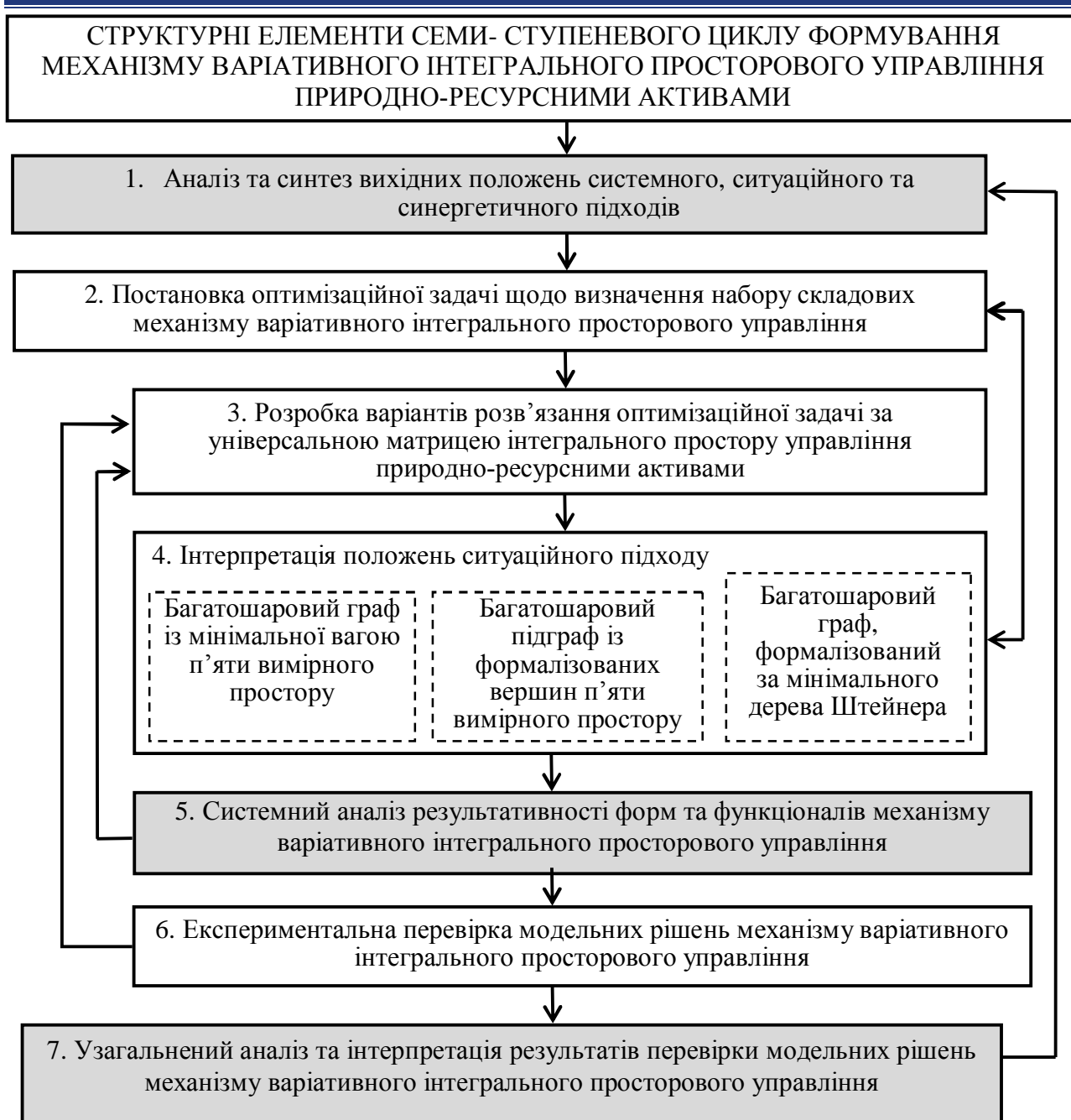


Рис. 1. Замкнутий цикл формування механізму варіативного інтегрального просторового управління природно-ресурсними активами

Поряд із цим, засвідчимо: лише у цій площині є можливість, із значним ступенем достовірності, розробити й удосконалити в їхніх межах проект місії просторової системи, оптимальний варіант структури та безпечний напрям зрушень в залежності від бажаності досягнення, за рахунок ущільнення комунікативних зв'язків між п'ятьма рівнями просторового управління, макроекономічних показників, термінів упередження суспільно-політичних, технологічних, медико-біологічних та інших подій, цілей сталого розвитку об'єктів та швидкості зміни орієнтирів.

Певним чином підсумовуючи, зазначимо, що автором розроблено, обґрунтовано та побудовано замкнутий цикл формування механізму варіативного інтегрального просторового управління природно-ресурсними активами параболоїдного формату та семи його структурно-ступеневих елементів. До складу якого включено процедури з: аналізу та синтезу вихідних положень системного, ситуаційного та синергетичного підходів;

постановки оптимізаційної задачі щодо визначення набору складових механізму варіативного інтегрального просторового управління; розробки варіантів розв'язання оптимізаційної задачі за універсальною матрицею інтегрального простору управління природно-ресурсними активами; інтерпретації положень ситуаційного підходу за трьома рівнями; системного аналізу результативності форм та функціоналів механізму варіативного інтегрального просторового управління; експериментальної перевірки на адекватність модельних рішень механізму варіативного інтегрального просторового управління; узагальненого аналізу та інтерпретації результатів перевірки модельних рішень механізму варіативного інтегрального просторового управління.

Монастирліу Ю.І.

магістрант кафедри економіки, права та управління бізнесом

Янковий О.Г.

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна*

БАЗОВІ МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГУ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇХ НЕДОЛІКИ

Як відомо, будь-яке підприємство існує, в першу чергу, задля отримання прибутку. Та аби його отримувати, товарно-виробничій системі необхідно постійно розвиватися та удосконалюватися. Для ефективного управління слід мати ряд вмій та навиків, щоб передбачати майбутній стан підприємства та середовища, в якому воно існує, аби вчасно виявити та усунути можливі негативні фактори впливу. Цього можна досягти шляхом прогнозування всіх напрямів діяльності підприємства, у тому числі, в сфері збуту продукції.

Обсяг збуту є важливим показником для кожного бізнесу, саме цей показник надає оцінку діяльності підприємства за певний проміжок часу та оцінює рівень вміння підприємця ефективно планувати та передбачати всі негативні фактори. Особливо зараз, коли країна знаходиться під впливом непередбаченого фактору, такого як пандемія, як ніколи необхідно вміти планувати обсяг збуту тих підприємств, що залишилися працювати та обслуговувати населення.

Прогнозування – це найбільш складний вид діяльності в системі маркетингових досліджень. При цьому, як стверджує О. Пархоменко, «складати плани досягнення визначених цілей слід на основі прогнозів із високим рівнем точності для забезпечення гарантованого успіху й досягнення очікуваних позитивних результатів при мінімальності витрат» [1, с. 262].

Загальноприйнятим є поділ методів прогнозування на дві групи: кількісні та якісні. В основі такого поділу лежить як інструментарій, що застосовується для прогнозування, так і результат прогнозів. В разі застосування кількісних методів отримуються конкретні значення тих чи інших показників, при використанні якісних методів – характеристика тої чи іншої ситуації. Тривалий досвід застосування цих методів виявив недоліки при їх використанні окремо один від одного. Найбільшого ефекту можна досягти якщо їх поєднати.

Для прогнозування обсягів збуту найчастіше використовують такий поширений кількісний метод, як екстраполяція тренда. Суть екстраполяції полягає у вивченні історії процесу, у виявленні певних закономірностей, і в перенесенні цих закономірностей в минулому і теперішньому часі на майбутнє.

Інформаційна база, на якій ґрунтується метод екстраполяції, – дані про обсяг продажу за певний інтервал часу, які називаються часовими рядами. На основі цих даних

визначається тренд – загальна тенденція зміни показників за певний період часу. Аналіз часових рядів базується на основі середньої арифметичної [2, с. 367]:

а) за середнім абсолютним приростом Δy :

$$\Delta y = \frac{y_n - y_1}{n}, \quad (1)$$

де y_n – кінцевий показник у ряду динаміки;

y_1 – початковий показник у ряді динаміки;

Δy – середній абсолютний приріст;

n – кількість показників у динамічному ряду.

б) на основі середніх темпів зростання K_p :

$$K_p = \sqrt[n]{\frac{y_n}{y_1}}. \quad (2)$$

Розрахуємо прогнозований обсяг збуту продукції за даними Державної служби статистики України з виробництва харчових продуктів (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка обсягу реалізованих харчових продуктів в Україні за 2010-2019 рр.

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг реалізованих харчових продуктів, тис. грн.	161966934,4	190319224,5	209464406,8	225539931,5	271660721,4	338496462,8	427241151,3	515155219,0	547365741,7	569136812,3

Джерело: складено авторами

На підставі даних, наведених у табл. 1, отримуємо, що прогнозований обсяг збуту харчових продуктів в Україні у 2020 р. буде складати 609853800,09 тис. грн. (за середнім абсолютним приростом), або 1066562386,25 тис. грн. (на основі середніх темпів зростання). Однак, слід відмітити низький відсоток достовірності отриманих результатів, оскільки у зв'язку з кризовою ситуацією в країні та спадом попиту на продукцію промисловості використання методів екстраполяції вимагає великої обережності.

В цьому випадку запропоновано використовувати економіко-математичні методи, а саме метод прогнозу попиту з використанням коефіцієнтів еластичності факторів моделі. У цьому разі величину попиту на i -ту продукцію $Q_i(t)$ у натуральному вираженні в період t обчислюють так [3]:

$$Q_i(t) = Q_i^0 \left(\frac{P_i(t)}{P_{i0}} \right)^{-a} * \left(\frac{D(t)}{D_0 K} \right)^b * d_i * K_{ri}, \quad (3)$$

де Q_i^0 – обсяг продажу продукції i в натуральних одиницях виміру в базовий період часу;

P_{i0} і $P_i(t)$ – ціна одиниці продукції в базовий і прогнозований періоди часу відповідно, грн.;

D_0 і $D(t)$ – середні доходи покупців у базовий і прогнозований періоди часу, грн.;

a – коефіцієнт еластичності ціни (змінюється від 0,1 до 1,0);

b – коефіцієнт еластичності доходів (змінюється в межах від 0,1 до 0,9);

K – коефіцієнт інфляції (показує, у скільки разів знецінюються гроші в прогнозованому періоді відносно базового);

d_i – оцінка зміни частки ринку i -ої продукції ($d_i=1$, якщо не очікують зміни частки ринку підприємства в прогнозованому періоді; $d_i>1$, якщо передбачають збільшення частки ринку; $d_i<1$, якщо частка ринку буде зменшена);

K_{ri} – коефіцієнт розвитку ринку продукції i ($K_{ri}=1$, якщо не передбачають істотних змін у розвитку ринку, $K_{ri}>1$, якщо ринок розширюється, $K_{ri}<1$, якщо ринок звужується (насичується).

Обсяг продажу (виручки) $V_i(t)$ у період t для кожного i -го виду продукції розраховують за формулою [4]:

$$V_i(t) = Q_i(t) * P_i(t), \quad (4)$$

де $Q_i(t)$ – обсяг продажу i -ї продукції в натуральних одиницях виміру в період часу t ;

$P_i(t)$ – ціна одиниці i -ї продукції в період часу t , грн.

Отже, запропонований метод прогнозування попиту, пристосований до сучасних змінних ринкових умов, надає змогу досягнути встановлених цілей при виправданих витратах і забезпечити конкурентоспроможність підприємства та його економічну стабільність. Аналізуючи опрацьований матеріал, можна зробити висновок, що в процесі прогнозування досить велике значення має обраний метод та достатність статистичної інформації, а також урахування можливих змін у майбутньому значущих факторів впливу на процес збуту продукції. Це робить прогнози більш точними та реальними, зводить до мінімуму ризик несправдження прогнозованого об'єму збуту, чи виникнення непередбачуваних деструктивних явищ. Серед досліджених методів прогнозування збуту найбільш точним, на нашу думку, виявився метод прогнозу попиту з використанням коефіцієнтів еластичності факторів моделі.

Список літератури

1. Пархоменко О. П. Прогнозування обсягу продажу як елемент планування розвитку підприємства. *Вчені повідомлення Університету "КРОК". Виробництво* 33. 2013. С. 258-262.
2. Звонар Й. П., Фецинець В. В. Особливості застосування методів прогнозування для оцінки потенційних обсягів збуту. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 4. С. 366-370.
3. Голов С. Ф. *Управлінський облік: підручник для вузів*. 4-е вид. К.: Лібра, 2008. 704 с.
4. Данилюк М. О., Савич В. І. *Фінансовий менеджмент: навчальний посібник*. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 204 с.

Новосад З.Г.

*к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри вищої математики та кількісних методів,
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна*

ТЕОРІЯ ХАОСУ В МОДЕЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Кожне століття залишає у спадок суспільству низку невирішених проблем. Сьогодні людство стикнулось з пандемією, не всі отримують належного медичного обслуговування, не у всіх є достатня освіта, не всі перебувають в безпечних екологічних і техногенних умовах. Тому виникає питання у створенні наукової економічної теорії для самоорганізації систем різної природи. Теорія хаосу розглядається як одна з фундаментальних концепцій, що складають ядро сучасної наукової картини світу. Це наука про мимовільне виникнення і самопідтримку впорядкованих часових і просторових структур у відкритих нелінійних системах різної природи.

В даний час теорія хаосу змінила стереотипне, лінійне мислення, основними рисами якого є уявлення про хаос: як виключно деструктивний елемент світу; як другорядний, побічний випадковий чинник; як категорії невірноваженості та нестійкості, які мають бути подолані, оскільки грають руйнівну роль.

В економічній теорії розроблено багато концепцій структурно функціонального управління різними економічними системами. Загальним для них є такий підхід до управління економічною системою, в якій розрізняються такі структурні компоненти, як

вхідні параметри, управляючий орган, об'єкт управління, вихідні параметри. На вхід системи в кожен момент часу надходить обмежена множина матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Вихід системи складає певну множину споживчих вартостей і послуг, яка знаходиться у функціональній залежності від вхідних параметрів. Оптимальне управління досягається за умови збігу максимуму і мінімуму цільової функції в деякій точці екстремуму, коли економічна система знаходиться в стійкому стані рівноваги. У цьому стані система досягає максимуму межі своєї ефективності, найбільш продуктивного режиму економічного зростання. Тому головне завдання управління економічними системами полягає в пошуку і реалізації управляючих дій, які в умовах зовнішніх і внутрішніх збурень забезпечать гомеостатичний статус функціонування та розвитку системи [1].

Сучасна українська економіка переживає не кращі часи, що, на жаль, викликано не тільки світовою економічною кризою. Фінансова криза є досить складним явищем, передбачити яке в умовах динамізму сучасного світу дуже складно. Варто відзначити важливість і актуальність проблеми розвитку економіки в період кризи, оскільки сировинний характер української економіки зумовив гостру реакцію на його першу появу, що відобразилася в істотному погіршенні більшості макроекономічних показників.

Основні передумови кризи є фундаментальні взаємозв'язки між економіками різних країн як результат активізації глобалізаційних процесів; зникнення бар'єрів між різними фінансовими ринками внаслідок розвитку інформаційних технологій; специфічна модель поведінки інвесторів у кризовій ситуації - "стадний інстинкт", тобто однотипна поведінка інвесторів стосовно виведення капіталів з країни, охопленою фінансовою кризою.

Національна економіка розвивається в двох формах: в еволюційній і революційній (стрибокподібній), які можуть розглядатися як фази. Поступово коливання економічних параметрів посилюються. Коли значення цих параметрів перевищать критичні межі, то настає момент, коли скільки завгодно мала зміна параметрів приводить до стрибкоподібного переходу економіки в якісно інший стан. Так настає точка біфуркації - момент галуження варіантів економічного розвитку, революційна фаза.

Економічні точки біфуркації провокуються глибокими кризами середньострокового циклу і або збігаються з кризовими періодами, або слідують безпосередньо за ними.

Криза в економіці спричинюється певними видами шоку. Одним з таких видів є екзогенний шок. Це шок, який зумовлюється різкою зміною ситуації, випадковістю, реалізованим ризиком та неконтрольованістю [2]. Наслідками його дії є наявність збитків, криза та невизначеність. Водночас, простежується й думка, що власне криза може провокувати іншу кризу. Наприклад, різка зміна валютного курсу може стати шоком та спровокувати банківську кризу.

У відповідь на екзогенний шок є вбудовані в економіку стабілізатори. Непрямі податки такі, як податок на додану вартість, податок з продажу, податок з обігу також забезпечують вбудовану стабільність, так як вони є частиною ціни товару. В період рецесії, коли загальний об'єм продажу зменшується, надходження від непрямих податків скорочуються. При перегріванні, навпаки, ростуть сукупні доходи і об'єм продаж, що збільшує надходження від непрямих податків. Стабілізація економіки відбувається автоматично.

Розглянемо процес зростання кількості малих підприємств в економіці держави. Якщо один раз за характерний період часу визначити кількість таких підприємств, то можна отримати послідовність, що описує зміну чисельності малих підприємств:

$$(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Відповідно чисельність таких підприємств в даний момент часу залежить від того, скільки їх було в економіці держави у момент попереднього виміру. Математична модель зміни чисельності малих підприємств може бути представлена за допомогою логістичного рівняння:

$$x_{n+1} = I x_n (N - x_n), \quad (1)$$

де N - максимальне значення їх чисельності. За певних умов у системі (1) виникає множина біфуркацій подвійного періоду, а при великих n у системі виникає хаос. З рівняння видно, що чисельність малих підприємств швидко зростає, поки їх мало, і починає спадати, коли підприємств стає надто багато.

В моделі адаптації фірми в ринкових умовах її стратегію можна описати логістичним рівнянням:

$$x_{t+1} = I(x_t - L)x_t \frac{\infty}{e} - x_t / H \frac{\ddot{O}}{\emptyset} + x_t, \quad (2)$$

де x_t - рівень доходу фірми в момент часу t ; I - параметр, що залежить від тривалості виробничого циклу та характеризує певний спосіб виробництва; L - рівень прибутку, необхідний для того, щоб обсяги продажу в майбутньому забезпечили нормальний рівень прибутку; H - максимальний рівень прибутку. Можна показати, що рівняння (2) зводиться до класичного логістичного відображення, і тому при деяких значеннях параметрів ця модель описує хаотичне поведіння системи.

Аналогічну модель можна побудувати для інвестиційної динаміки. Логістичне відображення можна також використовувати в дослідженні критичних режимів та хаосу на фондових і валютних ринках. Моделювання оптимальної стратегії за допомогою логістичного рівняння пов'язане з прогнозуванням можливих труднощів і плануванні заходів, що зменшують несприятливі наслідки.

Останнім часом все більше уваги приділяється дослідженню та прогнозуванню фінансових часових рядів з використанням теорії хаосу. Це досить нова область, яка є популярним розділом математичних методів економіки та активно розвивається. Фінансовий часовий ряд - це послідовність, що описує поведінку певного ринкового процесу, наприклад, курсу цінних паперів або співвідношення валют. У ряді робіт з теорії хаосу був проведений аналіз деяких фінансових рядів і показано, що багато хто з них має скінченний розмір. Ці ряди можна описати за допомогою звичайних диференціальних рівнянь скінченного порядку. Для прогнозування динаміки часового ряду проводиться відновлення правої частини цього рівняння. Серед найважливіших функцій в процесах самоорганізації і управління хаос є способом підготовки економічної системи до різних варіантів майбутнього розвитку. Виходячи з теорії хаосу, можна змоделювати економічну систему, а за допомогою комп'ютерних програм розрахувати вірогідність циклів підйому і спаду, створити модель наслідків проведення тієї або іншої політики уряду, вказати на те, які зміни в поведінці споживача або продавця можуть привести до сприятливішого розвитку економіки.

Список літератури

1. Черняк О. І., Захарченко П. В., Клебанова Т. С. Теорія хаосу в економіці : підруч. - Бердянськ : Видавець Ткачук О. В., 2014. - 244 с.
2. Akhmet, M., Akhmetova, Z. and Fen, M. Chaos in Economic Models with Exogenous Shocks. Journal of Economic Behavior & Organization, Elsevier, Vol. 106 (C), (2014) 95108.

Романович С.П.

*магістр економічних наук, преподаватель,
Учреждение образования «Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина»
г. Брест, Республика Беларусь*

МАРКОВСКИЕ ЦЕПИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА РЕГИОНА

В современных условиях развития вопросы стратегического планирования достаточно актуальны, но непредсказуемость внешней среды требует детального рассмотрения методов стратегического планирования, особенно на предмет их соответствия и объекту

планирования, и развитию внешней среды. По мнению многих исследователей вопросов регионального стратегического планирования в сложившихся условиях необходимо применять комплексные методы, которые состоят, как из математического инструментария, так и из мнений экспертов.

К таким методам относятся Марковские цепи. В данной работе представим применение цепей Маркова как инструмента стратегического планирования региональной социально-экономической системы, а именно потребительского рынка Брестской области.

Если рассматривать адаптирующие и формирующие факторы регионального потребительского рынка, то возможны следующие варианты:

комплексная оценка регионального потребительского рынка под воздействием комплекса факторов может сложиться на высоком, среднем либо низком уровне. Исходя из этого, система S может оказаться в состояниях s_1 , s_2 и s_3 соответственно. Определим высокий уровень показателем комплексной оценки регионального потребительского рынка $< 0,8$, средний $- > 0,8$ и < 1 , высокий $-- > 1$.

Пусть стохастическая матрица вероятностей переходов имеет вид:

$$P = \begin{pmatrix} 0,6 & 0,3 & 0,1 \\ 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0,5 & 0,5 & 0 \end{pmatrix}$$

Получение корректных значений матрицы $\|P\|$ – достаточно сложная задача. Для этого был выбран вариант создания группы экспертов и дальнейшая статистическая обработка их мнений, выраженных количественно.

Матрица величины комплексной оценки регионального потребительского рынка за переход из одного состояния в другое:

$$R = \begin{pmatrix} -0,603 & -0,586 & -0,588 \\ 0,441 & 0,428 & 0,429 \\ 1,41 & 1,369 & 1,374 \end{pmatrix}$$

Требуется определить матрицу перехода за два шага, предельные вероятности и полный ожидаемый доход за m переходов.

Все состояния системы существенны, поэтому цепь регулярна.

Матрица перехода за два шага равна:

$$P = \begin{pmatrix} 0,6 & 0,3 & 0,1 \\ 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0,5 & 0,5 & 0 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,6 & 0,3 & 0,1 \\ 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0,5 & 0,5 & 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,56 & 0,305 & 0,135 \\ 0,55 & 0,3375 & 0,1125 \\ 0,55 & 0,275 & 0,175 \end{pmatrix}$$

Предельные вероятности p_1, p_2, p_3 определим по соотношению:

$$(p_1, p_2, p_3) * \left[\begin{pmatrix} 0,6 & 0,3 & 0,1 \\ 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0,5 & 0,5 & 0 \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix} \right] = 0.$$

Учтем также, что $p_1 + p_2 + p_3 = 1$.

Проделав преобразования, получим систему линейных уравнений:

$$\begin{cases} -0,4p_1 + 0,5p_2 + 0,5p_3 = 0, \\ 0,3p_1 - 0,75p_2 + 0,5p_3 = 0, \\ 0,1p_1 + 0,25p_2 - p_3 = 0, \\ p_1 + p_2 + p_3 = 1. \end{cases}$$

Решив данную систему уравнений, получим значения предельных вероятностей:

$$\begin{aligned} p_1 &= 0,56; \\ p_2 &= 0,31; \\ p_3 &= 0,13. \end{aligned}$$

Это означает, что вероятность изменения влияния на комплексную оценку показателей факторов группы адаптации регионального потребительского рынка составляет 56 %, факторов группы форматирования и группы адаптации и форматирования – 31 и 13 % соответственно.

Оценка за один переход равна:

$$r_1 = -0,603 * 0,56 - 0,586 * 0,31 - 0,588 * 0,13 = -0,596;$$

$$r_2 = 0,441 * 0,56 + 0,428 * 0,31 + 0,429 * 0,13 = 0,435;$$

$$r_3 = 1,41 * 0,56 + 1,369 * 0,31 + 1,374 * 0,13 = 1,393.$$

Результаты расчетов занесены в табл. 1.

Таблица 1. Полная ожидаемая комплексная оценка регионального потребительского рынка

$V_j(m)$	Переходы (m)				
	0	1	2	3	4
$V_1(m)$	0	0,279	0,261	0,243	0,225
$V_2(m)$	0	1,310	1,292	1,274	1,256
$V_3(m)$	0	2,268	2,250	2,232	2,214

Средняя ожидаемая комплексная оценка потребительского рынка Брестской области за один переход по соотношению составит:

$$g = 0,56 * (-0,596) + 0,31 * 0,435 + 0,13 * 1,393 = -0,018.$$

Таким образом, по мнению экспертов и с помощью математических расчетов было установлено, что с наибольшей вероятностью будут влиять на потребительский рынок исследуемого региона факторы адаптации – 56 %. Данный факт негативно скажется на возможностях факторов форматирования, так как они не смогут в должной степени подстроить развитие системы под меняющиеся условия и, соответственно, потребительский рынок Брестской области не сможет достичь лучших показателей развития, теряя при этом с переходом в среднем 0,018 показателя своей комплексной оценки.

Славич В.П.

*к. т. н, доцент, доцент кафедры транспортных систем і технічного сервісу,
Херсонський національний технічний університет*

Доброва К.Д.

учениця,

*Херсонський фізико-технічний ліцей Херсонської міської ради
м. Херсон, Україна*

МОДЕЛЬ ТА МЕТОД ЗНАХОДЖЕННЯ ОПОРНОГО ТА ОПТИМАЛЬНИХ ПЛАНІВ МОДИФІКОВАНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ЗАДАЧІ У ВИПАДКУ ГРУПУВАННЯ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ВАНТАЖУ

Нехай задано n постачальників деякого однорідного вантажу A_1, A_2, \dots, A_n , у яких цей вантаж знаходиться відповідно у кількостях a_1, a_2, \dots, a_n . Постачальники поділені на групи Z_1, Z_2, \dots, Z_p , вантаж у яких обмежено відповідно значеннями z_1, z_2, \dots, z_p .

Узагальнимо дане групування наступним чином: $Z_1 : \{A_1, A_2, \dots, A_{i_1}\};$
 $Z_2 : \{A_{i_1+1}, A_{i_1+2}, \dots, A_{i_2}\};$ $Z_3 : \{A_{i_2+1}, A_{i_2+2}, \dots, A_{i_3}\}; \dots; Z_k : \{A_{i_{k-1}+1}, A_{i_{k-1}+2}, \dots, A_{i_k}\}; \dots;$
 $Z_p : \{A_{i_{p-1}+1}, A_{i_{p-1}+2}, \dots, A_{i_p}\}.$

Даний вантаж необхідно розвести m споживачам B_1, B_2, \dots, B_m , яким він необхідний відповідно у кількостях b_1, b_2, \dots, b_m . Відомі величини вартостей перевезення однієї одиниці вантажу, від будь-якого постачальника до будь-якого споживача, які задані у вигляді коефіцієнтів $C_{ij}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$.

Необхідно знайти такий план перевезень, який дозволяє вивезти весь вантаж від постачальників, задовольняє потреби споживачів, відповідає вимогам обмежень за вивезенням із груп та який матиме найменшу вартість. В даній роботі розглядається замкнута модель до якої додається умова: $\sum_{l=1}^k z_p \neq \sum_{j=1}^m b_j$.

Схематично умову групування постачальників вантажу за постачальниками більш високого рівня показано на рис. 1.

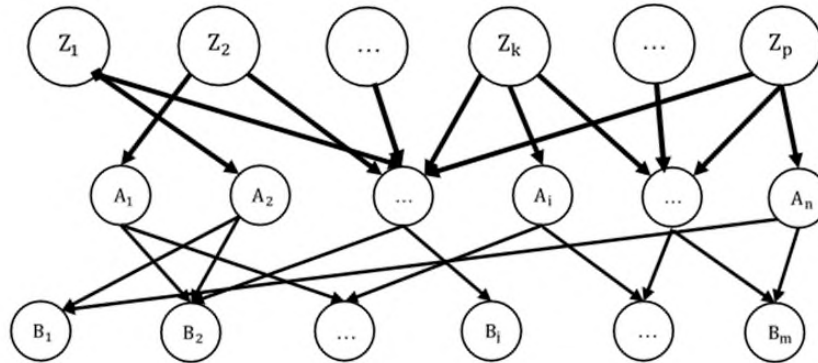


Рис. 1. Групування постачальників вантажу

Модель зазначеної задачі буде складатись із класичної цільової функції:

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m C_{ij} \cdot X_{ij} \rightarrow \min,$$

де X_{ij} - кількість вантажу, який буде перевезено від i -го постачальника до j -го споживача.

Та системи обмежень:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_{11} + x_{12} + \dots + x_{1m} = a_1 \\ x_{21} + x_{22} + \dots + x_{2m} = a_2 \\ \dots \\ x_{n1} + x_{n2} + \dots + x_{nm} = a_n \\ \hline x_{11} + x_{21} + \dots + x_{n1} = b_1 \\ x_{12} + x_{22} + \dots + x_{n2} = b_2 \\ \dots \\ x_{1m} + x_{2m} + \dots + x_{nm} = b_m \\ \hline x_{11} + x_{12} + \dots + x_{1m} + x_{21} + \\ + x_{22} + \dots + x_{2m} + \dots + x_{i_1 1} + \\ + x_{i_1 2} + \dots + x_{i_1 m} \leq Z_1 \\ \\ x_{(i_1+1)1} + x_{(i_1+1)2} + \dots + x_{(i_1+1)m} + \\ + x_{(i_1+2)1} + x_{(i_1+2)2} + \dots + x_{(i_1+2)m} + \\ + \dots + x_{i_2 1} + x_{i_2 2} + \dots + x_{i_2 m} \leq Z_2 \\ \\ x_{(i_{p-1}+1)1} + x_{(i_{p-1}+1)2} + \dots + x_{(i_{p-1}+1)m} + \\ + x_{(i_{p-1}+2)1} + x_{(i_{p-1}+2)2} + \dots + x_{(i_{p-1}+2)m} + \\ + \dots + x_{n1} + x_{n2} + \dots + x_{nm} \leq Z_p \end{array} \right.$$

Для знаходження опорного плану пропонується наступний модифікований метод найменшої вартості. Складаємо таблицю, в яку заносяться вхідні дані та в якій в результаті виконання пунктів алгоритму, буде знайдено опорний та оптимальний плани.

1. Знаходимо клітинку з найменшою вартістю перевезень, позначимо її через $(i_0; j_0)$, а номер групи постачальників до якої вона відноситься через k_0 , та порівнюємо відповідні їй значення запасів, потреб та обмежень за вивезенням із групи, знаходимо менше з цих чисел: $\Delta x = \min(a_{i_0}; b_{j_0}; z_{k_0})$

2. Знайдений мінімум записуємо в клітинку в якості значення перевезення: $X_{ij} = \Delta x$.

3. Зменшуємо значення запасів, потреб та обмеження за вивезенням з групи на величину Δx : $a'_{i_0} = a_{i_0} - \Delta x$; $b'_{j_0} = b_{j_0} - \Delta x$; $z'_{k_0} = z_{k_0} - \Delta x$.

4. У вільній частині таблиці знову знаходимо клітку з найменшою вартістю і повторюємо для неї процедури попередніх пунктів алгоритму.

Описаний процес повторюється до повного заповнення таблиці.

Оптимальний план знаходиться за допомогою модифікованого методу потенціалів:

1. Знаходимо опорний план за допомогою модифікованого методу найменшої вартості.

2. Визначаємо систему потенціалів. Оскільки число зайнятих клітин дорівнює $n + m - 1$, а число потенціалів $n + m$, то надаємо потенціалу значення 0, у тому рядку або стовпці в якого найбільше зайнятих клітин, виходячи з умови оптимального плану перевезень: $U_i + V_j = C_{ij}$, якщо $X_{ij} > 0$

3. Перевірка умови оптимального плану: $U_i + V_j \leq C_{ij}$, якщо $X_{ij} = 0$

Якщо ця умова виконується, то даний план є оптимальним. Якщо існує клітинка в якій дана умова порушується, то переходимо до пункту 4.

4. У клітинах яких порушується умова оптимальності записуємо величину порушення: $U_i + V_j - C_{ij}$

5. Знаходимо максимальне серед всіх порушень: $G_{\text{похибки}} = \{k_{ij} / U_i + V_j - C_{ij} > 0\}$

Клітинку для якої це максимальне порушення виконується позначимо знаком «+» вона набуває значення G^+ .

6. Побудова циклу. У даному циклі позначаємо по черзі вершини знаками «+», «-» які по черзі набувають значення G^+ та G^- починаючи з клітини визначеної попереднім пунктом.

7. Визначаємо величини перерозподілу вантажу. Серед вершин циклу позначеними знаками «-» знаходимо найменше значення: $\Delta x = \min G^-$.

Будуємо нову таблицю в якій перевезення змінюються за такими правилами:

$$X'_{ij} = X_{ij} + \begin{cases} +\Delta x, \text{ якщо } X \text{ належить } G^+ \\ -\Delta x, \text{ якщо } X \text{ належить } G^- \end{cases}$$

Клітини непозначені «+», знак «-» переписуються без змін.

В результаті цієї процедури колишня порожня клітка стане зайнятою, а клітина, для якої виконується $\Delta x = \min G^-$, стане вільною.

8. Побудова нової системи потенціалів для отриманого нового плану, попередня система потенціалів не підходить. Повертаємось до пункту 3.

Список літератури

1. Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Терещенко Т.О. Математичне програмування. К.: КНЕУ, 2001. 250 с.
2. Канторович Л. В. Математико-экономические работы / Л. В. Канторович.
3. Славич В.П. Гібридна модель задачі про максимальний потік вантажу у матричній постановці із додатковими обмеженнями. *Проблеми інформаційних технологій*. 2012. № 02 (012). С. 100-103.

4. Справочник по организации и планированию автомобильных перевозок / Под ред. И.Г. Крамаренко. К.: Техніка, 1991. 208 с.
5. Триус Е.Б. Задачи математического программирования транспортного типа. М.: Советское радио, 1967. 208 с.

Славич В.П.

*к. т. н, доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,
 Херсонський національний технічний університет*

Стоянович В.А.

*учень,
 Херсонський фізико-технічний ліцей Херсонської міської ради
 м. Херсон, Україна*

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ЧАСУ ПОДОЛАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАТОРІВ АВТОМОБІЛЯМИ ЗАГАЛЬНОГО ТА СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Основою моделювання є дискретний підхід, вважаємо, що транспортна мережа уявляє собою сукупність послідовних клітинок, кожна з яких може бути заповнена, якщо в ній знаходиться транспортний засіб, та вільною, якщо автомобіля в ній немає. Розміри клітинок однакові і дорівнюють динамічному габариту будь-якого автомобіля, оскільки вони наведені у зведених одиницях. Автомобілі пересуваються із клітинки в клітинку по чергово із заданою швидкістю, причому переміщення в наступну клітинку можливо лише за умови, якщо вона вільна. Кожен наступний автомобіль, що прибуває до системи, потрапляє у вільну клітинку, розташовану через одну від останнього в черзі автомобіля.

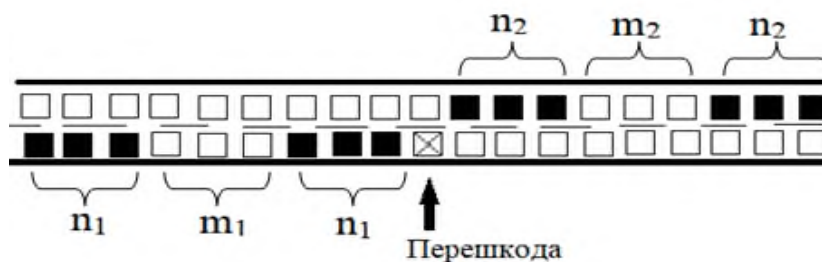


Рис. 1. Дискретна модель транспортної мережі

Таблиця 1. Вхідні параметри моделі

Ім'я	Призначення	Одиниці вимірювання
n_1	кількість машин у групі, що знаходиться на одній смузі з перешкодою	одиниць клітинок
m_1	проміжок між групами машин, що знаходяться на одній смузі з перешкодою	одиниць клітинок
n_2	кількість машин у групі, що знаходиться на зустрічній смузі	одиниць клітинок
m_2	проміжок між групами машин, що знаходяться на зустрічній смузі	одиниць клітинок
Δt	час, необхідний для зміщення на одну клітинку	с
p	відстань, що може утворитися неспівпадання під'їзду груп машин до перешкоди на протилежних смугах	одиниць клітинок
j	номер автомобіля у групі	

Ім'я	Призначення	Одиниці вимірювання
i	номер групи автомобіля	
S	кількість клітин від даного автомобіля до перешкоди	одиниць клітинок
a	номер останнього автомобіля	
b	номер останнього автомобіля	

Для моделювання часу подолання затору останнього автомобіля першої групи буде достатньо розглянути моделі 1, 2, 3, 4, 5 та 6 автомобілів.

Для полегшення розробки цих моделей створимо малюнки, що показують усі можливі варіанти перетину затору 1, 2, 3, 4, 5 та 6 автомобілів першої групи:

За допомогою схем вище, буде легше створити наступні вирази:

$$\begin{aligned}
 t_1^1 &= (n_2 + 1)\Delta t, && \text{при } m_2 \geq 5 \\
 t_2^1 &= \begin{cases} (n_2 + 2)\Delta t, & \text{при } m_2 \geq 6 \\ (2n_2 + m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 5 \end{cases} \\
 t_3^1 &= \begin{cases} (n_2 + 3)\Delta t, & \text{при } m_2 \geq 7 \\ (2n_2 + m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 6 \\ (3n_2 + 2m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 5 \end{cases} \\
 t_4^1 &= \begin{cases} (n_2 + 4)\Delta t, & \text{при } m_2 \geq 8 \\ (2n_2 + m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 7 \\ (2n_2 + m_2 + 2)\Delta t, & \text{при } m_2 = 6 \\ (3n_2 + 2m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 5 \end{cases} \\
 t_5^1 &= \begin{cases} (n_2 + 5)\Delta t, & \text{при } m_2 \geq 9 \\ (2n_2 + m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 8 \\ (2n_2 + m_2 + 2)\Delta t, & \text{при } m_2 = 7 \\ (3n_2 + 2m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 6 \\ (4n_2 + 3m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 5 \end{cases} \\
 t_6^1 &= \begin{cases} (n_2 + 6)\Delta t, & \text{при } m_2 \geq 10 \\ (2n_2 + m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 9 \\ (2n_2 + m_2 + 2)\Delta t, & \text{при } m_2 = 8 \\ (2n_2 + m_2 + 3)\Delta t, & \text{при } m_2 = 7 \\ (3n_2 + 2m_2 + 2)\Delta t, & \text{при } m_2 = 6 \\ (5n_2 + 4m_2 + 1)\Delta t, & \text{при } m_2 = 5 \end{cases}
 \end{aligned}$$

Отже, вирази для парного та непарного індексу автомобіля відрізняються. Тому слід розглядати два випадки:

З цими даними можемо створити модель прогнозування часу подолання затору для і-го автомобіля j-ї групи. $j = \left\lfloor \frac{S}{n_1 + m_1} \right\rfloor (n_1 + m_1) + 1$; $i = \left\lfloor \frac{S}{n_1 + m_1} \right\rfloor + 1$

$$t_i^j = \left\{ \begin{array}{l} \left(m_1 + i + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 \geq i + 4 \\ \left(m_1 + n_2 + m_2 + 1 + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = i + 3 \\ \left(m_1 + n_2 + m_2 + 2 + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = i + 2 \\ \dots \\ \left(m_1 + n_2 + m_2 + \frac{i}{2} + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = \frac{i}{2} + 4 \\ \left(m_1 + 2m_2 + 2m_2 + 2 + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = \frac{i}{2} + 3 \\ \dots \\ \left(m_1 + (i-2)n_2 + (i-2)m_2 + 1 + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = 5 \end{array} \right. \quad \text{якщо } p \geq 5$$

$$t_i^j = \left\{ \begin{array}{l} \left(p + n_1 + m_1 + i + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 \geq i + 4 \\ \left(p + m_1 + 2n_2 + m_2 + 1 + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = i + 3 \\ \left(p + m_1 + 2n_2 + m_2 + 2 + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = i + 2 \\ \dots \\ \left(m_1 + p + 2n_2 + m_2 + \frac{i}{2} + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = \frac{i}{2} + 4 \\ \left(p + m_1 + 3m_2 + 2m_2 + 2 + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = \frac{i}{2} + 3 \\ \dots \\ \left(p + m_1 + (i-1)n_2 + (i-2)m_2 + 1 + \sum_{k=1}^{j-1} t_i^k \right) \Delta t, \quad \text{при } m_2 = 5 \end{array} \right. \quad \text{якщо } p < 5$$

Для переходу від реальної інтенсивності транспортного потоку до дискретно-клітинкової моделі треба перевести величини довжин груп автомобілів та проміжків між ними у одиниці клітинок.

Для цього застосуємо статичний аналіз. Необхідно знайти середнє значення кожної з цих величин.

Таблиця 2. Збір статистичних даних для визначення довжин груп автомобілів та проміжків між ними

№	n_1	t_1	m_1	№	n_2	t_2	m_2
1	n_1^1	t_1^1	m_1^1	1	n_2^1	t_2^1	m_2^1
2	n_1^2	t_1^2	m_1^2	2	n_2^2	t_2^2	m_2^2
...
a	n_1^a	t_1^a	m_1^a	b	n_2^b	t_2^b	m_2^b

Отже, вирази для першого потоку будуть мати такий вигляд:

$$n_1 = \frac{\sum_{j=1}^a n_1^j}{a} \quad m_1 = \frac{\sum_{j=1}^a m_1^j}{a}$$

Для другого аналогічно:

$$n_2 = \frac{\sum_{j=1}^b n_2^j}{b} \quad m_2 = \frac{\sum_{j=1}^b m_2^j}{b}$$

Отже, час подолання затору (Т) буде дорівнювати $T = t_i^j * \Delta t$.

Список літератури

1. Клинковштейн Г.И. Организация дорожного движения. Учебник для автомобильно-дорожных вузов и факультетов. М.: Транспорт, 2001. 192 с.
2. Славич В.П. Модель визначення довжини черги транспортних засобів при заданих параметрах світлофорного регулювання. *Проблеми інформаційних технологій*. 2014. № 02 (016). С.122-124.
3. Славич В.П., Дербеденев А.В. Модель функціонування транспортного затору та визначення часу його подолання. *Вісник ХНТУ*. 2019. № 2 (69). С. 169-173.
4. Собакар А.О., Холмянський Я.Д., Тараненко С.М. Основи безпеки дорожнього руху: Навч. посіб. За ред. В.М. Бесчастного. Л.: Знання, 2007. 312 с.

Славич В.П.

к. т. н, доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу

Услистий М.Ю.

студент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

МОДЕЛЬ МІНІМІЗАЦІЇ СКОРЕГОВАНОЇ ВАРТОСТІ ДОСТАВКИ ВАНТАЖУ

Одна з найважливіших частин побудови оптимального маршруту – вибір шляху слідування міжміськими автострадами. На даний момент в нашій країні склалась така ситуація, що досить велика частка дорожнього покриття міжміських шляхів сполучення знаходиться в поганому стані. Це негативно впливає на роботу автоперевізників, зокрема зменшується термін експлуатації деталей і механізмів транспортних засобів, збільшується споживання пального, зростає час подолання шляху тощо.

Тому, задля економії витрат на перевезення, слід ретельно дослідити усі можливі варіанти побудови маршруту. Для подальших міркувань, введемо наступні типи міжміських маршрутів:

- маршрут через шляхи, дорожнє покриття яких знаходиться у доброму стані;
- маршрут поганими шляхами, які підлягають ремонту.
- комбінований, який включає в себе ділянки 1-го та 2-го типу.

Наступним питанням є визначення стану покриття дорожньої ділянки. Багато досвідчених водіїв та автоперевізників зустрічали на своєму шляху ділянки як з гарним асфальтом, так і з поганим. Проте через деякий час ситуація може змінитись, бо дорожні роботи проводяться кожен день, і на допомогу в мережі Інтернет створили онлайн-сервіси поточного стану доріг.

На таких сайтах відображається карта з умовними позначеннями, на яких ділянки транспортної мережі позначені різними кольорами, в залежності від їх стану. Наприклад, зелений колір означає добрий стан дорожнього покриття, жовтий означає задовільний, а червоний – поганий чи аварійний стан. Також відображається середній швидкісний режим на обраній ділянці, саме це допоможе при виборі оптимального варіанту побудови маршруту, бо вантажні транспортні засоби споживають значно більшу кількість пального при повільному швидкісному режимі, який можна називати некомфортним.

При організації вантажних перевезень дуже часто доводиться зустрічати замовників, які ставлять умови щодо часу виконання доставки вантажу і нараховують штрафні санкції за запізнення. Тому, перш ніж відправити автомобіль до рейсу, слід оптимізувати маршрут задля економії часу.

Введемо наступні вхідні параметри моделі:

- 1) i – шляхи, що сполучають пункт вивезення вантажу з пунктом доставки;
- 2) L_i – довжина шляху i , км;
- 3) v_i – середньотехнічна швидкість на шляху i , км/год;
- 4) n_k^i – кількість пунктів простою автомобіля на i -му маршруті;
- 5) t_k^i – фактичний час простою у пункті k маршруту i , год;
- 6) t_p – плановий час доставки вантажу, год.

Введемо базову функцію, за допомогою якої будемо обирати мінімальний час доставки:

$$F = \min_i \frac{L_i}{v_i} + D t_i$$

де $D t_i$ – загальний час простою автомобіля на маршруті, який розраховується за наступною формулою:

$$D t_i = \sum_j n_j t_j$$

де n_j – кількість пунктів простою автомобіля на маршруті.

Одним з найважливіших критеріїв автоперевізників є мінімізація вартості доставки вантажу. Як правило, для цього при виборі відповідного доцільного варіанту перевезень виходять з мінімізації шляху, що має бути здоланий.

Очевидно, що стан шляхів впливає на швидкість перевезення, негативно впливає на роботу автоперевізників, зокрема зменшується термін експлуатації деталей і механізмів транспортних засобів, збільшується споживання пального, зростає час подолання шляху тощо. Тому, зрозуміло, що на основі зібраних даних про стан шляхів безпосередньо від водіїв слід обирати той, що призведе до менших зазначених втрат.

Але такий обраний шлях може бути зовсім не найкоротшим, що призведе до збільшення часу перевезення та виплату штрафу за несвоєчасну доставку вантажу.

Одна з найважливіших частин побудови оптимального маршруту – вибір шляху слідування міжміськими автострадами. На даний момент в нашій країні склалась така ситуація, що досить велика частка дорожнього покриття міжміських шляхів сполучення знаходиться в поганому стані. Це негативно впливає на роботу автоперевізників, зокрема зменшується термін експлуатації деталей і механізмів транспортних засобів, збільшується споживання пального, зростає час подолання шляху тощо.

Тому, задля економії витрат на перевезення, слід ретельно дослідити усі можливі варіанти побудови маршруту. Для подальших міркувань, введемо наступні типи міжміських маршрутів:

Тому важливою задачею для транспортних підприємств є побудова моделі, що дозволяє вибирати з зазначених можливих варіантів перевезення такий, що призведе до мінімізації остаточної вартості доставки.

Тоді оптимальним маршрутом буде той, для якого виконується наступний вираз:

$$\min \left(\frac{a_i}{c} + n_k^i \times t_k^i - t_p \right)$$

Тепер введемо додаткові вхідні параметри:

7) Z_i – витрати на перевезення при русі шляхом i , грн.;

8) P_s – штрафний коефіцієнт за несвоєчасну доставку, грн./год;

Тоді обрати слід той маршрут, для якого будуть мінімізуватись сумарні витрати на перевезення), тобто буде виконуватись умова:

$$\min(Z_i + S_i > P_s);$$

$$S_i = \begin{cases} \frac{a_i}{c} + n_k^i \times t_k^i - t_p, & \text{якщо } \frac{a_i}{c} + n_k^i \times t_k^i > t_p; \\ 0, & \text{якщо } \frac{a_i}{c} + n_k^i \times t_k^i \leq t_p. \end{cases}$$

Дані викладення рекомендовано до використання при плануванні вантажних транспортних перевезень.

Список літератури

1. Воркут А.И. Грузовые автомобильные перевозки. К.: Вища школа, 1986. 447 с.
2. Дмитриченко М.Ф. Транспортні технології в системах логістики. *Інформатодор*. 2007. 676 с.
3. Транспортна логістика та інтермодальні перевезення : навч. посібник / За ред. А.О. Балабанова, И.В. Морозовой, М.Я. Постан. Одеса : Астропринт, 2004. 67 с.
4. Славич В.П. Модель визначення довжини черги транспортних засобів при заданих параметрах світлофорного регулювання. *Проблеми інформаційних технологій*. 2014. № 02 (016). С. 122-124.
5. Славич В.П., Клеймьонов А.Г. Модель визначення довжини черги транспортних засобів при виникненні перешкоди на смузі руху. *Вісник ХНТУ*. 2016. № 2 (57). С. 188-193.

Сулима І.М.

магістр кафедри економіки, права та управління бізнесом

Янковий О.Г.

д. е. н., професор, професор кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності, Одеський національний економічний університет м. Одеса, Україна

АНАЛІЗ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ

Економіка постійно користується різноманітними кількісними характеристиками і методами, оскільки являється наукою про об'єктивні закони розвитку суспільства. Саме тому вона акумулювала в собі низку математико-статистичних методів. А активність економічних досліджень стає рушійною силою для вчених у подальшому розвитку математичного інструментарію. Сьогодні в економічній науці на провідні позиції виходить математико-

статистична модель як дієвий інструмент дослідження та прогнозування розвитку економічних процесів і явищ.

Задля досягнення бажаного результату у дослідженні стану галузей економіки варто звертатись до математичних методів та моделей, так як завдяки їм можливо отримати результати, що більш наглядно та детально будуть характеризувати сучасний стан та перспективи розвитку галузі.

Однією з основних умов стабільного розвитку будь-якої країни є забезпечення населення продуктами харчування. Цукор є продуктом повсякденного вживання і у вирішенні продовольчої проблеми відіграє особливу роль.

Своєчасний та правильно проведений аналіз ринку цукру дає можливість оцінити перспективи розвитку галузі та виробників цукру, спрогнозувати майбутній розвиток господарської діяльності підприємств з виробництва цукру, впроваджувати стратегії розвитку підприємств виробників цукру. Тому дослідження та постійний аналіз ринку цукру є надзвичайно важливими у діяльності як підприємств з виробництва цукру, так і для прийняття обґрунтованих рішень на макрорівні.

Кон'юнктура на світовому ринку цукру, державна підтримка та інвестиційна зацікавленість стала мотиваційним фактором кількісного збільшення виробників цукрових буряків, розширення посівних площ і нарощування обсягів виробництва цукрової продукції в нашій країні. Щоб гідно представляти себе на світовій арені, варто повністю забезпечувати внутрішню потребу та мати відповідний експортний потенціал.

Площа посіву, валовий збір та урожайність цукрових буряків мають безпосередній вплив на кількість та якість отриманого цукру, який виробляють цукрові заводи. У табл.1 наведено обсяг виробництва цукру за період 2010-2019 рр. та проведено математичний аналіз даного показника.

Таблиця 1. Обсяг виробництва цукру в Україні за 2010-2019 рр.

Роки	Обсяг виробництва, млн. т	Зміна обсягу, млн. т	T_p	T_{np}
2010	1,27	–	–	–
2011	1,55	0,28	1,2205	22,0472
2012	2,33	0,78	1,5032	50,3226
2013	2,2	-0,13	0,9442	-5,5794
2014	1,2	-1	0,5455	-45,4545
2015	2,1	0,9	1,7500	75,0000
2016	1,43	-0,67	0,6810	-31,9048
2017	2,01	0,58	1,4056	40,5594
2018	2,14	0,13	1,0647	6,4677
2019	1,82	-0,32	0,8505	-14,9533
Всього	18,05	0,55	–	–

Джерело: сформовано авторами на основі [1; 2; 3]

Аналіз даних табл. 1 показує, що максимальна абсолютна швидкість росту обсягу виробництва цукру в Україні спостерігалась у 2012 р., а максимальна швидкість зниження обсягу цукру в Україні була у 2014 р. Дане явище тісно пов'язане із політичною ситуацією в країні. Найбільша відносна швидкість росту обсягу виробництва була у 2015 р. (країні потрібно було наростити обсяги після істотного зменшення).

Аналіз обсягу виробництва цукру показав, що протягом аналізованого періоду кількість виробленого цукру цукровими заводами з цукрового буряка постійно змінювався. У 2019 р. обсяг виробництва зменшився у порівнянні з показником 2018 р. на 320 тис. т, або на 14,95 %. Більш наглядно динаміку представлено на рис. 1.

На рис. 1 видно, що протягом наведеного періоду виробництво цукру є нестабільним, оскільки є пропорційно залежним від валового збору та площі посіву. А ці показники залежать від багатьох чинників.

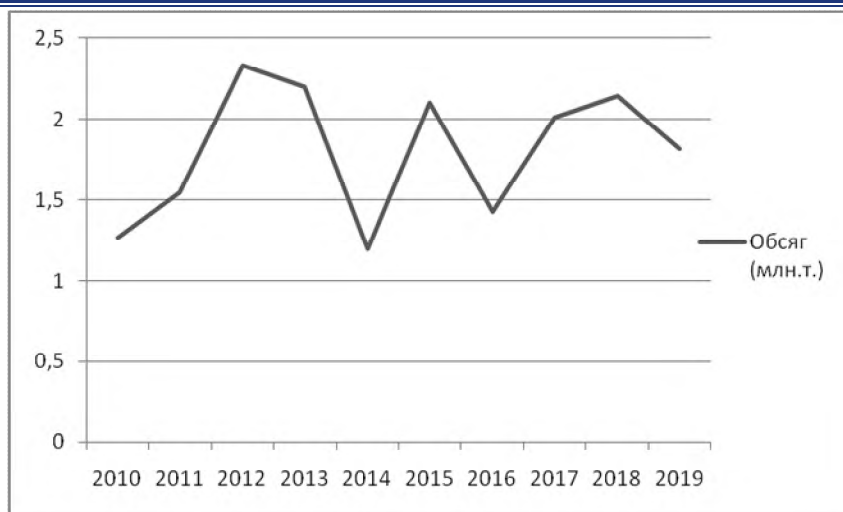


Рис. 1. Динаміка обсягу виробництва цукру в Україні за 2010-2019 рр.
 Джерело: побудовано авторами

Так, наприклад, скорочення площі посіву цукросировини пояснюється великою трудомісткістю та матеріаломісткістю у процесі вирощування, високими витратами та низькою вартістю реалізації цукрового буряка, що викликає переорієнтацію на менш затратні та більш високорентабельні сільськогосподарські культури. А зменшення валового збору цукрового буряка пояснюється, в першу чергу, скороченням площі посіву цукрових буряків, по-друге, високими затратами товаровиробників, що супроводжують процес вирощування цукрового буряка.

Задля кращого розуміння даної інформації було розраховано середні показники динаміки виробництва цукру в Україні за 2010-2019 рр., а результати представлено у вигляді табл. 2.

Таблиця 2. Середні показники динаміки виробництва цукру в Україні за 2010-2019 рр.

Показник	Розрахунок	Результат
Середній рівень ряду	18,05/10	1,805 (млн. т)
Середній абсолютний приріст	0,55/9	0,061 (млн. т)
Середній темп росту	$\sqrt[10]{1,82/1,27}$	1,197
Середній темп приросту	(Середній темп росту - 1) × 100	19,7 (%)

Джерело: побудовано авторами

Отже, середній показник обсягу виробництва цукру в Україні за період 2010-2019 рр. склав 1,805 млн. т. При цьому рівні динаміки виробництва збільшувались щорічно в середньому на 19,7 %.

Вітчизняне цукрове виробництво залишається одним зі стратегічно важливих напрямів АПК та зберігає перспективи стабілізації попри певні проблемні аспекти у розвитку галузі [4].

Задля розуміння подальшого розвитку даної галузі, за наявними даними був розрахований прогноз обсягу виробництва цукру на 2020 та 2021 роки за допомогою методу аналітичного вирівнювання. Результати наведено на рис. 2.

Коефіцієнт детермінації R^2 характеризує точність побудови трендової моделі. В даному випадку значення досить низьке (14,6 %), що пояснюється великими коливаннями обсягу виробництва цукру впродовж досліджуваного періоду. Прогноз обсягу виробництва цукру на 2020 р. складає:

$$Y = 1.453 \times X^{0.126}, \text{ де } X = 20. Y = 2,12.$$

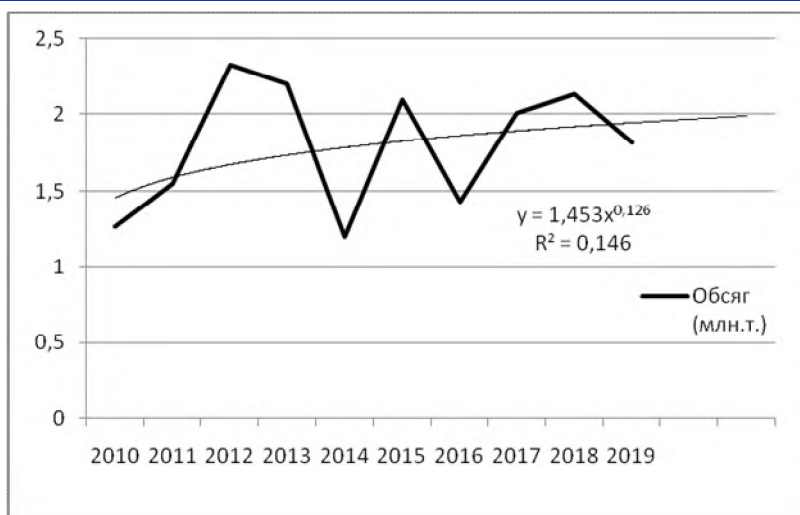


Рис. 2. Прогноз обсягів виробництва цукру на 2020-2021 рр.

Джерело: побудовано авторами

Таким чином, очікуваний прогноз обсягу виробництва цукру на 2020 р. складає 2,12 млн. т. Прогноз обсягу виробництва цукру на 2021 р. складає:

$$Y = 1.453 \times X^{0.126}, \text{ де } X = 21. Y = 2,13.$$

Таким чином, очікуваний прогноз обсягу виробництва цукру на 2021 р. складає 2,13 млн. т. Отримані прогнози обсягу виробництва цукру є досить оптимістичними у порівнянні з фактичними даними.

Отже, за допомогою математико-статистичних методів та моделей був проведений детальний аналіз сучасного стану цукрової галузі в Україні. Подальший розвиток цукробурякового комплексу потребує низки заходів на державному рівні. Уряду слід провести ряд структурних, енергетичних, інвестиційних та сировинних реформ.

Для того, щоб цукрова галузь розвивалася в Україні, насамперед потрібно [5]: 1) скласти програму розвитку цукрової галузі і забезпечити державний контроль за її виконанням; 2) стимулювати вітчизняних виробників цукру і максимально підвищувати їх конкурентоспроможність на власному та світовому ринках цукру; 3) розпочати державну підтримку розробки новітніх методів виробництва та проведення досліджень, які мають на меті збільшити урожайність буряків та полегшити виробництво цукру.

Для розвитку цукробурякового комплексу України необхідно впровадити сучасні технології вирощування цукрових буряків, забезпечити господарства високоякісним насінням, мінеральними добривами, необхідними хімікатами. В першу чергу, слід модернізувати цукрові заводи, щоб розширити їхні виробничі потужності.

Список літератури

1. Офіційний сайт асоціації цукровиків України «Укрцукор». URL: <http://ukrsugar.com/uk>.
2. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо ситуації на ринку цукру. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua>.
4. Несолодкі перспективи: у 2019 експорт цукру в Україні може скоротитися до 25%. Свідок. URL: <https://svidok.online/nesolodki-perspekty-vy-u-2019-eksport-tsukru-v-ukrayini-mozhe-skoroty-ty-sya-do-25/>.
5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. Довідковий інформаційний ресурс Мінагрополітики. URL: <http://minagro.gov.ua>.

Царьов О.С.

магістрант,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса, Україна

Янковий О.Г.

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,*

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса, Україна

ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Вивчення варіації економічних процесів у часі здійснюється за допомогою складання та аналізу рядів динаміки. Одним з основних завдань, що виникають в процесі аналізу, є встановлення закономірності зміни рівнів показників досліджуваного явища. У деяких випадках закономірність зміни явища, загальна тенденція його розвитку (тренд), цілком чітко простежується при розгляді рівнів ряду. Тенденція розвитку – це загальний напрямок до зростання або до зниження рівнів часового ряду [1, с. 10].

Вираз тенденції в формі деякого досить простого рівняння, найкращим чином апроксимує фактичну тенденцію динаміки. Поняття про рівняння тенденції динаміки було введено в статистику англійським вченим Р. Гукером у 1902 р. Він запропонував називати таке рівняння трендом.

Тренд (trend) – закономірність, що характеризує спрямованість довгострокової тенденції змін показників часового ряду. Іншими словами, це зміна будь-яких показників (наприклад, даних продажів або інтересів великих груп людей) в часі, яка може бути виражена різними рівняннями – лінійними, логарифмічними, статичними тощо [2, с. 149]. Фактичний тип тренда встановлюється на основі графічного зображення реальних послідовних даних, шляхом осереднення показників динаміки ряду, на основі статистичної перевірки гіпотези про сталість параметрів тренда і зумовлюється завданнями аналізу.

Тренди можна зустріти, практично, в усіх областях – в економіці (напрямок розвитку ринку, обсяги продажів), торгівлі (в товарах певного напрямку), в автомобілях (електрокари, послуги каршерінга), в будівництві (редевелопмент міських локацій, реновації промзон), моді (актуальний напрямок на найближчий період), в пошукових системах (тенденції тих чи інших запитів) тощо.

На практиці широко використовується трендовий аналіз (аналіз тенденцій розвитку), який є різновидом горизонтального аналізу і орієнтований, як правило, на перспективу. Тренд має три варіанти руху показника як розвитку ситуації (тенденції з прицілом на виявлення закономірностей) – зростання, зниження і незмінності (на тлі короткострокових коливань). Трендовий аналіз використовується для аналізу фінансової звітності, що передбачає прогнозування зміни окремих статей або показників фінансової звітності в майбутньому на основі інформації про їх зміну в минулому та в теперішньому часі.

Визначення тренда явища називається вирівнюванням рядів динаміки, а методи визначення тренда називаються методами вирівнювання. Вирівнювання дає можливість охарактеризувати особливість зміни в часі даного динамічного ряду як функцію часу. Тобто, воно дозволяє за допомогою часу виражати вплив на явище всіх основних факторів.

Найпростішим прийомом виявлення тренда є укрупнення інтервалу (періоду) часу динамічних рядів. Суть його в тім, що первинний ряд динаміки перетворюється в інший ряд, показники якого відносяться до більших інтервалах часу. Трендові моделі можуть бути в формі прямої або кривої, ординати якої приймаються за вирівняні рівні часового ряду [1, с. 11].

Розрахунок трендів можна проводити за допомогою програми Microsoft Office Excel, що значно скорочує час на розрахунки. Лінійний тренд добре застосовувати для часового ряду, дані якого збільшуються або зменшуються з постійною швидкістю. Існує декілька способів розрахунку значень лінійного тренда.

- за допомогою графіка;
- за допомогою функції «ЛИНЕЙН»;
- за допомогою функції «ТЕНДЕНЦИЯ»;
- за допомогою функції «ПРЕДСКАЗ»;
- за допомогою функції «Start_Forecast».

Прогнозування за допомогою трендів – це один з методів статистичного прогнозування. При прогнозуванні тренд, в основному, використовують для довгострокових прогнозів. Точність короткострокових прогнозів, заснованих тільки на підбраною кривій тренду, як правило, недостатня. У випадках, коли визначення коефіцієнтів лінійного тренду за методом найменших квадратів не дає хороших результатів, доцільно скористатися ROBUST-алгоритмами [3, с. 31].

У цілому можна зазначити, що під трендом розуміють рівняння лінії в часі, уздовж якої розташована ламана ряду динаміки. Вивчення різних способів розрахунку лінійного тренда надає можливість обрати оптимальний спосіб його розрахунку, який буде зручний для дослідника при вирішенні будь-якого завдання, а в наслідку, і для розрахунку прогнозу найбільш зручним способом.

Список літератури

1. Янковой А.Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием: учебное пособие. Одесса : ОНЭУ, ротапринт, 2014. 250 с.
2. Браткевич В.В., Климнюк В.В. Трендовый аналіз для розробників web-ресурсів. *Системи обробки інформації*. 2010. Вип. 7 (88). С. 149-152.
3. Лонцих П.А., Елисеєв С.В. Трендовое прогнозирование и контроль систем качества. *Системы. Методы. Технологии. Трендовое прогнозирование*. 2012. № 4 (16). С. 29-35.

Секція: МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
Section: MANAGEMENT AND BUSINESS ADMINISTRATION

Башлай А.О.

студентка 3-го курсу бакалаврської програми «Менеджмент бізнес-організацій»

Омельяненко Т.В.

д. е. н., доцент, професор кафедри менеджменту,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ВИРОБНИЦТВА ВИЗНАЧАЄ ОРГАНІЗАЦІЙНУ СТРУКТУРУ ПІДПРИЄМСТВА

Людство на сьогоднішній день пройшло величезний еволюційний шлях від першої промислової революції з паровими двигунами до четвертої промислової революції із масовим оцифровуванням інформації. Одночасно з цим процесом зазнавали змін і технології виробництва, якими користуються підприємства різних галузей. І оскільки перетворень зазнавали виробничі технології, той характер їх змін впливав безпосередньо на організаційну структуру управління підприємством, яка адаптувалася під новий формат роботи.

Ще наприкінці 50-х років ХХ століття відома британська дослідниця систем менеджменту Джоан Вудворд намагалася довести, що технологія виробництва як сукупність прийомів та способів впливу на предмет праці з метою досягнення максимального результату трансформує під себе організаційну структуру. У наших наукових пошуках, результати яких викладено нижче, ми спиралися на висунуту нею тезу про те, що успіх організації залежить від відповідності її структури використовуваній технології. За основу було взято основні положення досліджень Дж. Вудворд, викладені в роботі під назвою «Management and technology» (1958 р.) [1], в якій вона розглядала три основні технології виробництва:

- small batch and unit technology (невелика партія та одинична технологія);
- large batch and mass technology (велика партія та масова технологія);
- continuous process production (безперервний виробничий процес).

Аналіз сучасної практики, здійснений на засадах підходу Дж. Вудворд, виявив вельми яскраво виражені взаємозв'язки між характеристиками організаційних структур та типами й методами організації виробництва (а саме це мається на увазі під технологіями у застосовуваній Дж. Вудворд термінології).

Одинична технологія (за Дж. Вудворд це *unit technology* – англ.) має ряд певних ознак. По-перше, операційна діяльність фірм одиничного виробництва не є формалізованою, адже відсутні чітко визначені стандарти праці. По-друге, менеджери знаходяться в тісному контакті з робітниками, що породжує низьку норму керованості підлеглих. І, зазвичай, такий вид діяльності базується на майстерності робітників операційного ядра, які здатні створювати якісну та неповторну продукцію. Ці особливості зумовлюють застосування в таких організаціях органічної структури управління [2]. Прикладом такої організації з органічною структурою може слугувати приватна кондитерська, яка виробляє торти та тістечка індивідуально на замовлення клієнтів. Менеджер, декілька кондитерів, – це, по суті, весь персонал організації. Останні виконують безпосередньо завдання менеджера, при цьому не мають прописаних стандартів виробництва, адже створюють кожного разу неповторний продукт за вподобаннями замовника.

Структури фірм з використанням масової технології (за Дж. Вудворд це *mass technology* – англ.), навпаки, обумовлені стандартним характером їх технічних систем. Масове виробництво призводить до формалізації поведінки. Операційна діяльність

одноманітна та не потребує високої кваліфікації. Чітко прописані посадові обов'язки, особливе місце письмових комунікацій, єдиноначальність, чітке розмежування лінійних і апаратних функцій, широке планування дій, – все це забезпечує безперервну діяльність підприємств масового виробництва, і відповідає механістичній структурі управління, яка іноді вважається еталоном ефективної управлінської діяльності. Однак дуже часто така структура наповнена ворожістю і підозрами, які проявляються в протиріччях між вузьким поглядом менеджерів нижніх рівнів і широким поглядом вищих керівників, а також суперечками між лінійними і апаратними групами в адміністративній структурі: перші володіють владою, другі – знанням [3].

Що стосується безперервного виробництва (за Дж. Вудворд це *continuous process production* – англ.), то, порівняно з масовим, воно стає вкрай відрегульованим, і наближається до автоматизму. Автоматизація призводить до змін в операційному ядрі; на місце менеджерів середньої ланки, які контролюють роботу операційних працівників, приходять висококваліфікований персонал, який здатен самостійно слідкувати за своєю діяльністю. І важливі рішення починають прийматися тими, хто володіє не владою, а в першу чергу знаннями. Це сприяє скороченню числа некваліфікованих працівників, тоді як всі правила, стандарти та інструкції створюються у розрахунок виключно на машини. Тому зникає необхідність у прямому контролі, з'являється колектив технічних фахівців, які розробляють технічні системи і стежать за їх роботою. Завдяки цьому структури таких фірм мають органічний характер, адже їх операційні ядра складаються з кваліфікованих допоміжних робітників, що беруть участь у створенні продукту, і в основному їх діяльність зосереджена в малих робочих групах, де існують неформальні та близькі взаємини між виконавцем та керівником. Яскравим прикладом такої структури та виробництва може слугувати діяльність американської компанії Uber, яка створила додаток для пошуку, виклику та оплати таксі або приватних водіїв, який функціонує і на території України. Над додатком працюють висококваліфіковані ІТ-спеціалісти, діяльність повністю автоматизована. Мобільний додаток надає послугу замовлення таксі, проте виконує її вже приватна, відокремлена від компанії, особа. Тобто відбувається різке розмежування між розробкою продукту і самою операцією, про що в своєму дослідженні й говорила Дж. Вудворд [1].

Окремої уваги заслуговує організаційна структура МС (*Mass Customization* – англ.) – організацій. Взагалі МС-організації – це підприємства, які застосовують одночасно переваги одиничного та масового виробництва. Це явище ще інтерпретують як «кастомізацію масового виробництва» [4]. Такі підприємства адаптують масовий продукт під запити конкретного споживача шляхом його комплектації додатковими елементами. Тому і їхня організаційна структура теж зазнає змін. Всі, хто залучені до виробничого процесу на даному підприємстві мають бути інтегрованими до єдиного ланцюга «постачальник – виробник – замовник». При цьому підприємство має відмовитися від традиційного підходу до створення організаційної структури, який базується на відокремлених один від одного департаментах, на користь створення команд універсального типу, до яких входять фахівці із роботи з клієнтами, дизайнери, фахівці із роботи з постачальниками, виробничники, рекламисти тощо [4]. Проектна організаційна структура – ідеальний варіант, який забезпечує ефективну роботу МС-організації.

Отже, у висновку можемо зазначити, що одинична технологія зазвичай зумовлює виникнення органічної структури управління, яка не потребує жорсткої формалізації правил і процедур в організації. Безперервне виробництво зазвичай теж використовує таку організаційну структуру, але в цьому випадку більшість процесів доведені до автоматизму, і не потребують жорсткої координації з боку людини. Масова технологія через високий рівень горизонтальної диференціації праці та чітко прописані правила й надалі буде потребувати механістичної структури управління, яка забезпечує ефективну діяльність таких організацій. Тоді як МС-підхід, базований на комбінації елементів масової й одиничної технологій, вимагатиме організаційної структури проектного типу.

Список літератури

1. Woodward Joan. Management and Technology. Published 1958 by H.M.S.O. in London. URL: https://openlibrary.org/books/OL13747456M/Management_and_technology.
2. Даусон С. Вудворд, Джоан. Классики менеджмента: энциклопедия / под ред. Малькольма Уорнера. СПб.: Питер, 2001. С. 226-234.
3. Саава С. Исследования Джоан Вудворд: единичное, массовое и поточное производство. URL: <https://saavas.livejournal.com/18956.html>.
4. Омеляненко Т. В. Виробнича стратегія МС-підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*: зб. наук. пр. К.: КНЕУ, 2010. Вип. 26-27. С. 112-123.

Bliznyuck O.S.

*Master of economic Sciences, lecture of the Department of innovation and entrepreneurship,
Belarusian state University
Minsk, Belarus*

USING RATING ASSESSMENT FOR COMPETITIVENESS INDICATOR

Annotation. Currently, brand valuation is not just an assessment of the company's value and directly the price of its shares, as well as the income of entrepreneurs and shareholders. First of all, this is a sign of quality. No one will pay a lot of money for a product of poor quality, and moreover, poorly promoted on the world car market. Considering the machine-building complex, it should be borne in mind that modern machine-building organizations are large corporations and strong players in the world market. In many respects, in fact, they determine new promising directions and branches of development of the modern economy. This is why the analysis of the competitiveness of machine-building organizations, and the factors that shape it, is necessary for a correct understanding of the processes taking place in the modern world. The purpose of this article is to analyze such economic category as brand price. It is in many aspects the main indicator of the competitiveness and market position of a machine-building organization in the market.

Keywords: brand price, competitiveness of machine-building organizations, rating "Best Brands".

One of the most important indicators of the competitiveness of machine-building organizations is the brand price.

In machine-building, there are six main ways to beat competitors, such as price, quality, service, brand, innovation, and comfort. Machine-building organizations implement various strategies to achieve competitive advantage. The main strategy of Ford Motor Company is product development and effective leadership. General Motors focuses on innovation and superior quality products, using decentralized decision control as its main strategy. Toyota focuses on both product quality and product diversity.

Analysis of competitors' activities is an integral part of the analysis of competition in the industry and the competitiveness of the product. By studying the strengths and weaknesses of competitors, you can adjust your strategy in order to improve your competitiveness by correcting competitors' mistakes, moving to other markets, creating new (intermediate) market niches, and understanding your own position in the market. [1]

At the same time, the brand allows you to create a new competitive advantage that is available to all companies. In fact, the brand creates a unique competitive position for the company.

According to the American Marketing Association (AMA), a brand is a name, term, symbol, design, or combination of these that Express the true nature of a product or service company. First of all, the brand is a sign of quality and customer trust. Customer trust is the main goal of the brand. David Aaker says that a brand is a symbol that reflects the moral qualities of a company or product.

Today, brands play a leading role in improving the lives of consumers and increasing the value of the company. Brands define the basis of a product and allow individuals or businesses to

make certain demands on manufacturers and suppliers, as well as create a certain responsiveness and responsibility for them.

The brand is a kind of quality signal that makes it easy to make a purchase decision.

According to Philip Kotler, a brand can be considered as a name, term, sign, symbol, design, or a combination of them, which is defined as a supplier of certain goods and services that stands out from other similar suppliers of goods and services, i.e. how it compares favorably with its competitors.

The existence of a brand reduces the perceived risk to the customer when purchasing services.

The advantages of branding for a company include: 1) increase of customer loyalty; 2) profitability growth; 3) preventing the emergence of new competitors; 4) reducing vulnerability of competitors; 5) reducing the advertising cost.

Creating a strong brand in the market is the goal of many organizations. Financial experts believe that a brand can be worth more than the organization itself. Brand is a strategic imperative that organizations need to create more value for customers, as well as achieve sustainable competitive advantages.

Growing competition in the service markets has forced many companies to view their brand as a competitive advantage, which is sometimes separated from product marketing, marketing services. [2]

Therefore, the brand value is an important characteristic of the competitive advantage of a machine-building organization.

The well-known consulting company Interbrand, which is part of the brand Consulting group Omnicom Group Inc. and has been working in the consulting services market for more than 40 years, annually makes a list of the world's most expensive brands.

Machine-building organizations annually occupy leading positions in the ranking of the most expensive brands in the world "Best Brands", as it is shown in table 1, figure 1.

Table 1. Positions and value of brands in billions of dollars of machine-building organizations in the rating "100 Best Global Brands" in 2017-2019

Year	2017		2018		2019	
	Brand price	Brand rating position	Brand price	Brand rating position	Brand price	Brand rating position
TOYOTA	50,291	7	53,404	6	56,246	7
Mercedes-Benz	47,829	9	48,601	8	50,832	8
BMW	41,521	13	41,006	13	41,44	11
HONDA	22,696	20	23,682	20	24,422	21
FORD	13,643	33	13,995	35	14,325	35
HYUNDAI	13,193	35	13,535	36	14,156	36
AUDI	12,023	38	12,187	42	12,689	42
NISSAN	11,534	39	12,213	40	11,502	52
VOLKSWAGEN	11,522	40	12,201	41	12,921	40
PORSCHE	10,129	48	10,707	52	11,682	50
KIA	6,683	69	6,695	71	6,428	78
LAND ROVER	6,095	73	6,221	78	5,855	85
HARLY-DAVIDSON	5,671	77	5,161	93	4,793	99
MINI	5,114	87	5,254	90	5,532	90
FERRARI	4,876	88	5,76	80	6,458	77
TESLA	4,009	98	-	-	-	-
SUBARU	-	-	4,214	100	-	-

Note: author's self-development, based on [3-5].

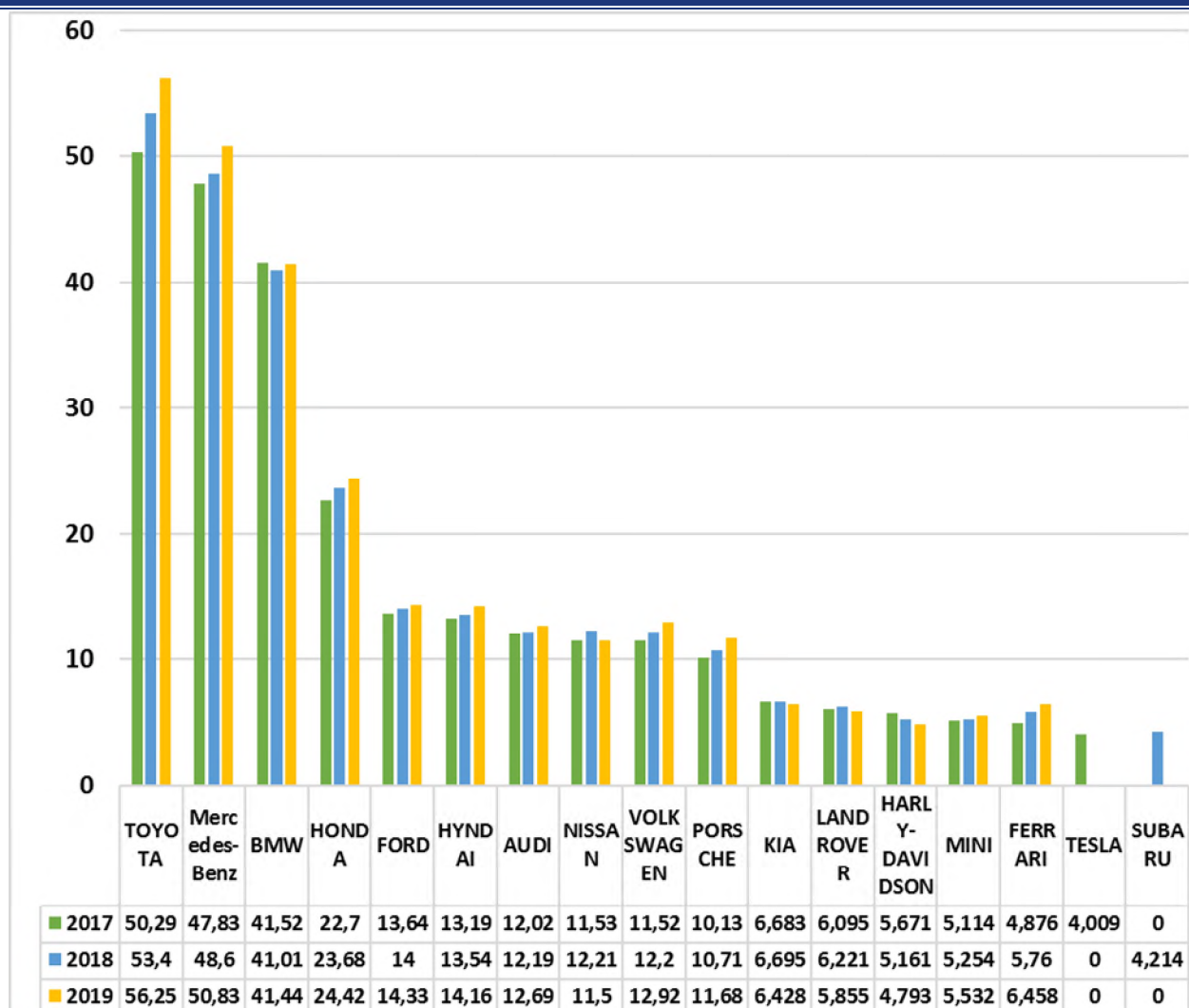


Fig. 1. Positions and value of brands in billions of dollars of machine-building organizations in the rating "100 Best Global Brands" in 2017-2019

Note: author's self-development, based on [3-5].

Thus, according to the results of 2017-2019, such leading global manufacturers as TOYOTA, Mercedes-Benz, BMW, HONDA, FORD, HYUNDAI, etc. each year, they took high positions in the ranking of the 100 best global brands. In addition, the cost of most of these brands in millions of dollars increases every year. Thus, the cost of the TOYOTA brand from 2017 to 2019 increased by 11.84%, VOLKSWAGEN by 12.14%, PORSCHE by 15.33%, and FERRARI by 32.44%. Therefore, the brand price is one of the most important indicators of the competitiveness of machine-building organizations, combining indicators of price, quality, reliability, etc.

References

1. Ivut R.B. Assessment of the intensity of competition in the international road transport market. URL: <http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/26038/1/Ivum.pdf-access> (Date of access: 11.12.2020).
2. Steven R. Nivin Regional Innovation Potential: The Case of the U.S. Machine Tool Industry. URL: https://books.google.by/books?id=a-pGDwAAQBAJ&pg=PP12&lpg=PP12&dq=The+Machine+Tool+Industry+as+a+%27Nodal%27+Industry&source=bl&ots=K5_ON5_EfN&sig=ACfU3U2_x3RH1Mk9isoQxgFgDPkm13e9EA&hl=ru&sa=X&ved=2ahUKEwjMluiij-LjAhWklIsKHTkKDx-EQ6AEwAHoECAkQAQ#v=onepage&q=The%20Machine%20Tool%20Industry%20as%20a%20Nodal%20Industry&f=false (Date of access: 27.12.2019).
3. Best Global Brands 2017 Rankings URL: <https://www.interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2017/ranking/#?filter=Automotive> (Date of access: 27.08.2019).
4. Best Global Brands 2018 Rankings URL: <https://www.interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2018/ranking/#?filter=Automotive> (Date of access: 27.12.2019).

5. Best Global Brands 2019 Rankings. URL: <https://www.interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2019/ranking/#?sortBy=rank&listFormat=sq&filter> (Date of access: 27.12.2019).

Brin P.V.

PhD (Economics), Associate Professor, Department of Management and Taxation

Nehme Mohamad Nassif

*PhD Student of Management and Taxation Department,
National Technical University, Kharkov Polytechnic Institute,
Kharkov, Ukraine*

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: AN URGENT NEED FOR MANDATORY ACTIVATION

These papers discuss the historical development of the concept of corporate social responsibility, and the factors that transformed this concept from a voluntary theory adopted by the initial companies and wealthy businessmen to a theory recommended by international organizations and global trade agreements. Based on the scientists' investigations and their ideas in the field of business and economics, it has proven that corporate social responsibility has become a reliable strategy to face economic, social, administrative and environmental challenges. The papers aim to demonstrate that corporate social responsibility has become a complete strategic theory that can be efficiently implemented by various companies and in various economic contexts. Therefore, it is necessary to impose it as a mandatory law and not just to adopt it voluntarily.

First of all, the most updated definition of the concept CSR has been evolved by the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO): CSR is a management concept as companies incorporate social and environmental concerns into their business operations and their interactions with stakeholders, CSR is generally seen as the way in which a company strikes a balance between economic, environmental and social imperatives while simultaneously addressing the expectations of stakeholders and stakeholders [1]. In order to evaluate the opportunity and availability of imposing CSR into mandatory law, secondary data analysis has been used. Significant scholars in the field of business ethics have insisted that CSR could be implemented as a complementary strategy where a company must not only depend on it to achieve social and environmental progress but to maintain sustainability and strengthen competitiveness.

Archie Carroll has created the Pyramid CSR model, where he represented four main principles (economic, legal, ethical and philanthropic) for adopting a CSR approach [2, p. 497-505]. The economic responsibility is to maintain economic sustainability by achieving profits through integrating into new investments, motivate innovation in the process line of production and managerial hierarchy, adopting modern marketing strategies, improving business operations, and improving the Research and Development department through technological initiatives. Such a principle is crucial to strengthen competitiveness in international markets and increase revenues and profits.

The second principle is the legal principle, where a company must adhere to law and regulations, and avoid all kind of frauds or money laundry, fraud, and tax evasions. Such avoidance helps the company to achieve a high reputation in its industry and gain the confidence of governmental bodies and various investors and stakeholders.

The third principle is the ethical principle, where a company has to operate ethically with its employees and managers inside the company, and ethically with stakeholders outside the company, such principle could be applied through respecting the human rights, labor rights, code of conduct and inside the company, and through a commitment to the needs and voices of the surrounding community and social organizations. It is important to note that civil societies and associations play an important role in determining the ethical controls of a company until these controls become official laws.

The fourth principle is the philanthropic principle, where a company has to dedicate some of its annual revenues for charitable approaches, or engaging in various giving forms and donations campaigns. Even if the company does not have the ability to integrate into the models of cash giving, it can help morally through participation in social and environmental activities and by contributing to spread awareness towards environmental and social challenges, such as reducing poverty, fighting corruption or sorting and recycling waste or encourage healthy practices. It has been realized that companies that operate in a safe and satisfied community and clean environment context have a wider opportunity to develop and expand.

John Elkington has created the Triple Bottom Line (TBL) Model of CSR, where he concluded that every company must integrate into economic development, must respond to social needs and must protect environmental aspects [3, p. 18-22]. Such integration is efficient to maintain the economic, social and environmental sustainability. Thousands of companies around the world have adopted the TBL CSR model due to its flexibility and effect on the financial and nonfinancial performance of the company.

Edward Freeman who created the Stakeholder CSR model mentioned that it is the duty of any company to meet the demands of all stakeholders in a balanced manner [4, p. 403-445]. In other words, the company's decision-makers should only respond to the demands and desires of the shareholders, but they must respond to the demands of all stakeholders, such as civil society bodies or environmental and governmental organizations. The implementation of this model guarantees the satisfaction of all parties, enhances the company's position in the market, strengthen its competitive power, and reduces risks or losses that may encounter in the future due to its awareness of the market priorities and stakeholders. Its valuable to mention that there are many other scholars who have developed and evolved the CSR concept as Donna Wood which has created the Corporate Social performance model, and Porter and Karmar who have developed the Creating Shared Value model [5, p. 22-30].

Practically, there are many international organization and official authorities which recommend to implement CSR models, moreover it recommends some specific framework for implementing CSR in various economic context, as emerging economic context, developing economic context and developed economic context. For that it has been shown through table 1 some international committees and organizations that recommend guidelines and instrumental tools to implement CSR models.

Table 1. significant international organizations which develop instrumental tool for companies to implement CSR

Organization or committee	Year issued	Instrumental tool recommended	Number of targeted companies and countries
Global Reporting Initiative international organization	1997	The GRI Sustainability Reporting Standards	250 largest international companies around the world
United Nation Global Compact UNGC	2000	Agenda 2030 for Sustainable Development	13000 companies which operate in 193-member state in the United Nations
Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)	2001	The OECD Guidelines For CSR	9000 multi-international companies around the world
International Organization for Standardization (ISO)	2010	ISO guide number 26000 ISO guide number 14001	1,200,000 companies and enterprise around the world
European Parliament	2014	The act 2014/95/EU	177,000 companies which operate in 28 EU must disclose all its financial and non-financial information

These instrumental tools developed by international organizations and commercial summits represent a complementary and well-explained model to implement CSR for Small and Medium Enterprises (SME) and for international companies. In the same manner, some organizations such as ISO granting an international certificate to the company who adhere to these tools, the ISO certificate entitles the company to enter and compete in international tenders or auctions. On the level of governments, some governments have resorted to granting companies that apply these tools tax exemptions and administrative facilities for import and export mechanisms. While the European Union imposed fines on companies that do not observe the principles of CSR.

It has been concluded from the information and data analysis the following:

- CSR represents a clear complementary framework to activate the company's productive performance, as its principles and dimensions directly enhance the company's competitiveness, and improve its reputation in the domestic and international markets.
- CSR represents an applied business mechanism for companies of various sizes and types and are appropriate and effective for companies operating in developed, developing and emerging economic context.
- CSR represents an effective tool to enable the relationship between commercial companies and civil society, as well as its necessity to cooperate in combating social and environmental challenges such as poverty, pollution, racial discrimination, and the spread of diseases and epidemics.
- The models presented by scientists represent clear academic evidence of the importance of corporate social responsibility legislation and the necessity to implement it.
- The recommendations submitted by governmental organizations and international economic summits represent a clear application framework for CSR, and confirm their effective role in economic, social and environmental sustainability.

States and international organizations have become unable to assume responsibility and face global challenges alone. From our current reality, the World Health Organization and the powerful and wealthy governments in the world are unable to control alone the COVID- 19 epidemic, which constitutes a very great strategic threat to the economy and the lives of many peoples around the world. Therefore, it is very necessary to impose CSR as a law that obliges companies to join together and provide the maximum financial or moral cooperation possible to combat this threat.

References

1. Official website of United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), What is CSR? URL: <https://www.unido.org/our-focus/advancing-economic-competitiveness/competitive-trade-capacities-and-corporate-responsibility/corporate-social-responsibility-market-integration/what-csr> accessed at 16 April 2020.
2. Archie B. Carroll. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance; *The Academy of Management Review*, Vol. 4, p. 497-505.
3. John Elkington. (1998). Accounting for The Triple Bottom Line; *Measuring Business Excellence Journal*, Vol.2 Issue 3, pp. 18-22.
4. Edward R. Freeman. (2010). Stakeholder Theory: The State of the Art; *The Academy of Management Annals* 3 (1), p. 403-445.
5. Pavlo Brin and Mohamad Nehme. (2019). Corporate Social Responsibility: analysis of theories and models; *EUREKA Social and Humanities*, Vol.5, p. 22-30.

Бугаєнко В.О.

магістр

Муштай В.А.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики,
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

МОТИВАЦІЯ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ТА ФУНКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

За умов сьогодення, складної соціально – економічної ситуації, що склалася в країні, менеджмент персоналу набуває все більш важливого значення в діяльності організацій. З огляду на те, що саме менеджмент персоналу сприяє створенню необхідних передумов для

здійснення адаптації працівників до умов зовнішнього середовища, врахуванню людського чинника під час виконання службових обов'язків та підвищенню мотивації праці робітників, дослідження напрямків роботи з персоналом є вкрай актуальні.

Менеджмент персоналу слід розглядати як систему пов'язаних між собою різноманітних заходів організаційного, економічного та соціального характеру задля створення максимально комфортних умов для функціонування, розвитку та ефективного використання ресурсів та можливостей працівників організації. Саме тому, менеджмент персоналу має бути безперервним процесом, спрямовуватись на цільову зміну мотивації працівників з метою отримання від них максимальної віддачі задля досягнення намічених цілей організації.

Служба менеджменту персоналу виконує низку функцій, які забезпечують безперервність та системність в управлінні персоналом організації. Зокрема, це п'ять основних функцій:

1. Планування (діяльність з визначення загальної стратегії і тактики в роботі з персоналом; оцінки потреб персоналу);
2. Організація (діяльність з здійснення аналізу стану та динаміки виробничих процесів; організації праці персоналу та створення належних умов на робочих місцях; складання графіків роботи персоналу; створення системи просування персоналу, зокрема за кар'єрними сходинками);
3. Керівництво (діяльність з формування та управління кадровою політикою організації);
4. Мотивація (діяльність з організації оплати праці, створення системи мотивації та матеріального заохочення персоналу, запровадження заходів нематеріального заохочування працівників);
5. Контроль (оцінка діяльності персоналу за визначеною системою показників).

Представлені функції відповідно є й основними елементами менеджменту персоналу, бо відображають окремі етапи даного процесу. Всі функції, з огляду на види управлінської діяльності, що забезпечуються ними, взаємопов'язані та в сукупності утворюють систему роботи з персоналом організації, за якої можливі зміни в складі кожної з функцій, спонукають до необхідності коригування решти пов'язаних функціональних завдань та обов'язків.

Оскільки предметом нашого дослідження є мотивація праці, як елемент та одна з функцій менеджменту персоналу, докладніше зупинимося саме на цій функції.

Одне з визначальних місць в мотивації належить мотиву. Сутність даного поняття розкривається через потребу, яку саме прагне задовольнити працівник; трудову дію, яка має бути здійснена даним працівником задля отримання ним бажаного блага та ціну й витрати як матеріального, так і морального характеру, що мають місце під час трудової діяльності працівника.

Основу мотивації поведінки працівника складають потреби і цінності, які спонукають людину до певних дій, тому саме організаційна культура може створити мотиваційне поле, яке здатне об'єднати персонал навколо значимих цілей, спонукати працівників працювати творчо і ефективно як для власного блага, так і на користь організації. Тісний взаємозв'язок в ланцюгу організаційна культура – мотивація – ефективність діяльності підприємства підтверджується результатами як зарубіжних, так і вітчизняних досліджень [1, с. 89].

Виділяється кілька груп мотивів праці, що утворюють у сукупності єдину систему. До них відносяться: мотиви змістовності праці, її суспільної корисності, статусні мотиви, пов'язані з громадським визнанням плідності трудової діяльності, мотиви одержання матеріальних благ, а також мотиви, орієнтовані на певну інтенсивність та ефективність роботи. Класифікація мотивів за їх змістом, джерелами виникнення, видами діяльності, професійною цілеспрямованістю, силою прояву та іншими ознаками представлена в табл.1 [2, с. 123-124].

Таблиця 1. Комплексна система мотивації

Компоненти мотивації	Інструменти мотивації	Цілі мотивації
<i>Культура організації</i> Система загальних для персоналу ціннісних орієнтацій та норм	Статут організації, основні принципи керівництва та організації	Розуміння і визнання цілей діяльності Орієнтація на перспективу і взаємні інтереси
<i>Ідентифікація з організацією</i> Образ організації в очах персоналу і зовнішнього світу	Різні форми інформації про організацію	Єдина орієнтація в сприйнятті організації Почуття приналежності до організації
<i>Система участі</i> Участь працівників у розподілі загального результату, участь у капіталі організації	Форми і методи розподілу результатів, участь у капіталі; розвиток партнерства	Установка на корпоративність у поведінці, співвіднесення витрат і результату, готовність до ризику
<i>Обслуговування персоналу</i> Усі форми соціальних пілг, послуг, що надаються	Безпека праці, охорона здоров'я, створення умов для відпочинку і дозвілля, турбота про працівників	Соціальна відповідальність, підвищення трудової активності
<i>Організація робочого місця</i> Оснащення робочих місць ергономічними та організаційними засобами	Технічні та організаційні допоміжні кошти; фізіологічні та психологічні елементи умов праці	Задоволеність станом робочого місця Ідентифікація з робочим завданням Задоволення від роботи і якісне виконання завдання
<i>Кадрова політика</i> Планування і вибір заходів з підвищення кваліфікації і мобільності з урахуванням потреб, бажань та професійних здібностей працівників	Підготовка та підвищення кваліфікації кадрів; тренінг і семінари; планування кар'єри, перспективні програми формування структури кадрів	Внутрішньоорганізаційна мобільність у застосуванні професійної кваліфікації Самостійність та ініціативність Творча інноваційна діяльність
<i>Регулювання робочого часу</i> Гнучке пристосування робочого часу до потреб працівника та організації	Скорочення робочого часу; гнучкий і змінний графік робочого часу	Відповідальне і свідоме використання робочого часу Ефективність робочого часу
<i>Інформування працівників</i> Доведення до працівників відомостей про діяльність	Журнали та довідники; звіти про роботу; наради працівників	Позитивний вплив на поведінку і розвиток особистості Відповідальність Самокритична оцінка трудових досягнень

Система мотивування, повинна, бути простою і зрозумілою для працівника, бути гнучкою, давати можливість відразу ж заохочувати кожен позитивний результат роботи. Розміри заохочення повинні бути економічно та психологічно обґрунтовані. Заохочення персоналу важливо організувати за такими показниками, що сприймаються кожним як правильні. Системи заохочень повинні формувати у працівників відчуття справедливості матеріальних винагород і сприяти підвищенню зацікавленості працівників у поліпшенні не тільки індивідуальної роботи, але і роботи в ділових стосунках з іншими співробітниками.

Працівники повинні бачити чіткий взаємозв'язок між результатами. Разом з тим, вивчення проблеми мотивації трудової діяльності має як теоретичне, так і пряме практичне значення. Від того, як розуміє той чи інший працівник свою трудову діяльність і якими мотивами він керується, залежить його ставлення до роботи. Вивчення внутрішніх механізмів мотивації є основою для створення ефективної праці для тих, хто дійсно прагне реалізувати свої здібності та можливості, хто щиро зацікавлений своєю працею і результатами діяльності підприємства. При побудові систем мотивації керівники повинні враховувати не тільки взаємозв'язок мотивів людини, але і їх мінливу природу. Ці зміни необхідно розуміти та вміти вчасно на них реагувати.

Практичне втілення системи мотивації та стимулювання працівників обов'язково відбувається завдяки використанню широкого кола методів [3, с. 169]:

1. Організаційно-виробничих – створення сприятливих передумов для трудової діяльності працівників, сприяють ритмічній роботі, викликають позитивні емоції;
2. Адміністративних – координація діяльності працівників за допомогою комплексу організаційно – розпорядничих і нормативних документів (наказів, розпоряджень, інструкцій, положень тощо);
3. Інформаційно-роз'яснювальних – підвищення рівня інформованості працівників у виробничій та невиробничій сферах;
4. Соціально-психологічних – створення сприятливого клімату в колективі, знання потреб, інтересів людей та вміння впливати на них;
5. Соціально-економічних – створення гнучкої системи стимулювання; розробка науково обґрунтованої системи тарифних ставок і посадових окладів; узгодження системи оплати праці з кінцевими результатами виробництва, напруженістю і складністю праці;
6. Правових – система правил, дотримання яких повинно гарантуватися правовими нормами, що містять відомості про посадову, дозволену, стимулюючу, заохочувальну чи заборонну поведінку працівників.

Соціально-економічний механізм реалізації мотиваційної функції організаційної культури ґрунтується на системі цінностей і норм, які поділяються більшістю членів даної організації, та на створюваних на цій основі артефактів. Місія, цілі і стратегія фірми можуть ефективно визначатись і виконуватись лише в контексті ціннісної орієнтації, розуміння призначення і відповідальності фірми перед персоналом і суспільством в цілому [4].

Разом із тим, при дослідженні найбільш ефективних форм і методів стимулювання персоналу, необхідно звертати увагу на психологічний аспект цієї проблеми. Залежно від рівня кваліфікації, стажу роботи, статі, віку, освітнього рівня та інших факторів, можуть існувати розбіжності між працівниками у їхньому ставленні до тих форм стимулювання, які мають застосовуватись на підприємстві. Адекватна реакція на зміни в оцінці своєї праці у працівника починається лише після визначення власною оцінкою цих змін як суттєвих. Крім того, дієвість матеріального стимулювання буде спостерігатись лише при певному його значенні і до певної межі. Через те, виявляється досить ефективним поєднання різноманітних пільг, надання соціального захисту, забезпечення виконання потреб персоналу у спілкуванні, самореалізації у доповнення до традиційних методів матеріального стимулювання, зосередження більшої уваги роботодавця на конкретному працівнику [5, с. 228].

Беззаперечними є той факт, що мотивація персоналу є однією з провідних функцій управління, оскільки досягнення основних цілей організації прямо залежить від злагодженості роботи працівників в колективі. Дієвість мотивації персоналу буде максимальною за умови застосування організацією різноманітних сучасних форм та методів матеріального та нематеріального стимулювання персоналу до праці. До засобів реалізації мотиваційної функції менеджменту персоналу організації включають наступні традиційні засоби мотивації праці:

1. Матеріальні засоби стимулювання: грошові (оплата праці, надбавки, доплати, премії, комісійна винагорода, участь у прибутках); не грошові (соціальні: медичне

обслуговування, страхування, харчування, транспортні витрати, путівки; функційні: покращення організації та умов праці, створення умов відпочинку, додаткова відпустка);

2. Нематеріальні засоби стимулювання (творчі: стажування, підвищення кваліфікації, можливість самореалізації та самовдосконалення; соціально-психологічні: престиж, повага колег, суспільне визнання; політичні: вплив на працівника політичних ідей, ідеалів, програм; адміністративні: дисциплінарна відповідальність працівника за виконання трудових обов'язків та правил трудової діяльності; інформаційні: доступність необхідної інформації та можливість її надання працівникам).

Окрім традиційних засобів реалізації мотиваційної функції менеджменту персоналу організації можуть використовувати й так звані специфічні засоби мотивації праці. Такими засобами можуть бути місія та стратегія організації; сприятливий соціально - психологічний клімат; стиль управління; імідж організації, що склався внаслідок її діяльності; бренд роботодавця; товарний бренд; етика професійної діяльності; система внутрішніх комунікацій; злагожденість персоналу; трудова дисципліна; участь в управлінні та саме соціальна відповідальність.

Отже, сучасні умови висувають певні вимоги до практики управління персоналом, передусім створення умов для підвищення мотивації праці працівників та підвищення її продуктивності. Реалізація мотиваційної функції менеджменту персоналу передбачає максимальне використання різноманітних інструментів мотивації, широкого кола методів з стимулювання працівників, а також традиційних та специфічних засобів мотивації праці, які сприяють створенню позитивного соціально-психологічного клімату в колективі та організації зокрема, прояву креативності працівників в вирішенні поставлених задач, їх лідерських здібностей в процесі трудової діяльності.

Список літератури

1. Дряхлов Н.И. Эффективность деятельности сотрудников и их вознаграждение на Западе. *Социологические исследования*. 2002. № 12. С. 87-92.
2. Олейник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу: підручник. Х.: Вид-во НУА. 2013. 376 с.
3. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для ВНЗ. Київ, Центр навчальної літератури. 2006. 488 с.
4. Харчишина О.В. Мотивація персоналу на основі теорії організаційної культури. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1 (11). URL: http://eprints.zu.edu.ua/11834/1/eui_2014_1_106.pdf.
5. Климчук А.О., Михайлов А.М. Мотивація та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством та підвищенні інноваційної діяльності. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 218-234.

Бутенко Н.Ю.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту

Балашов Д.В.

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ

Сьогодні ми стали свідками неочікуваної ситуації в історії людства. Сучасна криза у зв'язку зі спалахом коронавірусу є досить нетиповою та найбільш незвичною, тому що являє собою не тільки медичну, а, передусім, і економічну та соціальну проблему.

Припинення або скорочення діяльності торкнулось багатьох підприємств та організацій. Перед усім постраждав малий бізнес та приватна діяльність. Суттєво змінився засіб життя багатьох людей, що пов'язане з неможливістю працювати у звичайному режимі. Швидко з'являються нові форми дистанційної діяльності, але значною мірою скорочується звичний регламент та види робіт. За прогнозами вчених, вже зараз стає зрозумілим, що

майбутнє буде суттєво відрізнятися від звичного для нас, як за видами і напрямками діяльності, так і за їх змістовним наповненням. Безперечно, відбудуться значні зміни на ринку праці, а також попит на певні компетенції працівників може змінюватися швидкими темпами.

Але, існуюча компетентнісна база працюючих, а також те, що ми називаємо «людськими особливостями», має дещо консервативний характер, тобто не може змінитись водночас. Тобто, можна передбачити, що виникає і буде збільшуватись проблема узгодження економічної, соціальної та психологічної складової розв'язання сучасної ситуації. Таким чином, важливою проблемою, що постає перед будь-якою організацією сьогодні, стає проблема кадрів, але в новому, сучасному вигляді.

За даними всеукраїнського національного репрезентативного опитування Info Sapiens [1], проведеного 25-29 березня, у 38% українців зменшився регулярний дохід родини внаслідок епідемії, 16% – повністю втратили свій дохід, 14% – втратили роботу. Що вже казати про Україну, якщо за прогнозами Міжнародної Організації Праці близько 25 мільйонів людей по всьому світу можуть залишитись без роботи [2].

Сучасні виклики, певним чином, стають фактором перевірки компетентності менеджерів. Наша ментальність, як і вітчизняна економіка не дає змоги бізнесменам відкладати кошти зі своїх доходів задля забезпечення функціонування організації в надзвичайних умовах. Через брак фінансового ресурсу стають нормою постійні скорочення персоналу, яким керівники занадто часто нехтують. Досвідчені ж підприємці розуміють апріорі: криза – це не щось непередбачуване, навпаки, – це частина економіки та життя, яка буде з'являтися знову і знову з постійною періодичністю. У таких керівників навіть в часи криз в середині компанії змінюється небагато.

Іцхак Аділез, засновник однойменного інституту, один з провідних світових експертів у сфері підвищення ефективності ведення бізнесу, у своїй книзі «Управління в епоху кризи» пише наступне: «Найскладніше завдання компанії – створення організаційної культури. Сформувати та підтримувати культуру дуже важко, тому звільнення – остання міра. Якщо вам все ж таки потрібно зменшити витрати на робочу силу, зменште тривалість робочого дня для усіх» [3]. Хеман Саймон у своїй книзі «Як подолати кризу. 33 ефективні рішення для Вашої компанії» наголошує: «Навіть попри кризу керівники повинні втримати своїх висококваліфікованих працівників або, хоча б, звести до мінімуму скорочення штату. Скоротити витрати таким шляхом дуже легко, але наслідки для довгострокових перспектив можуть видатись катастрофічними». [4]

Тобто, ефективний менеджмент – гарна запорука успішної діяльності організації. Вже давно також стало зрозумілим і визнано успішними керівниками, що головна цінність будь-якої організації – це її персонал.

Євгеній Черняк – голова наглядової ради холдингу «Global Spirits», один з найбагатших людей країни, у своєму відео-інтерв'ю Григорію Аветову, пов'язаному з веденням бізнесу в умовах кризи, сказав, що зібрати колектив з ринку, коли закінчить криза, буде дуже важко. «Я не звільнив ні одного співробітника. Роками будується механізм розуміння мотивації кожного окремого працівника всередині компанії та її кореляція з загальною мотивацією компанії».

Як бачимо, досвід, як і світових експертів у сфері бізнесу, так і вітчизняних топ-керівників свідчить про одне: звільняти спеціалістів, з метою зменшення витрат в період кризи – велика помилка.

Альтернативні шляхи економії витрат завжди є. Діджиталізація, про важливість та актуальність якої ведеться чимало розмов останніми роками, нарешті може торкнутися багатьох підприємств. Стає зрозуміло, що чимало роботи можна виконувати дистанційно. Багато зустрічей можна проводити у додатках на зразок «Zoom», «Skype» та інших. Переведення працівників на дистанційну роботу (на додачу можливе скорочення робочого дня) – це варіант на противагу звільненням, адже він вирішує певним чином проблему

скорочення витрат на утримання офісу, комунальні платежі, технічне обслуговування та ремонт.

Для підтримання бізнесу Національний Банк України випустив «Білу Книгу» [5], за якою нове регулювання відкриє нові можливості із залучення фінансування для фінансової компанії, надання додаткових послуг клієнтам, дозволить здійснювати іншу діяльність, окрім надання фінансових послуг, а також спростить процедуру отримання ліцензій. Ринок мікrokредитування в Україні також змінюється, тому тепер підприємства можуть отримати доступ до ресурсів (звичайно ефективність роботи цієї програми буде видна через деякий час).

Підводячи підсумки, почнемо з очевидних речей - ринок змінюється. Підходи до ведення бізнесу змінюються. Якості, яких очікують від працівників керівники, також змінюються. Працівники стають мобільніші. Вони не витрачають купу часу на затори чи зайві переговори з колегами на роботі. Люди навчаються працювати дома, не втрачаючи свою продуктивність. Тільки у такому випадку у керівників з'являється реальна змога проаналізувати результативність своїх працівників. Тих, на кого витрачається купа ресурсів, але хто не дає результат. Та тих, хто за період кризи може прийти до керівника з цікавою ідеєю, яка виведе компанію під час або після кризи на новий рівень. Для слабких криза створює проблеми, для сильних – можливості.

Життя час від часу висуває нові проблеми. Але майстерність ефективних менеджерів має спиратись не лише на вміння адекватно реагувати на зовнішні виклики, а й на професійне відчуття ситуації та вміння застосовувати заздалегідь превентивні заходи. А це усе можливе тільки за умов високої професійної компетентності та стратегічного мислення сучасних менеджерів.

Список літератури

1. Дослідницька агенція «Info Sapiens». Збітки через карантин. URL: https://sapiens.com.ua/publications/socpol-research/114/Press_Release_IS_2019-03-31.pdf.
2. Міжнародна Організація Праці. URL: <https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>.
3. Адізес І. Управління в епоху кризи: Як зберегти ключових людей та компанію. «Манн, Иванов и Фербер», 2015.
4. Саймон Х. Як пережити кризу. 33 ефективні рішення для вашої компанії. «Претекст», 2016.
5. Біла Книга НБУ: «Майбутнє регулювання ринку кредитування фінансовими компаніями». URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_2020-04-27.pdf?v=4.

Бутенко Н.Ю.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту

Терно П.А.

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА

Професійна підготовка менеджера розглядається як процес формування особистості в процесі навчання майбутнього фахівця, результатом якого виступає його готовність до професійної діяльності на основі стійкої управлінської позиції і особистісних якостей, базових компетенцій, саморегуляції особистості та професійної поведінки менеджера.

Стосовно підготовки менеджера і формування його компетентності, коучинг є способом фасилітації особистісного розвитку студентів з метою формування умінь управління власним станом і навичок саморозвитку, самовизначення, самоменеджменту та взаємодії.

У широкому сенсі коучинг – це «така форма консультативної підтримки, яка допомагає людині досягати значущих для неї цілей в оптимальний час шляхом мобілізації внутрішнього потенціалу, розвитку необхідних здібностей і формування нових навичок». Згідно з більш вузьким визначенням, коучинг – це «процес виявлення цілей людини і вироблення оптимальних шляхів їх досягнення» [1].

Зазвичай коучинг пов'язаний з наставництвом, інструктажем і консультуванням. Головне призначення коучингу – зміна якості життя, шляхом надання фахівцем допомоги зацікавленій особі. Іншими словами, коучинг надає особову підтримку в діяльності особи. Розкриває внутрішні знання, здібності, потенціал, досвід, тим самим, сприяючи підвищенню результативності, навчанню і розвитку.

В той же час, коучинг орієнтований на творче створення і реалізацію вагомих змін у зацікавленій особі як в особистій, так і професійній сферах. Таким чином, коучинг формує розуміння унікальності власного шляху просування до мети.

Формування коучингу як інструмента особистісного й професійного розвитку почалося в 70-х роках ХХ століття. Джерела коучингу лежать у спортивному тренерстві, позитивної, когнітивної й організаційної психології, в уявленні про усвідомлене життя й можливостях постійного й цілеспрямованого розвитку людини. Коучинг – це метод, який поєднує принципи консультування та тренінгу, але не в класичному вигляді. Його відмінність полягає у тому, що в коучингу основне місце належить не повчанням, а мотивуванню клієнта до змін.

Узагальнивши поняття коучингу, наведемо його визначення, представлене Міжнародною Федерацією Коучинга, – «процес партнерства, стимулюючий роботу думки і креативність клієнта, в якому він за допомогою коуча розкриває свій особистий і професійний потенціал» [2, с. 216].

Основною відмінністю коучингу є те, що коуч допомагає людині знайти власне рішення, а не вирішує проблему за неї. Отже, коуч-тренер зовсім не обов'язково – експерт в області проблеми. Але він повинен бути експертом в тому, як допомагати іншим у розкритті їх власних можливостей.

Коучинг фокусується на майбутніх можливостях, а не на минулих помилках. Він стимулює людей до того, щоб вони брали більш сміливі, більш ризиковані і значні рішення, більш вигідні проекти і дії. Ця методика призначена для розширення можливостей людей, які усвідомили потребу в змінах і які ставлять перед собою завдання професійного і особистого росту.

Зараз термін «коучинг» широко розповсюджений у всіх економічно розвинених країнах. Найбільш широко він використовується в сфері управління людськими ресурсами (HR-менеджменту) як важливий інструмент впливу на результати діяльності окремих людей і організації в цілому. Особливу популярність цей напрямок навчання отримав в кінці 80-х ХХ століття, що пов'язано з необхідністю активізації людського ресурсу компанії. Нову методику консультування розробили американці Т. Леонард і Дж. Уйтмор.

На Заході в практиці бізнес-консультування в даний час зайнято більше 100 тис. фахівців. Цей метод повсюдно використовується в таких великих компаніях, як: American Express, AT&T, Citibank, Colgate, Levi Strauss, Northern Telecom, Procter & Gamble и других [3, с.126]. Взагалі, за даними Міжнародної федерації коучів (IFC), зараз в світі працює понад 40000 сертифікованих бізнес-коучів.

У більшості великих організацій стратегія навчання та розвитку персоналу визнає однією з головних цілей розвиток лідерських навичок керівної ланки. Безсумнівно, що керівник, який володіє лідерськими якостями, працює разом зі своєю командою на порядок ефективніше. Тому в класичному варіанті сучасної стратегії розвитку персоналу обов'язково фігурує бізнес-коучинг. Цей метод розвитку гармонійно межує з корпоративним навчанням і управлінням ефективністю діяльності співробітників. Під бізнес-коучингом розуміється процес особистісного і професійного розвитку керівника для реалізації його потенціалу у

досягненні короткострокових і довгострокових організаційних цілей. Цей процес передбачає спільну роботу з тренером, або коучем, і заснований на довірі і взаємоповазі. Тренером може виступати як співробітник відділу кадрів, так і хтось із керівників вищої ланки, а іноді і позаштатний бізнес-консультант. Коучинг актуальний не тільки у великих організаціях, але і в малому і середньому бізнесі, де дуже багато процесів залежать від однієї людини.

Для керівника важливо оперувати інструментами коучингу, оскільки це – також і засіб управління. За допомогою коучингу відбувається поглиблення знань, підвищується результативність праці, поліпшується якість життя. Коучинг допомагає зацікавленій особі свідомо управляти власними справами, знайти баланс у житті, і взагалі, діяти ефективніше, що проявляється у досягненні результатів за більш короткий термін. Завдання коучингу – навчити навичкам, що дозволять в майбутньому вирішувати схожі завдання самостійно та розділяти складні завдання на прості і знайомі, які відомо, як вирішувати.

Таким чином, коуч допомагає ставити цілі, використовувати наявний досвід і потенціал задля пошуку оптимального шляху досягнення мети. Призначення коуча - це набуття віри зацікавленою особою у власні сили й успіх, сприяння розкриттю її внутрішніх знань і здібностей. Коуч орієнтує клієнта на пошук відповідей, виявлення сильних і слабких сторін, розуміння істинних бажань, пошук ресурсів для досягнення цілей, використовуючи різні методи (які наведено у таблиці 1).

Таблиця 1. Дії коуча відповідно до його цілей

Мета коуча	Дії коуча
Вибудовування довірчих відносин	Ставить чіткі і зрозумілі завдання, справедливо оцінює, володіє терпінням, виконує взяті на себе зобов'язання
Надання оцінки діям	Надає допомогу в постановці цілей, допомагає усвідомити себе, приховані можливості, шляхи розвитку, реакції і поведінку, які хоче змінити зацікавлена особа
Розкриття мислення і прийняття рішень	Вчить обмірковуванню думок, задаючи відкриті питання, націлюючи на пошук альтернатив і надихаючи на контрольовані ризики
Здійснення підтримки	Уважно слухає, відкритий до перспектив, підтримує в прогресі цілей та визнає успіхи
Стимулювання досягнення результатів	Запитує про те, що готова зробити зацікавлена особа для досягнення мети

Досвідчений керівник в залежності від ситуації може застосовувати різні стилі управління. Коучинг є одним із таких стилей управління, що допомагає проявляти позитивні зміни як в сприйнятті себе, так і сприйнятті інших (колег, підлеглих), покращуючи атмосферу всередині компанії. За таких умов ідеальною ситуацією є та, за якої коучем для своїх підлеглих виступає безпосередньо керівник. В цьому випадку для керівника-коуча важливо навчитися ставити правильні запитання підлеглим, які, у свою чергу, надають інформацію і зворотній зв'язок. В цьому сенсі відкритість є важливою умовою ефективного коучингу.

За даними експертів, лише 10 % персоналу працюють, і будуть добре працювати незалежно від того, які гроші вони отримують, інші 10 % будуть працювати погано, незважаючи ні на що, а робота інших 80 % залежить від мистецтва управління і стимулювання [4, с. 312]. Тому так важливо підібрати ефективний інструмент впливу на персонал, яким і є коучинг.

Ефективність цього засобу управління проявляється в застосуванні запитального підходу: керівник-коуч дає підлеглим не просто вказівки або інструкції, він з'ясовує у працівників, наскільки правильно зрозумілі їм завдання, які труднощі можуть виникнути при їх виконанні, що необхідно для їх виконання, з'ясовує окремі аспекти завдань. Тобто,

занурюючи підлеглих в аналіз їх проблем та прийняття ними самостійно певних рішень, менеджер формує бажану поведінку підлеглих та сприяє їх розвитку на підставі впровадження патерналістського підходу в управлінні.

В той час, керівник-коуч набуває навиків лідерства, делегування, управління конфліктами, командування та наставництва. За рахунок цього підвищується результативність управління, раціонально використовується час та відбувається оптимізація комунікацій всередині організації.

Навички коучингу, що застосовуються керівником, відносяться до коучингу в сфері менеджменту і лідерства. Однак слід враховувати, що коучинг може мати відношення і до власної ефективності людини, спрямований на особистісне та професійне зростання. Адже цілі можуть стосуватися різних сфер: особистого життя, підприємництва, кар'єри, здоров'я тощо. Більшість завдань можна розв'язати за допомогою коучингу, оскільки кожна людина має необхідний потенціал для їх вирішення. Проте, головна складність полягає у пошуку внутрішнього потенціалу та відповідно його реалізації.

Сьогодні ефективність коучингу не викликає сумнівів і підтверджена результатами численних досліджень. Наприклад, у Великій Британії компанії, які застосовують коучинг, змогли отримати майже 30 % збільшення продуктивності [5, с. 3]. А за даними Міжнародної Федерації Коучинга, окупність витрат на коучинг дорівнює 1 до 5,7 [6, с. 7]. На кожен вкладений гривню в розвиток персоналу за допомогою даної технології буде отримано 5,7 гр. прибутку.

Таким чином, сучасне управління в стилі коучинг – це погляд на співробітників як на величезний додатковий ресурс організації, де кожен співробітник є унікальною творчою особистістю, здатною самостійно вирішувати багато завдань, проявляти ініціативу, робити вибір, брати на себе відповідальність і приймати рішення.

Коучинг в роботі організації являє собою безперервний процес спілкування менеджера з підлеглими, який сприяє як успішній діяльності компанії, так і професійному становленню працівників в умовах швидких змін службової діяльності.

Експерти інституту коучингу ВСІ в США стверджують: "В основі культури коучингу лежить перехід від відчуття себе центром світу до усвідомлення себе його частиною, від приписування відповідальності іншим до прийняття на себе відповідальності за наслідки своїх вчинків. В організаціях, де застосовується метод коучингу, співробітники самі створюють світ навколо себе і бачать шляхи для впровадження змін".

Список літератури

1. Зайцева М.Р. Применение коучингового подхода как средства профессионального развития педагогов. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=14&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiKvoyG0MfoAhXi8KYKHdx9BukQFjANegQICRAB&url=https%3A%2F%2Fcoachingineducation.ru%2Fconference2015%2F&usg=AOvVaw227_kLoxzDc10BMksIiuCY.
2. Троцик А. Навичка коучингу в арсеналі сучасного лідера. Ефективність і ступінь поширеності серед менеджерів Східної, Західної Європи та Північної Америки. *Ресурси. Інформація. Постачання. Конкуренція*. 2017. № 1. С. 216-220.
3. Lee Smith The executive's new coach. *Fortune*. v. 128. 1993. p. 126.
4. Щегорцов В.А., Таран В.А. Менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / под ред. В.А. Щегорцова. М.: Юнити-Дана, 2005. 543 с.
5. Lawton-Smith C., Cox E. Coaching: Is it just a new name for training? *International Journal of Evidence Based Coaching and Mentoring*. 2007. Special Issue. P. 3.
6. Joy McGovern, Michael Lindemann, Monica Vergara Maximizing the Impact of Executive Coaching: Behavioral Change, Organizational Outcomes, and Return on Investment. *The Manchester Review*. 2001. Vol. 6. № 1. p. 7.

Волкова Н.В.

к. н. держ. упр., доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту

Дашенко М.А.

студент, спеціальність «Менеджмент»,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні світ бізнесу зіткнувся зі значними проблемами глобального масштабу – фінансова криза, постійно зростаюча конкуренція, непередбачуваний потік природних ресурсів, таких як нафта і газ, підвищення цін та скорочення прибутку від виробництва. Це лише фрагмент із великого переліку актуальних питань. Відновлення і, де це можливо, впровадження новаторства у культурі організацій та у способах ведення бізнесу є ключем до досягнення вищих рівнів продуктивності на робочому місці та підвищення рівня задоволеності працівників.

Працівники, які володіють ключовими для компанії компетенціями, розглядаються як стратегічний потенціал та мають відігравати більшої ролі, щоб привести своє підприємство до успіху, особливо в умовах постійно змінного середовища. Зовнішнє середовище та організації знаходяться у стані безперервних змін, де залежність від працівників ручної праці втрачає свою силу.

У наш час таких працівників все частіше замінюють високо-кваліфікованими спеціалістами, більше налаштованими на інтелектуальні види праці. Сьогодні працівники так званої «сфери знань» налічують більше третини робочої сили. Цифрова грамотність та навички володіння інтернетом, стали обов'язковим процесом не тільки у житті кожного працівника, але й компанії. У зв'язку з цим сучасний бізнес перебуває в ситуації постійних змін та виборів.

Мережеві сайти мають своїх критиків і прихильників та використовуються мільйонами людей по всьому світу. Їх використання назавжди змінило форми поведінки суспільства, адже інформація розповсюджується з небувалою раніше швидкістю і доступ до неї ще ніколи не був таким простим. Але при цьому виявилася проблема - працівники витрачають більше часу в соціальних мережах, де вони займаються заходами, не пов'язаними з роботою, такими як: створення особистих мереж, спілкування з сім'єю та друзями, завантаження музики та відео, перевірка результатів спортивних матчів [1].

З часом було чітко продемонстровано, що Інтернет став центром для майже кожної людської діяльності й інтересу. Людська природа диктує необхідність утворення зв'язків та громад, які розділяють подібні інтереси, робочу діяльність тощо. За останні шість-сім років інновації Інтернету проникли як у особистий простір працівників та зрештою дістались робочого місця. З вибухом явища соціального медіа, який став для багатьох людей повсякденною частиною життя, з'явилась потреба в аналізі впливу наслідків соціальних мереж на продуктивність працівників з точки зору використання ресурсів та часу компанії.

Соціальні засоби масової інформації, безсумнівно, мають позитивний характер, про який слід знати кожному працівнику. Наприклад, великий вклад в розвиток робітника може надати неформальне навчання, створення та спільне використання важливої інформації, ефективне користування комп'ютером, що сприяє покращенню комунікації та, як наслідок, підвищує продуктивність праці. Нове ставлення до інформаційних технологій в поєднанні з можливостями Інтернету закріпили значимість соціальних мереж та їх необхідність на робочому місці [2]. Соціальні засоби масової інформації в сучасних умовах бізнесу здобули нове значення у складному економічному середовищі. Правильне користування інформаційними технологіями є незамінною частиною роботи з багатьма зарубіжними партнерами, клієнтами та постачальниками. Бізнес-процеси стали настільки високотехнологічними, що найчастіше вони повинні бути автоматизовані, так як працівники більше не в змозі

виконати всі завдання в призначений час. «Жоден з нас не може ефективно працювати у Інтернет вакуумі сучасного світу; ми повинні працювати один з одним, щоб зробити все необхідне» [3].

Сучасні організації постійно стикаються з викликами, що створюються через розвиток інформаційних технологій, і з їх впливом на здатність працівників виконувати всі належні обов'язки. Більш того, для організацій виникає проблема знаходження чіткої межі між дозволеним особистим та професійним використанням організаційно-інформаційних технологій.

Витратити час через діяльність в Інтернеті дуже просто, і це виступає величезною прихованою вартістю для будь-якого бізнесу. Якщо компанія має відділення із восьми працівників, і кожен із них витрачає годину в день на непотрібну Інтернет-діяльність, тобто користується соціальними мережами для особистих цілей або грає в комп'ютерні ігри, то з точки зору продуктивності праці трудова діяльність одного працівника вважається втраченою. Існує дуже невеликий шанс, що спеціаліст сфери ІТ-технологій буде знати кожну існуючу соціальну мережу або веб-сайт, щоб заблокувати доступ до них працівників. Такі причини втрат робочого часу змусили роботодавців вибрати підхід моніторингу та перевірки використання соціальних медіа своїх співробітників, незважаючи на етичні суперечки щодо їх прав. Прихильники моніторингу стверджують, що це рішення керівництва є правильним і належним, оскільки роботодавець завжди зобов'язаний забезпечити підвищення продуктивності. Важливою роботою управлінських структур організації є перевірка того, що час компанії не втрачається та не зловживається. Як власник технологічного обладнання, корпорація має повне право знати, як і в якій мірі використовуються їх ресурси [4].

Використання професіоналами соціальних мереж стрімко зростає. Як саме вони використовуються, підвищують чи знижують продуктивність, – все це залишається відкритим питанням. Публікації різних періодів свідчать, що технологічні інновації не вперше викликають занепокоєння компаній щодо продуктивності працівників.

Не припиняються дискусії щодо використання мобільних телефонів на робочих місцях, їх впливу на продуктивність праці. З появою мобільного зв'язку компанії почали втрачати частку прибутку через витрати часу працівників, які здійснюють телефонні дзвінки, не пов'язані з роботою. Таку саме ситуацію в свій час викликала поява персонального комп'ютера, коли замість виконання робочих обов'язків працівники знизили свою продуктивність, граючи у комп'ютерні ігри.

Хоча продуктивність праці представників деяких професій може бути виміряна у загальних одиницях, виготовлених у робочий день, продуктивність праці у центрах, що зосереджуються на більш теоретичних, інтелектуальних завданнях, не є простою для визначення. Все ж таки організації все частіше приймають соціальні засоби масової інформації для маркетингу та охоплення споживачів, не зважаючи на те, що переваги використання соціальних мереж та їх недоліки, особливо негативний вплив на продуктивність залишаються відкритими питаннями. Дослідження Кідвелла вказують на те, що на робочому місці у XXI столітті існують нові шляхи втрат робочого часу, що їх застосовують проблемні співробітники, отже, у технічному прогресі можна простежити тенденції ухиляння від виконання роботи та зменшення трудових зусиль [5].

Люди схильні створювати мережі і громади, які, на їхню думку, можуть сприяти створенню та обміну спільними знаннями. Це було очевидно з висновків спеціалістів, які вказують на соціальні засоби масової інформації як на нове середовище для створення корисних для компанії знань. Не зважаючи на ризики, у соціальних засобах масової інформації існує великий потенціал для підвищення продуктивності праці. Цього можна досягти, коли існують належні та ефективні способи управління діяльністю працівника з використанням соціальних мереж.

Хоча соціальні медіа пропонують безліч потенційних переваг для сучасних компаній, працівники можуть перейти до темної сторони використання соціальних медіа, що як

наслідок призводить до зловживання інформаційними ресурсами, викликає залежність та створює передумови неправильного використання продуктивного часу. Тому організації можуть зіткнутися з обмеженою кількістю Інтернет ресурсів та скороченою продуктивністю працівників.

Соціальні медіа, як і інші більш ранньої появи революційні технології, такі як електронна пошта і телефон, мають як величезний потенціал, так і виклики щодо продуктивності на робочому місці. Працівники та роботодавці можуть лише звертати спільну увагу на ці виклики та разом шукати шляхи їх вирішення, які підходять усім. Необхідно створювати позитивне робоче середовище, де працівники не бояться виказувати свою точку зору. Правильна комунікація є основою подолання багатьох проблем.

Власники компаній зацікавлені в максимальній віддачі від інвестицій як в комп'ютерні, так і в людські ресурси, тому вони переймаються проблемами втрати робочого часу. Але не можливо ігнорувати і переваги використання цифрової інформації. Для ефективного впровадження політики цифровізації, керівництво і працівники повинні прийти до згоди щодо моніторингу використання соціальних мереж, підвищення інформаційної культури задля уникнення нецільового застосування засобів комунікації, при цьому не порушуючи принципу конфіденційності та не підриваючи довіри працівника до керівництва компанії.

Список літератури

1. Ramírez Y.W., Nembhard D.A. (2004). Measuring knowledge worker productivity: A taxonomy. *Journal of Intellectual Capital*, 5(4): 602-628.
2. Richards J. (2012). What has the internet ever done for employees? A review, map and research agenda. *Emerald*, 34(1): 22-43.
3. Pitt M., Bennett J. (2008). Workforce ownership of space in a space sharing environment. *J. Facilities Management*, 6(4): 290-302.
4. Bakker A.B., Demerouti E. (2008). Towards a model of work engagement. *Career Development International*, 13(3): 209-223.
5. Kidwell R.E. (2010). Loafing in the 21st century: Enhanced opportunities and remedies for withholding job effort in the new workplace. *Business Horizons*, 1-10.

Гісем С.І.

студентка 3 курсу спеціальності «Менеджмент бізнес-організацій»

Голіонко Н.Г.

к. е. н, доцент кафедри менеджменту,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА БЮРОКРАТИЧНІ ТА АДАПТИВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ

Сучасні підприємства функціонують в умовах нестабільного зовнішнього середовища, яке характеризується перманентно виникаючими змінами, що, в свою чергу, ускладнюють процес прийняття управлінських рішень. Ефективність управління організацією значно залежить від того, як її внутрішнє середовище зможе реагувати на виклики зовнішнього. Саме тому, одним із основних інструментів підвищення ефективності організаційного механізму є вибір та подальше вдосконалення організаційних структур управління підприємствами. Обрання правильної моделі організаційної структури є основним завданням керівників ще на початку функціонування підприємства.

Теоретико-методичні обґрунтування організаційних структур управління були відображені в роботах таких вчених: О. Щербина, П. Друкер, А. Гонов, М. Кармінська-Белоброва, Л. Ахтенхаген, Т. Кондратьєва, В. Краля, М. Мескон, С. Петренко, І. Сапіцька, М. Тарасюк, А. Хімченко, М. Шигун, В. Шумейко, інші.

Проведення детального аналізу наукових робіт дало змогу встановити той факт, що по сьогодні відбувається вивчення особливостей вдосконалення організаційної структури управління підприємствами, що пов'язано з динамічними змінами умов господарювання. Зокрема, досі залишається невирішеним питання вибору належних чинників, які впливають на вибір/зміну тієї чи іншої організаційної структури. Як наслідок, процес ухвалення виважених управлінських рішень дедалі ускладнюється, що має негативний вплив на функціонування всієї організації в умовах сучасної економіки.

В умовах сьогодні ми маємо нагоду спостерігати за тим, як бізнес-структури світу працюють та пристосовуються до умов тотальної невизначеності та економічної кризи, спричиненими спалахом коронавірусної інфекції. Деякі компанії навіть згортають власну діяльність, інші – намагаються нашвидкуруч змінити курс/спосіб діяльності з метою забезпечення власних співробітників та клієнтів від загрози зараження COVID-19. Нетривіальні зміни умов діяльності вимагають від організацій швидких і рішучих дій.

Таким чином, викладена вище інформація зумовлює актуальність дослідження, в якому ми спробуємо дослідити вплив зовнішнього середовища на формування організаційної структури та функціонування бізнес-організації не лише за умов стабільної економіки, а й в умовах кризи, спричиненої, зокрема, коронавірусною інфекцією.

Поняття організаційної структури визначено науковцями, як поділ економічного об'єкта на підрозділи, відділи, цехи, лабораторії, ланки, групи з метою упорядкування процесу управління, налагодження взаємодії певних ланок, встановлення підпорядкованості й відповідальності.

Досить доцільним є визначення науковців М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі поняття «найкращої організаційної структури управління». Вони вважають, що така структура допомагає підприємству ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і доцільно розподіляти та спрямовувати зусилля своїх співробітників і, таким чином, задовольняти потреби клієнтів та досягати своїх цілей із високою ефективністю [1].

Основними елементами організаційної структури є: склад та структура функцій управління, кількість працівників необхідних для реалізації кожної функції, професійно-кваліфікаційний склад працівників апарату управління, склад самостійних структурних підрозділів, кількість рівнів управління та розподіл зв'язків між ними, інформаційні зв'язки тощо.

Структура управління виступає організаційним підґрунтям для системи управління, ефективним механізмом координації роботи всіх працівників. Вона знаходить власне відображення у схемі структури, штатному розписі, положеннях про підрозділи, посадових інструкціях тощо. Структуру управління по горизонталі складають ланки, а по вертикалі – ступені управління.

В наш час в теорії та практиці управління підприємством існують наступні види організаційних структур: лінійна, лінійно-штабна, лінійно-функціональна, дивізійна, матрична, проектна, групова. Такі види організаційних структур управління підприємством умовно можна згрупувати у вигляді двох типів, які мають принципові відмінності: бюрократичний та адаптивний. Детальніше дані типи розглянемо далі.

Бюрократичний тип організаційної структури управління підприємством був розроблений німецьким соціологом Максом Вебером на початку ХХ ст. та втілений у моделі ідеальної бюрократії. В основі даного підходу були покладені уявлення про підприємства як про «організовані організації», що висували жорсткі вимоги як до працівників, так і до структур, в межах яких вони вели діяльність. Головними базисами бюрократичного типу організаційної структури управління є ієрархічність, відповідальність та раціональність [2].

Варто сказати, що бюрократичні організаційні структури виявилися доволі ефективними у великих організаціях та корпораціях, де постає необхідність злагодженої та чіткої роботи значної кількості людей, які працюють на загальну мету. До характеристик даного типу організаційної структури можемо віднести [2]:

- чіткий розподіл праці й вузьку спеціалізацію працівників, яку забезпечують наявність висококваліфікованих фахівців на посадах;
- ієрархічність управління, в умовах якої кожен нижчий рівень управління керується вищим та підпорядковується йому;
- значна кількість формальних стандартів, правил, які гарантують повну координацію виконання робіт;
- підбір кадрів здійснюється у суворій відповідності до кваліфікаційних та професійних вимог;
- орієнтацію менеджерів на службове просування;
- наявність «духу формальної знеособленості», за якого керівники виключають власну симпатію (антипатію) до окремих підлеглих;

Дана концепція зарекомендувала себе з гарної сторони, адже підвищувала ефективність управління та дозволяла упорядкувати роботу персоналу у вирішенні складних задач, у масовому та крупносерійному виробництві.

До організаційних структур бюрократичного типу можна віднести наступні їх види: лінійна, лінійно-штабна, лінійно-функціональна, дивізійна (певною мірою).

Загальним недоліком всіх видів організаційних структур бюрократичного типу є неможливість вирішення проблем щодо координації функціональних ланок по горизонталі, підвищення відповідальності та розширення діапазону повноважень керівників нижчих та середніх рівнів, звільнення працівників вищого рівня від оперативного контролю. Як наслідок, з'явилася потреба до створення більш гнучких організаційних структур, які були б краще пристосовані до динамічних змін і вимог не лише зовнішнього, а й внутрішнього середовища організації.

Поява адаптивного типу організаційних структур була зумовлена необхідністю подолання проблем бюрократичного типу організаційних структур. Органічні або адаптивні структури управління почали активно розвиватися приблизно у другій половині XX ст., в кінці 70-х рр. XX ст.

Головною перевагою даного типу організаційних структур є вміння порівняно легко адаптуватися до нових умов, органічно вписуватися в систему управління. Зазвичай, дані структури формуються на певний проміжок часу, наприклад: для реалізації того або іншого проекту, програми, ефективного вирішення проблеми тощо. Основою положенням принципом побудови є не вдосконалення діяльності окремих структурних підрозділів, а поліпшення їх взаємодії.

До організаційних структур адаптивного типу можна віднести наступні їх види: проектна, матрична, групова (бригадна). Принципами адаптивної організаційної структури управління є [2]:

- принцип варіативності рішень - можливість на основі порівняння різних варіантів вирішення задач, обрати оптимальний варіант;
- принцип прозорості – гарантує максимально повний облік інтересів різних учасників управлінського процесу;
- принцип інформаційної забезпеченості;
- принцип стійкості і адаптивності;
- принцип ієрархічності – впорядкованість зв'язків по горизонталі і вертикалі в межах підприємства;
- принцип ефективності управління - створення сучасної матеріальної бази, формування кваліфікованого, мотивованого персоналу і його вплив на систему управління.

Загальним недоліком всіх видів організаційних структур адаптивного типу є обмежена сфера їх застосування, загроза відсутності проектів, можливість виникнення конфліктів між функціональними керівниками та керівниками проектів, ускладненість контролю, неефективність у кризових ситуаціях тощо.

На діяльність сучасних організацій значний вплив здійснюють зовнішні фактори, через які у менеджерів часто виникають труднощі з отриманням адекватної інформації та

прогнозуванням майбутніх тенденцій. Більшість науковців характеризують зовнішнє середовище наступними ознаками: динамічність, складність, невизначеність.

Невизначеність зовнішнього середовища відбивається на організації наступним чином [3]:

1. За умов невизначеного зовнішнього середовища кожен з основних відділів організації (маркетинговий, виробничий, дослідницький) фокусується на власних завданнях, а отже, відокремлює себе від інших (щодо цілей, орієнтації завдань тощо). Як наслідок, автономна діяльність відділів призводить до виникнення бар'єрів між ними.

2. Організація відчуває потребу в підвищенні рівня узгодження діяльності відділів. З'являється потреба в горизонтальній координації, спрямованій на посилення взаємозв'язків між відділами та подолання відмінностей в їх цілях та орієнтації.

3. Компанії необхідно проявляти гнучкість та оперативність до зовнішніх змін. Інновації в товарах і технологіях вимагають кооперації між відділами, що передбачає підвищену увагу до координації. Для підвищення ступеня останньої використовуються команди, менеджери проектів і горизонтальна обробка інформації.

Першими дослідниками, які описали вплив зовнішнього середовища на формування організаційної структури були Т. Барнс і Дж. Сталкер. Вони визначили два типи середовища – стабільне та нестабільне, а також встановили які структури найбільш ефективні у застосуванні в кожному з них. Зокрема, бюрократичний тип характерний для відносно стабільного зовнішнього середовища. За таких обставин практично відсутня необхідність у змінах, більш тісної координації або підвищенні гнучкості; управління відбувається передбачуваними способами – використання вузької спеціалізації, централізоване прийняття рішень, широкомасштабний контроль та централізація.

Якщо ж мінливість зовнішнього середовища є відносно високою, то більш придатним буде адаптивний тип структур, завдяки вищому рівню гнучкості. Зокрема, організації даного типу обробляють інформацію по мірі її надходження, підрозділи об'єднують свої зусилля для подолання можливих загроз, а процес прийняття рішень децентралізується - відповідальність покладається на працюючі над конкретними проблемами проектні групи.

Отже, на основі поданої вище інформації можемо зробити висновок, що за умов мінливості зовнішнього середовища найкращою організаційною структурою буде структура адаптивного типу, адже вона є гнучкою до зовнішніх загроз та викликів. Зокрема, в наш час, під час спалаху Covid-19, організаційна структура управління має вдосконалюватись у наступних напрямках:

- покращення комунікації між відділами, використовуючи всі доступні канали зв'язку;
- запровадження гнучких робочих планів;
- остерігатися бюрократії, створювати проектні групи для прийняття більш тактичних та оперативних управлінських рішень;
- стабілізація ланцюгу поставки, використання резервних запасів та альтернативних джерел;
- проведення досліджень та прогнозувань бізнесу;
- створення програми корпоративної соціальної відповідальності для покращення іміджу серед споживачів.

Яскравим прикладом взаємозв'язку між структурою і зовнішнім середовищем є адаптація діяльності багатьох організацій до умов тотальної невизначеності та економічної кризи, спричиненими спалахом коронавірусної інфекції. Зокрема, найбільший у світі ритейлер моди «Inditex», власник таких брендів, як «Zara» та «Bershka», зосередив 287 млн. євро на допомогу в боротьбі з коронавірусом, перевернувши ланцюги поставок для виробництва медичних товарів. Іспанська група заявила, що її заводи та логістичні команди тепер будуть надані уряду Іспанії для створення хірургічних масок, лікарських халатів та

суконь для медичних працівників і пацієнтів. Як наслідок, імідж бренду покращився в очах споживачів. [4]

Крім того, такі відомі бренди одягу як «House», «Reserved», «LC Waikiki» та інші, пропонують систему знижок на власні товари, а також безкоштовну безконтактну доставку безпосередньо до будинку клієнта.

Вітчизняна компанія «Нова Пошта», зокрема, запровадила програму корпоративної соціальної відповідальності. Зокрема, організація вирішила додатково застрахувати своїх працівників на 2,4 млн. грн., навіть тих, хто працює на випробувальному терміні.

Список літератури

1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ.; общ. ред. д.э.н. Л. И. Евенко. М.: Депо, 2004. С. 331.
2. Менеджмент: навч. посібник / С.І. Михайлов, Т.І. Балановська, О.С. Степасюк та ін. Вінниця: НОВА КНИГА, 2006. 416 с.
3. Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд. (Серия «Классика МВА») / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2006. 864 с.
4. Europe's companies retool production to fight coronavirus fallout. URL: <https://www.theguardian.com/business/2020/mar/21/europes-companies-retool-production-to-fight-coronavirus-fallout>.

Длугопольський О.В.

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки та економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет,
член Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти,
м. Тернопіль, Україна*

АКРЕДИТАЦІЯ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ: ПЕРШІ ПІВРОКУ РОБОТИ НАЦІОНАЛЬНОГО АГЕНТСТВА

Починаючи із кінця 2019 р. Національне агентство (НАЗЯВО) згідно чинного законодавства перебрало на себе від МОН України функції з акредитації освітніх програм ЗВО України [1]. Для ефективної роботи в цьому напрямку Головою, заступниками та членами Нацагенства, сформованим Секретаріатом було пророблено колосальну роботу із проведення конкурсу у експерти з акредитації та члени Галузевих експертних рад (ГЕР), тренінгів із он-лайн та оф-лайн підготовки експертів та членів ГЕР, запуску акредитаційних процедур за новими вимогами тощо. Вагому підтримку у цьому процесі надали МОН України [2], British Council Україна [3], Міжнародний фонд досліджень освітньої політики [4] та багато інших інституцій. Було сформовано ГЕР за 29 галузями знань та підготовлено понад 2000 експертів із різних ЗВО та регіонів України. Із жовтня 2019 р. перші виїзні групи експертів почали свою роботу.

Станом на 25.03.2020 р. по 29-ти галузям проведено акредитацію 370 освітніх програм, з яких 62,4% отримали акредитацію строком на 5 років, 1,4% – зразкову акредитацію, 33,8% – відкладену акредитацію строком на 1 рік із висловленими рекомендаціями усунути виявлені недоліки протягом року, а 2,4% – відмову в акредитації освітніх програм через, переважно, фейковість освітнього процесу (табл. 1).

Таблиця 1. Звіт за результатами проведених акредитацій наприкінці 2019 – початку 2020 рр. в Україні (станом на 25.03.2020 р.) [1]

Галузь знань	акредитація	відмова в акредитації	зразкова акредитація	умовна (відкладена) акредитація	Загальний результат
01 Освіта/Педагогіка	34	1	-	32	67
02 Культура і мистецтво	11	1	-	5	17
03 Гуманітарні науки	10	-	1	2	13

Продовження табл. 1

Галузь знань	акредитація	відмова в акредитації	зразкова акредитація	умовна (відкладена) акредитація	Загальний результат
04 Богослов'я	-	-	-	1	1
05 Соціальні та поведінкові науки	9	-	-	10	19
06 Журналістика	2	1	-	-	3
07 Управління та адміністрування	25	3	-	17	45
08 Право	3	-	-	2	5
09 Біологія	3	-	-	1	4
10 Природничі науки	7	1	-	2	10
11 Математика та статистика	1	-	-	1	2
12 Інформаційні технології	14	-	2	13	29
13 Механічна інженерія	9	-	-	-	9
14 Електрична інженерія	6	-	-	-	6
15 Автоматизація та приладобудування	2	-	-	3	5
17 Електроніка та телекомунікації	9	-	-	2	11
18 Виробництво та технології	1	-	-	5	6
19 Архітектура та будівництво	13	-	-	7	20
20 Аграрні науки та продовольство	8	-	-	2	10
21 Ветеринарна медицина	1	-	-	-	1
22 Охорона здоров'я	4	-	1	1	6
23 Соціальна робота	4	-	-	3	7
24 Сфера обслуговування	12	-	1	2	15
25 Воєнні науки, національна безпека, безпека державного кордону	26	-	-	-	26
26 Цивільна безпека	2	-	-	-	2
27 Транспорт	8	2	-	-	10
28 Публічне управління та адміністрування	6	-	-	9	15
29 Міжнародні відносини	1	-	-	5	6
Загальний результат:					
- кількість	231	9	5	125	370
- %	62,4	2,4	1,4	33,8	100

У зв'язку із пандемією COVID-19 з березня 2020 р. НАЗЯВО розпочало дистанційну акредитацію освітніх програм, прийнявши «Тимчасовий порядок проведення акредитаційної експертизи із використанням технічних засобів відеозв'язку». Основними положеннями прийнятого порядку є те, що, по-перше, активно використовуються технічні засоби відеозв'язку для проведення акредитаційної експертизи із залученням членів Нацагенства, а не лише експертів, по-друге, експертиза проводиться без фізичної присутності експертів в закладах, по-третє, ЗВО повинен забезпечити віртуальну зустріч зі стейкхолдерами та іншими учасниками освітнього процесу, по-четверте, для ЗВО це означає економію коштів на оплату проїзду і проживання експертів. На таку експериментальну процедуру акредитації станом на кінець березня 2020 р. зголосилося 12 ЗВО України. Загалом, нова процедура акредитації 2019-2020 рр. для ЗВО України охарактеризувалась низкою як позитивних, так і негативних чинників. До переваг можна віднести:

- 1) європейський підхід до акредитації освітніх програм, що базується переважно на якісних, а не кількісних індикаторах;
- 2) мінімальний ризик корупційних стосунків між учасниками акредитаційної експертизи;
- 3) орієнтація на консультативну допомогу ЗВО, а не ревізію чи контроль;
- 4) залучення широкого кола стейкхолдерів до експертизи освітніх програм (від студентів до роботодавців);
- 5) прозора процедура проходження рішень про акредитацію від експертів до Нацагенства;
- 6) мінімізація т.з. «паперової роботи», оскільки практично усі документи завантажуються та оцінюються у електронній формі тощо.

Серед проблемних аспектів можна відзначити:

- 1) відносну невідповідність багатьох ЗВО до нових умов акредитації та неправильне розуміння ключових цінностей акредитаційного процесу;
- 2) високі витрати на акредитацію для ЗВО;
- 3) конфліктні моменти, які виникають в процесі оцінки освітніх програм між членами ГЕР та експертами, що вимагають додаткової реакції членів НАЗЯВО тощо.

Проте практика демонструє, що так чи інакше освітянська спільнота пристосовується до нових умов, керівництво ЗВО переформатовує роботу із стейкхолдерами, студенти отримують можливість реального вибору дисциплін та залучення у освітній процес в якості повноправного суб'єкта, а керівництво ЗВО починає усвідомлювати важливість не кількості, а якості освіти (якість програм, якість науково-педагогічного персоналу), а також раціонального витрачання обмежених ресурсів на акредитацію програм.

Список літератури

1. Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти. URL: <https://naqa.gov.ua>.
2. Міністерство освіти і науки України. URL: <https://mon.gov.ua/ua>.
3. British Council Україна. URL: <http://www.britishcouncil.org.ua>.
4. Міжнародний фонд досліджень освітньої політики. URL: <http://www.edupolicy.org.ua>.

Eszter Fekete

Doctoral student,

*University of Miskolc, Doctoral School of Business Theory and Practice
Budapest, Hungary*

APPLICABILITY OF THE PERFORMANCE EVALUATION SYSTEM, CONDITIONS OF ITS INTRODUCTION

Abstract. Today's changing environmental challenges, accelerating technological advances over the past decade, pose more and more challenges to companies. There is an increasing emphasis on human resources, which can give companies a real competitive advantage. At the same time, the

development of HR systems and their connection to other systems that determine the operation of companies are also in the spotlight. Individual performance evaluation, in close connection with other HR functions, is nowadays beyond appraisal, which also has a developmental or remuneration function.

Keywords: performance management, individual performance, incentive

1. **Literature approach to performance evaluation.** The basic condition for advanced human resource management operation is that the individual processes work in close cooperation, the goals to be achieved and the implementation elements are in line. Individual performance evaluation alone cannot achieve the set goals if its development is not closely related to, for example, an indicator system developed to measure organizational and individual performance. With the knowledge of the indicators, the goals that give feedback on the real performance during the evaluation of the individual can be formulated in an exact way. However, if the organization has a professional competency map assigned to each job and job family, which includes qualitative and quantitative indicators of the competencies needed to perform the task, it will be much easier to define objectives based on them. Performance evaluation can also help identify key jobs and key employees, as evaluation provides an opportunity to identify critical jobs and workflows. It is of paramount importance for the organization to be aware of which employees are performing a critical work process, for them, remuneration and development linked to evaluation as an motivational tool should be even more paramount. Based on the results of the performance evaluation, the training development focuses defined for the individuals, the definition of the training opportunities can be another option with which the individual motivation can be increased. In addition, it provides an opportunity to address competency gaps that may be required to achieve excellent performance.

The tools developed to measure the performance of organizations, larger and smaller organizational units, are becoming more and more widely used as HR functions expand and their role grows. Applying an organization-wide performance appraisal system that extends to everyone requires a lot of energy and time from those involved, be it an appraiser or an appraisee. For performance indicators at the individual level to be effective and support the achievement of goals, the commitment of participants is a prerequisite. Nowadays, based on proven international experience, manager-type leaders have realized that the real benefit for them and their organization can be human resources. After all, if

- their employees are well trained and motivated, this gives a reliable competitive advantage to the business;
- employees are task-oriented, committed, it increases productivity and satisfaction;
- the organization operates along these principles, it will be easier to acquire and retain the required workforce. (Dara, 2011)

In a general sense, performance appraisal is the process by which the performance of employees is measured and rated individually or in groups. (Deák et.al, 2013) This can be formal or informal, but in each case the primary goal is to get feedback on employee performance. The purpose of performance appraisal is to measure an individual's performance and motivation, and to determine development goals. In the long run, it can also lead to an improvement in the relationship between the manager and the subordinate, and appropriate goals – which are realistic and achievable – can increase the employee's satisfaction and commitment. The possibility of personal and professional development, the provision of participation in trainings and professional programs clearly appears as a forward-looking opportunity in the lives of employees. (Szabó, 2016: 439-450) “For a long time, knowledge, ability, motivation and their interaction were considered to be the main influencing factors of individual performance. Today, however, more and more people are recognizing that a third element in creating and enhancing individual performance is the performance environment (including the nature of the job, elements of the physical and non-physical environment such as clear job expectations, goals, rules, norms and support from the

leader) also plays a critical role. Based on these, more and more people believe that it is not enough to evaluate performance, but also to plan and manage it.” (Karoliny-Poór, 2010: 283)

2. Dimensions of the implementation of a performance appraisal system. Before introducing a performance appraisal system, it is worthwhile to determine the dimensions that can influence its success during design and operation. However, in some jobs, the results are not so easy to grasp, in which case it is worth evaluating the behaviors, activities and the proportion of their occurrence that are necessary to achieve the goal. In order for an employee to behave as expected, he or she must have certain abilities and habits (eg enthusiasm, intelligence), so we can judge his set of competencies and his attitude to work by evaluating personality traits. (Veresné-Hogya, 2011)

In the event that the introduction and direction of a controlled performance measurement system changes and thus the factors in question need to be determined, if a choice of time is required, the elimination should be supplemented by a system with missing economic risks. What is needed, so the applied methodology, continuous and efficient operation? First, we introduce a common management value system that enables performance appraisal, people leadership and management, and a remuneration system. To facilitate performance appraisal, it should be one of the cornerstones, so everyone should appraise and allow for appraisal and acceptability, if necessary, why it is good and why its responsibility is good, and know its own responsibility in how it works. The goals set in the system must be well measurable, specific, challenging, as the whole former level of motivation can be increased. As an HR function, while increasing the motor money changability is required, or there is a level of introduction in which the mint is involved and which is the image editor or developer or incentive. It can be useful if it is supported by a functioning IT system that facilitates its acceptance and transparency. This support can serve as a basis for the design of the assembly function, from which systems for extracting knowledge and eliminating system errors, as well as for development, can be useful.

During the introduction of the individual performance appraisal system, it is worth examining along several dimensions and parameters whether its functions fit into the set goals, it will be a really useful element of the HR strategic system. Based on the answers given along each dimension, we can formulate the expectations and the individual steps of the design based on the individual needs of the company and the management.

In the case of a performance appraisal strategy, technological environment dimension, are we looking for the answer to what should be the purpose of our appraisal, should we evaluate individual goals or organizational goals, or perhaps both? What should the review give feedback on? For the set goals, we can only get an indication of the tasks performed in projects, or we can measure them on the basis of the outstanding behavior, attitude and tasks performed. It is also necessary to determine the frequency of evaluation. Typically, the period over which organizations measure performance is defined in an annual cycle, which is often in line with the company's annual economic performance, especially when applying organizational indicators. The development of a performance management system, as mentioned earlier, should go hand in hand with other tasks supported by the HR specialty, such as training planning, development programs, operation of KPI performance indicators, or even local remuneration policy. It is essential that we know what the purpose of the operation of the system will be, the input side of developments or whether we want to determine material or non-material recognitions based on it, or we will use the ones recorded in it during the career management. It is also necessary to clarify that the operation of the evaluation system is primarily the responsibility of managers and employees, HR professionals provide professional support to it, and not provide content and quality outputs to those involved. When formulating goals, we need to keep in mind that they can be KPIs, development goals, task goals, or even career-related individual goals. Knowing these, there may even be a difference between the directions of the goals, in terms of their formation, even in terms of whether to record top-down or bottom-up goals in a system.

During evaluations, it can be decisive on what basis the evaluation is based, on the pre-set goal tasks, on the subjective feedback of others, or on the basis of the individual's self-evaluation. It is necessary to fix in advance along the individual goals and objectives what is the cornerstone of

the achievement, in which cases we consider it fulfilled, whether there is a possibility to accept the subtasks and achievements, or whether there is a way to overperform, to recognize individual outstanding performance. Prior to the introduction of the system, it should also be clarified whether, following the evaluation of the results, the recognized recognitions, which may be material or non-material, will be recognized on the basis of the percentages completed or whether there will be a related performance category in insults. basis.

With this in mind, and based on a consensual decision, the task may be clearer for management and HR professionals to determine how each benefit should relate to the evaluation results. The extent of the available incentives must be determined taking into account economic indicators and plans, which may even differ from job to job. It is important that assesseees are aware of the amount of benefit available. In addition to the level of benefits, it is advisable to link the frequency of payments to the pace of the assessment period, provided that these periods are neither too frequent not too long. Ideally, in connection with an annual evaluation cycle, recognitions and payments follow the annual rhythm, with an advance being paid during the year, taking into account a maximum of partial achievements. The introduction of a performance appraisal system defined along the described and detailed dimensions is more likely to increase employee satisfaction and provide an objective measure in the hands of management to motivate individuals and achieve business goals. However, it is worth considering other factors and frameworks when determining performance, for which the Balanced Scorecard can be a good example.

3. **Balanced Scorecard.** The Balance Scorecard business performance model can be a good tool for measuring organizational performance, during which we can turn a high-level strategy into operational and achievable goals along a step-by-step, logical process. Most organizations articulate their mission and base their goals on employees based on the company's core values. (Kaplan-Norton, 2004) The model provides an opportunity for feedback on operation and guarantees performance measurement based on objective metrics. It breaks down the mission and strategy into concrete goals and indicators and organizes them according to four different perspectives - financial performance, customers, operational processes, and learning and development. In its application, we align financial goals with strategy. Each of the indicators is part of a causal chain that ultimately culminates in improving financial performance. As a result of developing a customer perspective, the organization needs to have a clear view of the targeted customers and market segments and their selected key performance indicators in terms of market share, customer retention, acquisition, satisfaction and profitability. These scorecards define the goals to be achieved along the processes associated with each function. From an operational process perspective, managers identify the critical processes in which a company must perform excellently to meet the objectives set by its owners and targeted customer segments. The application of BSC allows the company to derive the demand for the performance of operational processes from the expectations of individual external stakeholders, thus integrating the development process into the operational perspective. In addition to defining the needs, the planning and creation of individual products and services is an important step, which also provides an opportunity to enter new markets. In addition, the organization must define the cost, quality, time, and performance characteristics that will enable the company to provide excellent products and services to the current consumers in the target group. Finally, the process of post-valuation services enables the company to prioritize, when the opportunity arises, a feature of the service that arises after the purchased product or service has reached the customer. The final perspective of the BSC includes objectives and indicators related to organizational learning and development. Goals set in terms of financial performance, customer, and operational processes determine what areas an organization needs to excel in order to achieve breakthrough performance improvement. The goals and indicators of the learning and development perspective create the background (infrastructure) that allows the ambitious goals set in the other three areas to be achieved. Organizations also need to invest in infrastructure — people, systems, and procedures — if they are to achieve their long-term development goals. The application of the BSC can provide an answer to the evaluation of the performance and the adequacy of the processes, dividing the

possibility and the compliance into elementary parts. In each case, performance indicators should be linked to a specific task or process, with specific and comprehensible criteria so that, once completed, they can be an objective measure of evaluations.

4. **Summary.** In the case of companies built on economic foundations and operating efficiently in a market environment, they must have historical experience in dealing with employees, retaining the workforce, and individual development, one of the important elements of which is the operation of performance appraisal. In addition to tracking technological developments, the added value of individual performance appraisal is also reflected in economic indicators. The assessment of the goals assigned to the job and the tasks, as well as the individual competencies, also provide excellent support for meeting the challenges of the latest age. In case the company has a clear vision and mission, which appears in the strategy known and accepted by everyone, we have a good chance to define a framework within which we can link relevant, measurable and realistically achievable indicators to the goals broken down at the organizational level. The common goal of today's HR professionals and economists is to find the hitherto untapped capacities of human resources, to encourage them to experience common success, to step out of the usual framework, looking for methodologies and evaluation systems that best meet the challenges of the age.

References

1. Péter Dara: Performance Management, Budapest College of Economics, 2011. Digital Textbook Library.
2. István Deák, Szabolcs Imreh, Andreász Kosztopulosz, Zsófia Kürtösi, Miklós Lukovics, Szabolcs Prónay: Basic economic knowledge I., Performance evaluation; 2013. Digital Textbook.
3. Robert S. Kaplan - David P. Norton (2004): Balanced ScoreCard, Budapest, KJK-KERSZÖV Jogi és Verslo Kiadó Kft.
4. Karoliny Mártonné-Poór József: Human Resource Management Handbook, Systems and Applications, 5th revised edition, Complex Wolters Kluwer Group, Budapest, 2010. Chapter 8, page 283.
5. Anna Szabó: The Impact and Opportunities of Increasing Employee Engagement; Opus et Educatio Studies, 2016/4. 439-450. Side.
6. Veresné dr. Mariann Somosi, Orsolya Hogy: Basic Tasks of Human Resource Management, 2011.

Захаркевич Н.П.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
фінансів, банківської справи та страхування*

Остапчук І.А.

*студентка 2 курсу магістратури спеціальності 073 «Менеджмент»,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
м. Хмельницький, Україна*

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК УМОВА УСПІШНОЇ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Одним з елементів системи управління персоналом в організації є управління адаптацією, яка стає найважливішим фактором зростання задоволеності роботою, результативності праці, скорочення плинності кадрів. Формування таких найважливіших установок персоналу, як задоволеність працею, залученість до роботи, відданість організації веде до зростання його активності, ініціативності, відповідальності, залучення до справи, а, в кінцевому рахунку – до зростання ефективності самої організації. У сучасних організаціях відповідальність за кар'єру співробітників лежить не тільки на керівниках, а й на самому працівнику, який повинен вміти пристосовуватися до мінливого оточення за допомогою постійного розвитку професійних знань і навичок, а також особистісного зростання. Здатність пристосовуватися до обставин, що змінюються і реагувати на них стає запорукою ефективною адаптації працівників.

Ефективна соціалізація особистості в організації означає, що новий працівник адаптувався до існуючої організаційної культури, поділяє її цінності і норми поведінки; став не тільки рівноправним і активним членом організації, а й її патріотом, опанував необхідний обсяг знань і навичок; освоїв професійну і соціальну роль; має високі показники результативності праці; відчуває справедливість своєї винагороди; визнає сприятливими умови реалізації свого потенціалу; цінує зусилля організації у вирішенні своїх проблем; усвідомлює свої обов'язки і відповідальність за вирішення організаційних проблем, пов'язує свій подальший розвиток і кар'єру з роботою в даній організації [1, с.418].

Соціалізація, являючи собою спосіб збереження і відтворення організаційної культури, дозволяє побудувати правильну з точки зору існуючої культури взаємодію особистості і організації, при якій ефективність дії цінностей і норм організаційної культури проявляється в тому, що дотримання норм стає бажаним для самого індивіда, створює основу його успішної кар'єри в організації, але не гарантує її. Організаційна культура, будучи необхідною умовою кар'єрного просування працівника, забезпечує сприйняття його діяльності оточуючими, його ефективну соціалізацію в професійне співтовариство.

Соціалізація, як спосіб передачі культури, забезпечує досягнення необхідного рівня розвитку професійних і особистісних якостей працівника, який забезпечує його визнання в колективі на основі оцінки досягнутих результатів. Така оцінка стає основним критерієм, що характеризує працівника і обумовлює його кар'єрне зростання в організації.

Процес соціалізації триває протягом усього періоду взаємодії особистості і організації і пов'язаний з розвитком кар'єри. Це обумовлено тим, що потреби і цілі організації та особистості змінюються, тому і працівники, і організації повинні взаємно пристосовуватися до них.

Безпосередньою метою організаційної соціалізації є формування взаємовигідних відносин між особистістю і організацією на основі поєднання їх цілей в загальній для обох сторін системі цінностей, запобігання девіантної поведінки для довгострокового співробітництва і ефективної кар'єри кожного працівника організації. Кінцевою метою соціалізації є висока мотивація і відповідальність персоналу, громадян організації, які беруть активну участь у її житті, у виявленні та вирішенні організаційних проблем для підвищення ефективності функціонування організації.

Технологія процесу соціалізації в організації передбачає проходження наступних етапів:

- відбір нових працівників, здатних прийняти та імплементуватися в існуючу організаційну культуру для досягнення цілей організації на основі реалізації їх потенціалу;
- введення на нову посаду на основі оволодіння необхідними для роботи навичками, навчання схвальній поведінці та адаптації нових співробітників до культури організації;
- вимір і винагорода результатів операційної діяльності, посилення існуючої мотивації до продуктивної праці та успішної кар'єри;
- оцінка сприйняття основних цінностей і норм організації;
- визнання і просування людей, які поділяють, і тих, хто вдосконалює цінності і норми організаційної культури і накопичили необхідні знання, досвід та навички;
- звільнення працівників, чия поведінка не відповідає вимогам існуючої організаційної культури.

Процес соціалізації здійснюється за певними стадіями. Успішне проходження працівника по цих стадіях закладає фундамент його ефективної роботи в організації. Стосовно організаційної соціалізації доцільно виділити три стадії:

- попередня соціалізація;
- узгодження;
- рольове управління [2, с.589].

Перша стадія включає всі види діяльності, якими людина займалася до вступу в організацію або перед переведенням на іншу роботу в даній організації. Мета даної

діяльності – отримання інформації про нову організацію і, особливо, про нову роботу. У зв'язку з цим побудова кар'єри починається вже на першій стадії соціалізації, коли працівник визначає свої перспективи розвитку в цій організації та можливості кар'єрного росту. На цьому етапі необхідно забезпечити відповідність між особистістю і організацією та особистістю і роботою. Для цього організація повинна надати повну і правдиву інформацію про себе і нову посаду, а працівник повинен об'єктивно оцінити свої здібності, компетентність, особистісні якості, тоді не виникне завищених очікувань, які можуть відбитися на його задоволеності, результативності та лояльності до організації.

Мета даного етапу соціалізації – відібрати таких кандидатів на робочі місця, які зможуть стати не тільки членами колективу, а й відданими працівниками організації та реалізувати свої здібності, таланти і особистісні якості, побудувати кар'єру при виконанні роботи, спрямованої на досягнення організаційних цілей. В цьому випадку очікування особистості та організації будуть виправдані.

На другій стадії соціалізації, коли працівник прийнятий на роботу і приступив до виконання своїх обов'язків, він зустрічається з реальною дійсністю і порівнює її зі своїми очікуваннями. Необхідно розуміти, що на цій стадії відбувається зміна поведінки особистості та/або організації, у зв'язку з чим можуть виникнути проблеми, що перешкоджають адаптації особистості. В результаті у працівника виникає стан тривоги, стресу, пошуку виходів із ситуації, яка склалась, виникає потреба в більш активному освоєнні необхідних цінностей, знань і ролей. Продумана програма навчання, підготовки, підвищення кваліфікації працівників поряд з об'єктивною оцінкою результатів роботи створює передумови успішного розвитку персоналу. Мета етапу узгодження – прийняття працівника в члени групи і колектив організації на основі розуміння і результативного виконання ним своїх ролей і функцій, формування відданого працівника, патріота організації.

Третя стадія – рольове управління – пов'язана з вирішенням усіх поточних і стратегічних проблем управління особистістю, що виникають у зв'язку зі зміною ролей, пов'язаних з новою посадою, кар'єрним ростом, змінами в особистому житті та ін. Мета третього етапу полягає в створенні організаційних умов для ефективного вирішення рольових конфліктів працівника, щоб підтримати ефективне виконання ним своїх ролей і функцій, реалізувати плани розвитку кар'єри: підвищення на посаді, ротація, професійний розвиток, надання умов для самоактуалізації і т.п. і запобігти його звільненню з організації. [1, с. 415-416]

Кожен процес в організації повинен оцінюватися з точки зору його ефективності і соціалізація – не виняток. Оцінювати ефективність даного процесу можна, використовуючи наступні показники:

- підвищення ефективності функціонування організації, яка, в кінцевому рахунку, виражається в підвищенні задоволеності стейкхолдерів організації;
- підвищення продуктивності і результативності праці;
- зростання задоволеності роботою;
- зниження плинності кадрів;
- середній стаж роботи в організації;
- співвідношення співробітників, прийнятих на ключові посади ззовні, з тими, хто просунувся по службових сходах до цієї посади в межах організації;
- тривалість займаних працівником посад;
- рівень і темп зростання оплати праці і додаткових пільг;
- робота над новими проектами, рішенням нових, більш складних проблем.

Отже вирішення питань ефективної адаптації працівників організації може бути реалізовано на основі успішно організованої соціалізації працівників. Успішна соціалізація може виражатися як в досягненні більш високого посадового становища, професійного вдосконалення, зростання зарплати, формуванні здатності швидко адаптуватися до мінливих умов посади, роботи, так і в скороченні часових, трудових та інших пов'язаних з цим витрат.

Список літератури

1. Дорофеева Л.И. Проблемы социализации личности в новой модели организационного поведения. *Изв. Саратов. ун-та. Нов. Сер. Сер. Экономика. Управление. Право.* 2016. Т.16, Вып. 4. С. 413-419.
2. Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х. Организации: поведение, структура, процессы. М.: ИНФРА-М, 2000. 662 с.

Зеленін Ю.М.

*виконавчий директор,
бізнес-школа «Міжнародний інститут бізнесу»;
аспірант кафедри бізнес-економіки та підприємництва,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна*

**ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЗАКЛАДУ ОСВІТИ ДОРΟΣЛИХ**

Внаслідок стрімких економічних глобалізаційних процесів, швидкого поступу інформаційних технологій та зумовленого цим розвитку транснаціональної неперервної освіти, метою якої є створення сприятливих умов для задоволення запитів і потреб у навчанні дорослої людини, особливого значення набуває впровадження у бізнес-модель закладу освіти дорослих стратегії інтернаціоналізації. Даний підхід дозволить організації не лише розширити свою участь у проектах міжнародного освітнього простору, забезпечивши власних слухачів (студентів) якісними глобальними компетенціями з огляду на універсальні перспективи, а й успішно реалізувати конкурентні переваги, модернізувавши змістове наповнення навчальних програм та удосконаливши організаційні складові бізнес-моделі.

На основі аналізу іноземних й українських наукових доробків у сфері інтернаціоналізації освіти та бізнесу [1; 2; 3; 4], можемо визначити інтернаціоналізацію освіти дорослих як послідовний процес інтеграції міжнародного досвіду у викладання, навчання та організаційні форми бізнесу, а також процес адаптації дій організації до міжнародного середовища, забезпечення ефективних взаємовідносин з закладами освіти дорослих інших країн.

Суб'єктивними мотивами впровадження інтернаціоналізації у бізнес-модель закладу освіти дорослих можуть бути, по-перше, формування унікальної ціннісної пропозиції, наприклад, за допомогою інтернаціоналізованих навчальних програм, розроблених відповідно до прогресивних міжнародних освітніх технологій завдяки плідній співпраці з подібними іноземними закладами і спрямованих на міжнародні перспективи з акцентом на глобальні питання у певній сфері; або завдяки винятковим можливостям підприємства з організації стажування слухачів у міжнародних компаніях; або з огляду на перспективу пройти ексклюзивні навчальні курси з всесвітньовідомими викладачами-практиками, підприємцями тощо. По-друге, удосконалення ключової діяльності, коли завдяки інтернаціоналізації у підприємства з'являється доступ до сучасних технологій, новітніх знань, інноваційних форм організації бізнесу, що сприяє підтримці лідируючих позицій закладу на ринку освіти дорослих. По-третє, покращення взаємодії організації із сегментами споживачів відповідно до позитивних практик міжнародних спеціалістів щодо ведення якісного навчального процесу. По-четверте, необхідність у збільшенні ключових ресурсів, зокрема, нематеріальних активів, як-от отримання іноземних сертифікатів про акредитацію (свідчать про визнання навчальних програм установи на міжнародному рівні) або ексклюзивних прав на певні програми західних провайдерів. По-п'яте, розширення переліку ключових партнерів та стейкхолдерів, у тім числі зважаючи на потенційне членство установи у міжнародних асоціаціях. І, зрештою, одним з найбільш значимих мотивів впровадження інтернаціоналізації у бізнес-модель організації є збільшення прибутку завдяки отриманню доступу до нових управлінських технологій та зовнішнього фінансування, мінімізації

залежності від локальних ринків, зростанню великої кількості альтернатив при виборі партнерів. Так, у багатьох європейських та інших країнах інтернаціоналізація освіти дорослих здійснюється з бізнес-метою і має рентабельний характер. Таким чином, інтернаціоналізація як комплексний і багаторівневий процес [2] може поширюватись на усі складові бізнес-моделі закладу освіти дорослих.

Очевидно, що вихід у світовий освітній простір, де сфера освіти дорослих займає одну з ключових позицій, дозволить підприємству організувати мережу створення цінності у такий спосіб, щоб оптимально залучитись до міжнародної мережі більш ефективних освітніх установ, які спеціалізуються на навчанні дорослого населення і можуть виступати у ролі комплементорів. Водночас, опираючись на теоретико-методологічні основи інтернаціоналізації освіти і бізнесу [1; 3; 4], доцільно припустити, що процес впровадження інтернаціоналізації у бізнес-модель закладу освіти дорослих може здійснюватися або поетапно (поступово й послідовно), або умовно (внаслідок виконання підприємством певних умов і дій), або завдяки взаємодії між певними економічними суб'єктами. Звідси – виникає необхідність обґрунтування основних аспектів формування даної бізнес-моделі з урахуванням фактору інтернаціоналізації та специфіки досліджуваного підприємства (закладу освіти дорослих) на основі виокремлення наступних теоретичних підходів: діяльнісно-інтегрований, стратегічний, компетентнісний, діагностико-прогностичний та системний.

Діяльнісно-інтегрований підхід передбачає налагодження структурно-логічних взаємозв'язків у межах одного елемента або між різними елементами бізнес-моделі, дотичних до інтернаціоналізації, яка впроваджується у результаті певних дій підприємства. Розглянемо особливості застосування цього підходу на прикладі ключової діяльності закладу освіти дорослих, елемента бізнес-моделі, який визначає ефективні процеси організації, з-поміж яких основними є створення освітніх програм, надання освітніх послуг та організація навчального процесу. Тобто, діяльність закладу освіти дорослих спрямована на забезпечення якісної неперервної освіти дорослого населення, а інтернаціоналізоване навчання може задовольнити запити слухачів в отриманні інтернаціональних компетенцій, властивих глобальному освітньому простору. Для реалізації таких ініціатив при розробці освітніх програм орієнтир зміщується у глобальний вимір, коли пріоритетними стають: курси з вивчення іноземних мов; інтернаціоналізовані дисципліни з продукування знань міжнародної сфери за спеціальністю; інтегровані навчальні програми, спрямовані на обговорення актуальних у світовому значенні питань зі слухачами іноземних закладів освіти дорослих; оцінка результатів навчання слухачів за міжнародними правилами; ексклюзивні віртуальні курси з іноземними викладачами тощо. Обов'язковою умовою успішної інтернаціоналізації є розробка і впровадження освітніх програм для адаптації, навчання та підтримки слухачів з-за кордону. Таким чином, заклад освіти дорослих фокусує свою ціннісну пропозицію на міжнародній освітній діяльності, забезпечуючи академічну мобільність викладачів та слухачів. Вихідна мобільність дозволяє здобути досвід завдяки навчанню чи викладанню в інших країнах світу, водночас вхідна мобільність іноземних викладачів та слухачів сприяє створенню позитивного реноме закладу у міжнародних та українських колах.

Стратегічний підхід до формування бізнес-моделі з урахуванням інтернаціоналізації визначає стратегічні цілі підприємства у напрямку організації міжнародного співробітництва та налагодження взаємозв'язків з усіма стейкхолдерами. Як правило, найактивніше даний підхід застосовується до таких елементів бізнес-моделі як ключові партнери та канали взаємодії. Успішне міжнародне партнерство є основним чинником інтернаціоналізації закладів освіти дорослих, позаяк дозволяє не лише використовувати успішні напрацювання іноземних партнерів, а й удосконалювати освітній процес, інноваціоналізувати навчальні програми, а відтак – підтримувати високий імідж закладу у локальній і транснаціональній площині. Оперуючи стратегічним підходом до інтернаціоналізації при формуванні бізнес-моделі, закладу освіти дорослих необхідно доповнити блок ключових партнерів, передбачивши поетапну організацію інтернаціоналізованого співробітництва та партнерства. Даний елемент бізнес-моделі, окрім реєстру існуючих партнерів і стейкхолдерів, повинен

містити, по-перше, перелік потенційних міжнародних партнерів та можливі напрямки співпраці; по-друге, механізм реалізації і розширення співробітництва на міжнародній арені; по-третє, список відповідальних за виконання цілей і завдань менеджерів з управлінського персоналу закладу; по-четверте, результати аудиту показників ефективності здійснюваного міжнародного співробітництва; по-п'яте, перелік змін до ведення інтернаціоналізованого партнерства. Розробці стратегії міжнародної співпраці мають передувати ґрунтовні дослідження розвитку системи освіти дорослих у цікавих для партнерства країнах, де функціонують схожі заклади неперервної освіти дорослого населення, а також проаналізувати діяльність таких установ – потенційних партнерів. Це допоможе, з одного боку, окреслити переваги і недоліки майбутньої співпраці, а з іншого – виокремити її пріоритетні вектори.

Канали бізнес-моделі мають визначати інформаційні способи, якими заклад освіти дорослих налагоджуватиме контакти з майбутніми міжнародними партнерами. Даний елемент також можна розділити на підгрупи: 1) Інтернет (власний сайт закладу освіти, соціальні мережі, Інтернет платформи); 2) масові заходи (конференції, семінари, круглі столи міжнародного значення); 3) місцеві та іноземні засоби масової інформації (телебачення, радіо, преса); 4) директ-мейл (пряме електронне спілкування). За потреби, цей блок можна доповнювати новими каналами поширення інформації та забирати підгрупу, яка, за результатами інформаційного аудиту, є найменш ефективною.

Успішна інтернаціоналізація неможлива без залучення у даний процес усіх стейкхолдерів на різних рівнях: закладу освіти дорослих – постійний діалог зі слухачами та викладачами; роботодавців – підвищення рівня кваліфікації працівників, набуття ними міжнародних компетенцій; національної системи освіти дорослих – популяризація ідеї неперервної освіти у суспільстві; держави – відповідність основних цілей інтернаціоналізації національним інтересам і стратегічним напрямкам.

Компетентнісний підхід до розробки бізнес-моделі з метою інтернаціоналізації передбачає трансформацію освітньої парадигми шляхом переходу на значно вищий, міжнародний рівень реалізації ефективних процесів, регенеруючи та модернізуючи місію закладу освіти дорослих, орієнтованого на вимогливих споживачів освітніх послуг. Завдяки цьому слухачі та викладачі такого закладу набудуть інтернаціоналізованих компетенцій і навичок: навчальних, глобальних, міжнародних, кар'єрних.

Слід зазначити, що компетентнісний підхід стосується, насамперед, підсумкових освітньо-навчальних результатів, тобто, якості реалізації ціннісної пропозиції бізнес-моделі закладу освіти дорослих оцінюється рівнем отриманих знань та навиків (якщо говоримо про студентів-слухачів), а також ступенем професійності і наявністю морально-етичних принципів у викладачів. Тобто, найбільш вразливими елементами бізнес-моделі у межах компетентнісного підходу виступають ті, які максимально пов'язані з людським фактором: ключові партнери та стейкхолдери, відносини зі споживачами, ключові ресурси. Внаслідок недостатніх навичок студентів і викладачів, необхідних для налагодження міжнародного співробітництва, можуть виникнути значні гальмівні чинники, здатні істотно перешкоджати у інтернаціоналізації, а відтак – нівелюється значення ціннісної пропозиції, що призведе до деформації бізнес-моделі як системного інструменту.

Важливими аспектами політики здійснення інтернаціоналізації закладу освіти дорослих у межах компетентнісного підходу також виступають: мобільність структурних підрозділів (усі працівники організації підтримують участь викладачів у міжнародних проектах); професійний розвиток міжнародних компетенцій у науково-педагогічних працівників та інтеграція здобутого міжнародного досвіду у викладацьку діяльність; зважена кадрова політика [1].

Діагностико-прогностичний підхід до формування бізнес-моделі з огляду на інтернаціоналізацію базується на комплексних дослідженнях, моніторингах, аудитах. Так, для ефективною реалізації глобальних ініціатив закладу освіти дорослих необхідно

здійснювати періодичну діагностику усіх елементів бізнес-моделі за результатами інтернаціоналізації. Способами діагностики можуть бути: соціальні опитування з-поміж слухачів (у тім числі іноземних), науково-педагогічних кадрів (включно з міжнародними), фокус-групи та дискусії на різних рівнях, незалежні опитування міжнародних партнерів, аудит за допомогою зовнішніх консультантів тощо. Даний підхід допоможе підприємству завжди бути «в тонусі», вчасно виявляти «ахіллесові п'яти» у процесі інтернаціоналізації і, відповідно до результатів досліджень, прогнозувати – визначати перспективні інтернаціоналізовані цілі, підтримувати власну міжнародну діяльність, доповнювати, редагувати, а у разі необхідності й переосмислювати власну бізнес-модель.

Згідно з системним підходом, інтернаціоналізація впроваджується комплексно у систему елементів бізнес-моделі закладу освіти дорослих. У межах даного підходу ціннісна пропозиція підприємства формується на основі визначення цілей інтернаціоналізації, ймовірного розміру прибутку від ведення міжнародної діяльності, а також потреб і запитів слухачів та викладачів у набутті відповідних глобальних компетенцій. Переорієнтування підприємства у міжнародний вимір потребує системних організаційних змін, зокрема, необхідно розподілити з-поміж викладачів, представників адміністративного та допоміжного персоналу відповідальних та координаторів різних напрямків інтернаціоналізації. Водночас ключова діяльність як основний процесуальний елемент бізнес-моделі, у контексті міжнародного співробітництва, зосереджена на імплементації визначених стратегічних завдань в академічний процес, освітні послуги й організаційну структуру, а також здійсненні контролю за міжнародною діяльністю закладу.

Інші елементи бізнес-моделі у межах системного підходу з огляду на інтернаціоналізацію видозмінюються завдяки появі нових ресурсних можливостей. Відносини зі споживачами освітніх послуг встановлюються через інноваційні глобально орієнтовані навчальні програми, які забезпечують слухачів міжнародними компетенціями. Сегмент споживачів розширюють міжнародні студенти, організації та асоціації, більшість з яких стають і ключовими партнерами. До того ж якісно новим стає партнерство з органами державної влади, роботодавцями, громадськими організаціями завдяки залученню їх до спільної міжнародної діяльності (програми, проекти, масові заходи). Можливою стає і диверсифікація фінансів завдяки міжнародному співробітництву.

Дослідження показало, що в Україні, стратегічним курсом якої виступає євроінтеграція, саме інтернаціоналізація може стати домінуючим фактором економічного зростання та конкурентоспроможності бізнес-моделі закладу освіти дорослих. Таким чином, виникає інтернаціоналізована бізнес-модель, елементи якої спрямовані на підвищення ефективності функціонування закладу освіти дорослих завдяки активному міжнародному співробітництву та інтеграції в освітній простір переваг міжнародного досвіду.

Виділені теоретичні підходи й аспекти формування інтернаціоналізованої бізнес-моделі можуть бути адаптовані до практичного використання різними закладами освіти дорослих з огляду на їхні глобальні перспективи, особливості розвитку, стан національної та світової економіки. Бізнес-модель із фокусом на реалізацію інтернаціоналізації допомагає не лише покращити ефективність ключових процесів підприємства, набутти транснаціональних компетенцій на усіх рівнях, отримати прибуток і високий статус, а й крізь призму міжнародного співробітництва – популяризувати неперервну освіту в українському суспільстві. Формування власної інтернаціоналізованої бізнес-моделі підприємство має здійснювати на засадах чіткого розуміння особливостей розвитку внутрішнього та зовнішнього, міжнародного середовища та викликів подальшої трансформації підходів до інтернаціоналізації як інтегрованого механізму. Наступні наукові дослідження доцільно спрямувати на вивчення міжнародного досвіду з впровадження інтернаціоналізації у бізнес-моделі закладів освіти дорослих.

Список літератури

1. Вербицька А.В. Проект національної стратегії інтернаціоналізації вищої освіти України: інтегрована модель. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/>.

2. Knight J. Internationalization of Higher Education, in Quality and Internationalisation in Higher Education. Paris, 1999. P. 13-28.
3. Johanson J., Vahlne J. The Mechanism of Internationalization. *International Marketing Review*. 1990. P. 23-32.
4. Ситнік І.В., Рагуліна Н.В. Теоретико-методологічні основи управління процесом інтернаціоналізації бізнесу. *ДонДУУ «Менеджер»*. 2014. № 1 (67). С. 38-42.

Іваницька К.О.

*студентка 2 курсу спеціальності 073 «Менеджмент»,
Науковий керівник: Арзянцева Д.А., к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
м. Хмельницький, Україна*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна концепція стратегічного управління істотно відрізняється від системи стратегічного планування, так як головний пріоритет здійснюється на гнучкості стратегії, безперервності пошуку більш оптимальних стратегічних підходів, які носили б упереджувальний характер.

Оптимальна стратегія – це використання певних стратегічних підходів і дій, які спрямовані на максимізацію прибутку підприємства.

Вибір оптимальної ділової стратегії є в значній мірі неформальною процедурою, так як вимагає одночасного врахування багатьох факторів соціально-політичного, економічного і техніко-технологічного характеру. Тому вибір стратегії в загальному випадку не може бути здійснений на основі одного, навіть самого складного формального критерію, а вимагає проведення практично недетермінованих експертних оцінок, щодо яких відсутній чіткий алгоритм дій. Проте вибір оптимальної стратегії повинен витікати з правил раціонального економічного судження. Критерії економічної доцільності можуть використовуватися як критерії порівняльної переваги, коли розглядаються декілька альтернативних стратегій. Обрана з портфеля (набору) альтернатив за певними критеріями найбільш приваблива стратегія буде оптимальною. Так, найбільш ефективна стратегія може бути відхилена з урахуванням інших значущих для стратегії параметрів і, таким чином, не буде оптимальною. Тому поняття оптимальна щодо стратегії має більш широке тлумачення, ніж поняття ефективна або економічно доцільна, оскільки дозволяє врахувати більшу кількість чинників.

Будь-який вибір передбачає наявність критеріїв, на основі яких здійснюється вибір. Природно, що критеріїв відбору може бути багато, і тоді завдання оптимізації також буде припускати вибір найбільш важливих (значущих) критеріїв. Однак вибір оптимальних критеріїв, в свою чергу, потребують розробки інших критеріїв відбору і т.д.

Одним із методів обґрунтування стратегії підприємства є аналіз розривів. Це досить простий, але ефективний метод аналізу стратегії підприємства, що передбачає такі операції [1]:

виявлення конкретних показників стратегічного плану, що відповідають основному зацікавленню підприємства;

виявлення бажаної тенденції, яка змінює конкретний показник- стратегічного плану;
встановлення різниці між показниками стратегічного плану та можливостями, узгодженими реальним станом підприємства;

розробка спеціальних програм та способів дій, необхідних для- ліквідації розриву.

Розглянемо практичні аспекти застосування такого підходу на умовному прикладі. Оскільки розробка оптимальної стратегії передбачає приведення фактичних показників до

бажаного, оптимального можемо проаналізувати ключові показники успіху підприємства та визначити розрив між існуючим та оптимальним становищем.

При оцінюванні будемо використовувати п'ятибальну оцінку в залежності від відповідності бажаного та оптимального значення цільових орієнтирів (таблиця 1.2):

5 – фактичний стан перевищує оптимальний, необхідним є збереження позиції;

4 – фактичний стан відповідає оптимальному, є потенціал розвитку;

3 – існує прийнятний розрив між фактичним станом та оптимальним, відмічаються позитивні тенденції;

2 – існує значний розрив між фактичним станом та оптимальним, позитивні тенденції відсутні;

1 – критичний стан, ймовірність приведення до оптимального стану низька.

Оскільки для оцінювання використовуються кількісні показники, то їх приведення до 5-бальної оцінки здійснювалось нами порівнянням фактичного показника до нормативного з наступною градацією:

**Таблиця 1. Шкала переведення фактичних значень цільових орієнтирів у бали
(для показників-стимуляторів)**

Значення коефіцієнта співвідношення фактичного показника та нормативного ($K_{спів}$)	<0,25	0,25-0,49	0,5-0,74	0,75-1	1 і >
Бал	1	2	3	4	5

Джерело: [2].

Для оцінювання показники відповідно до методики [3, с.56] показники згруповані в наступні групи, що відображають ключові фактори успіху, тобто сукупність чинників ринкової та ресурсної орієнтації, які можуть вплинути на формування довгострокової конкурентоспроможності фірми і, відповідно, на її стратегічний успіх. У таблиці 2 нами представлено приклад оцінювання розриву між бажаними та оптимальними показниками.

Групи ключових факторів успіху та перелік показників не є вичерпним чи сталим, він може змінюватись відповідно до потреб дослідження, враховуючи специфіку діяльності підприємства. При обранні показників слід виходити з їх однакової спрямованості – показники стимулятори або де стимулятори. Зростання показників стимуляторів оцінюється позитивно (наприклад, фондвіддача, рентабельність, частка ринку тощо), тоді як для де стимуляторів позитивно вважається тенденція до зменшення (витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коефіцієнт зносу, коефіцієнт затовареності тощо). У такому випадку показники стимулятори оцінюються в балах по мірі їх зростання (від 1 до 5), тоді як у випадку застосування дестимуляторів – переведення у бали відбуватиметься у зворотному напрямі – чи вище коефіцієнт співвідношення – тим нижчий бал йому буде привласнюватись.

Отримані оцінки дозволяють зробити висновок про те, що у представленому умовному випадку рівень ефективності виробничої діяльності підприємства наближений до оптимального значення, що свідчить про потенційну можливість підприємства нарощувати виробництво та збільшувати масштаби діяльності. Найбільший розрив спостерігається за таким блоком як збут, тобто організація збуту не задовольняє потреби підприємства, в тому числі не сприяє досягненню поставлених цілей, тому що не використовує всі можливості (реклама, просування). Причиною цього є вузький асортимент продукції, який має суттєву залежність від сезонного попиту. Як наслідок – існує розрив між окремим фінансовими показниками та їх оптимальним значенням, що логічно витікає з браку грошових надходжень через низький попит на продукцію. Тому при обґрунтуванні стратегічних пріоритетів необхідним є досягнення оптимальних параметрів, перш за все, за рахунок збільшення попиту на продукцію, підвищення якості продукції, пошуку нових сегментів збуту продукції, покращення маркетингової діяльності.

Таблиця 2. Обґрунтування цільових характеристик оптимальної стратегії підприємства

КФУ	Цільові характеристики	К _ф	К _{опт}	К _{спів}	1	2	3	4	5
					<0,24	0,25-0,49	0,5-0,74	0,75-1	1 i >
Виробництво	1. Коефіцієнт використання виробничої потужності	0,6	1	0,60					
	2. Виробництво продукції на 1 грн. витрат, грн.	1,17	1,25	0,94					
	3. Рентабельність продукції, %	2,7	20	0,14					
	4. Фондовіддача, грн.	16,3	23	0,71					
	5. Матеріаловіддача, грн.	1,5	1,7	0,88					
	6. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,59	0,5	1,18					
Фінансовий стан	1. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,08	2	0,54					
	2. Коефіцієнт автономії	0,12	0,5	0,24					
	3. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,86	2	0,43					
	4. Рентабельність власного капіталу, %	15,6	15,5	1,01					
	5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,2	0,05					
Збут	1. Рентабельність витрат на збут, %	1	20	0,05					
	2. Доля ринку відносно конкурентів, %	0,01	1	0,01					
	3. Виручка в розрахунку на 1 грн. запасів готової продукції	2,33	6,7	0,35					
Продукція	1. Ширина асортименту	0,1	0,6	0,17					
	2. Коефіцієнт відповідності попиту	0,2	0,8	0,25					

Примітка. Дані умовні.

Перспективами подальших досліджень є застосування розглянутого підходу на матеріалах конкретного підприємства та побудова на основі отриманих результатів оптимальної стратегії його розвитку.

Список літератури

1. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент. URL: http://fictionbook.ru/autor/yuriyi_nikolaevich_lapiygin/strategicheskiyi_menedjment/read_online.html?page=14.
2. Козловський С.В., Семененко В.В., Шевчук Р.Ю. Теоретико-методологічні підходи визначення стійкості економічних систем. *Збірник наукових праць ВАНУ*. 2012. № 4 (70). С. 106-110.
3. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Стратегический менеджмент на предприятии: учебное пособие. М.: ИНФРА-М; Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. 246 с.

Кондратьєв Б.О.

аспірант кафедри економічного аналізу та обліку

Єршова Н.Ю.

*д. е. н., доцент, професор кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Управління діяльністю суб'єктів господарювання в умовах невизначеності ринкового середовища – нагальна проблема, вирішення якої залежить від ефективності інформаційного забезпечення. Інформатизація, глобалізація економіки сприяють радикальним змінам соціально-економічного середовища, в якому функціонують суб'єктів господарювання.

Інформація є найважливішим виробничим ресурсом, проблемам збільшення корисного ефекту від використання якої приділена увага багатьох вчених таких як І.О. Бланк, Н.Ю. Єршова, К.В. Щиборщ, С.Н. Лебедева, В.С. Рожнов, Ф.І. Хміль, Л.О. Терещенко та ін. [1-3]. У наукових працях висвітлені найважливіші теоретичні і практичні результати з таких питань, як класифікація і кодування інформації, визначення форм відображення зовнішнього середовища, розробка мовних засобів представлення інформації проектування баз даних. В теорії управління інформація визначається як сукупність відомостей про зміни, що відбуваються в системі і навколишньому середовищі, яка зменшує ступінь невизначеності наявних знань про конкретний об'єкт [4]. З позиції практичного використання інформації в процесі управління вважаємо за потрібне зазначити, що суть інформації становлять лише ті дані, які зменшують невизначеність з позиції менеджера, тобто визначають міру потенційних знань менеджера про процеси або явища в їх взаємозв'язку.

В широкому розумінні, інформаційне забезпечення це напрям управлінської діяльності, який полягає в розробці методів і форм роботи з інформацією, організації та контролю за інформацією з метою ефективного її зберігання, використання, а також обміну між системою і джерелами або користувачами інформації. Основна мета інформаційного забезпечення управління діяльністю – формування релевантної інформації відповідно до запитів користувачів, необхідної їм для прийняття обґрунтованих і зважених рішень, адекватного реагування на події, що відбуваються, а також розробці рекомендацій і пропозицій. Інформація має надходити до користувача (керівника або менеджера) в підготовленому форматі. Це потребує встановлення «інформаційного фільтру» на декількох гілках інформаційної «магістралі». Не менш важливим є визначення та систематизація дійсних інформаційних потреб апарату управління підприємства для ефективного виконання покладених на них функцій.

Сьогодні керівництво комерційних структур все більше усвідомлює необхідність в підрозділі, який займається інформаційною діяльністю. Це або інформаційно-аналітичний відділ, або відділ маркетингу, або відділ комерційної розвідки. Часто все залежить від ступеня розуміння керівництвом фірми ступеня важливості інформаційно-аналітичної роботи для безпеки всіх сторін діяльності підприємства.

На рис. 1 наведена функціональна схема інформаційно-аналітичного відділу.

Функціональна схема наведена з відокремленими технологічно взаємопов'язаними метафункціями координації та інформаційного забезпечення діяльності. Кожна з них має інформаційні входи і виходи: потоки документованої інформації та інформаційних повідомлень, що виникають у зв'язку з прийомом і передачею відомостей.

Функція координації включає процедури: реєстрацію завдань; розподіл за виконавцями (підрозділами); планування термінів і результатів виконання; доведення планів до виконавців; пошук та доставка необхідної для виконання робіт інформації; контроль виконання і надання звітів про результати виконання завдань.

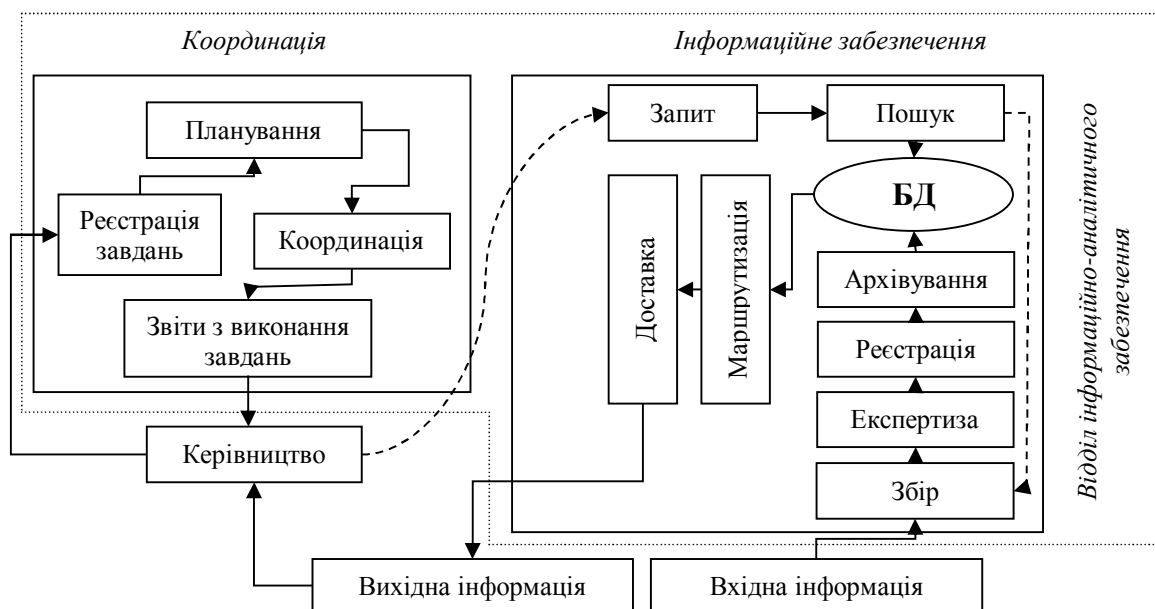


Рис. 1. Функціональна схема інформаційно-аналітичного відділу

Функції інформаційного забезпечення необхідно надати властивості не тільки фільтру, накопичувача і регулятора інформаційних потоків, а й виробника і постачальника необхідної для роботи менеджерів інформації. Система інформаційного забезпечення пов'язана з функцією координації і включає процедури: збір інформації та її експертизу; реєстрацію; маршрутизацію; комплектування; доставку; архівування.

Структурування метафункцій для конкретних цілей призводить до появи суттєвих відмінностей в організаційній будові і розподілі функцій між елементами інформаційно-аналітичного відділу підприємства. Структура інформаційно-аналітичного відділу невеликого офісу може бути представлений виконавчим директором, діловодом, секретарем і кур'єром. Інформаційно-аналітичний відділ великої компанії включає підрозділи оперативного управління, планування, обліку і звітності, інформаційної експертизи, інформаційного забезпечення, доставки кореспонденції і деякі інші. Це підвищує ефективність і якість координаційної роботи з інформаційного забезпечення та управління компанією. Для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління діяльністю підприємства потрібна оперативна, якісна інформація. Збір інформації – важлива функція інформаційно-аналітичного відділу підприємства. Невід'ємна частина налагодженої системи інформаційного забезпечення компанії – це механізм внутрішньофірмового інформування між підрозділами на основі механізму комунікацій.

Проте, особливостями організації інформаційно-аналітичного забезпечення на сучасних підприємствах є: відсутність загальної методології вирішення завдань організації; індивідуальний підхід до організації кожної конкретної системи управління; ізольоване вирішення завдань без урахування взаємозв'язку з іншими завданнями; нерівнозначна ступінь опрацювання різних завдань.

Список літератури

1. Бочкарев А.М. Актуалізація совершенствования систем информационного обеспечения промышленного предприятия. *Креативная экономика*. 2019. Том 13. № 6. С. 1205-1214.
2. Єршова Н.Ю. Діагностика у системі антикризового управління машинобудівними підприємствами : автореферат дисертації на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук; Спец. 08.00.04. Нац. техн. унів. «Харківський політехнічний інститут». Х., 2009. 20 с.
3. Денисенко М.П., Колос І.В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. *Економіка і держава*. 2006. № 7. С. 19-24.

4. Безбородова Т.В. Структурно-морфологічна модель системи інформаційного забезпечення процесу управління. *Економіка та держава*. 2007. № 4. С. 27-29.
5. Єршова Н.Ю. Інформаційно-комунікаційне забезпечення прийняття управлінських рішень економічними суб'єктами. *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка*. №. 39 (1). 2013. С. 96-101.

Котенко В.М.

студентка ФЕМП, освітній ступінь «магістр»

Миколайчук І.П.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ТА КОМПОНЕНТІВ РОЗВИТКУ УСПІШНОЇ КАР'ЄРИ ФАХІВЦІВ

В сучасних умовах фахівцю, орієнтованому на професійний розвиток, недостатньо отримати професійну освіту, маючи знання й уміння в межах обраної професії. Нинішній фахівець повинен сформувати уявлення про власну професійну кар'єру не лише в процесі навчання, а й розпочинаючи його, формуючи навички активної поведінки та ведучи невинний пошук сфери та виду зайнятості. Постійні зміни вимог до професійної кваліфікації фахівців під впливом різноманітних факторів та обґрунтування компонентів успіху обумовлюють актуальність даного дослідження.

Метою даного дослідження є з'ясування основних факторів, що впливають на розвиток успішної кар'єри, а також розробка рекомендацій щодо її реалізації фахівцем.

Дослідження з даної проблематики висвітлювали у своїх публікаціях численні закордонні науковці, серед яких найбільш відомими є: В. Біскуп, Т. Траверсе, Т. Лях, Д. Сьюпер, Д. Мак-Клелланд, С. Доннел та інші, а також такі вітчизняні дослідники як В. Савченко, М. Сафонова, М. Лукашевич, О. Кокун, Є. Гудкова, О. Мазяр, В. Кириченко, І. Краснощок, І. Лебедик тощо.

Розглядаючи сутність розвитку кар'єри фахівця, доцільно під цим процесом розуміти ті дії, що він здійснює для виконання індивідуального плану професійного розвитку. Прикладені фахівцем зусилля з планування і контролю за розвитком трудової кар'єри, витрати часу та ресурсів є доцільними в тому випадку, якщо вони надають не лише йому, а й організації суттєві переваги на ринку та формують її привабливий бренд [1, с. 209].

Критерії успішності кар'єри можуть розглядатися як кризь призму суб'єктивності людини, так і з позиції її професійного середовища й оцінюватися як у формі відчуттів, самооцінки досягнень, так і підкріплюються визнанням їх у професійному середовищі у вигляді підвищення на посаді, збільшенням рівня заробітної плати тощо. При цьому фахівець може відчувати потребу у зміні навичок, знань, при цьому інші люди сприйматимуть його професійне зростання тільки після того, як будуть бачити його конкретні результати (підвищення в посаді, кваліфікаційного розряду робітника, збільшення посадового окладу, додаткове преміювання та надбавки тощо). Розробленими концепціями професійного становлення особистості обґрунтовується той факт, що суб'єкт може бути й автором (ініціатором) побудови власної кар'єри, а також її об'єктом. Існують різні критерії класифікації кар'єр (рис. 1), що покладені в основу розроблення різних стратегій їх побудови.

Сутність кар'єрної стратегії визначається як специфічна система дій, призначених для адаптації або розвитку кар'єри особистості, спрямованих на її перетворення, або інших людей, на зміну умов і змісту професійної діяльності для досягнення цілей кар'єри [2].

За деякими дослідженнями науковців виявлено такі фактори та їх компоненти, що впливають на досягнення успішної кар'єри (табл. 1).

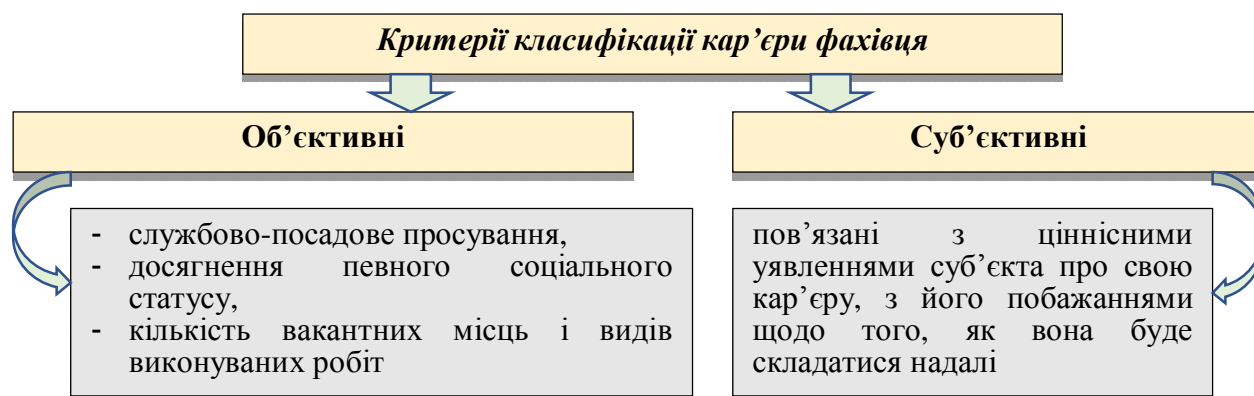


Рис. 1. Критерії класифікації кар'єри фахівця

Джерело: складено авторами за [2]

Таблиця 1. Фактори та компоненти розвитку успішної кар'єри фахівця

№ пор	Групи факторів	Компоненти успішної кар'єри
1	Особистісні	психофізіологічні, соціально-психологічні характеристики, індивідуальні здібності, в т.ч. талант, потенціал, рівень соціалізації
2	Соціально-трудова ситуація	партнерські зв'язки, організаційна структура, ієрархія робочих місць; формальні й неформальні стосунки, друзі, родина
3	Ринкові	ринкові можливості підприємства, рентабельність, управлінський потенціал, кон'юнктура ринку праці
4	Соціальні	пріоритети й дієвість соціальних «ліфтів» і «підіймачів» соціальних переміщень: освіта, родина, влада, організація створення матеріальних цінностей, професійні асоціації.

Джерело: складено авторами за [3]

Зауважимо, що кожен із факторів по-своєму впливає на швидкість ділової кар'єри та її темп. До того ж, інтенсивність і пріоритети факторів є різними на різних етапах кар'єри [3].

Саме тому варто націлити увагу на рекомендації щодо розвитку успішної кар'єри в різних наукових працях. Так, наприклад, на думку всесвітньо відомого американського підприємця Лі Якокки, успішну кар'єру менеджера йому дозволили зробити такі особистісні риси: рішучість; везіння; сила волі; «допомога багатьох гарних людей»; оптимізм; ввічливість і гарні манери; заповзятливість; ораторське мистецтво уміння викладати свої думки на папері; ерудиція; комунікабельність; престижна освіта у сфері гуманітарних наук; цілеспрямованість; уміння зосередитися й раціонально користуватися своїм часом; уміння визначати пріоритети; уміння розпізнавати характер людей; уміння визнавати свої помилки; уміння йти на ризик; уміння слухати так само, як говорити; самореклама [3].

За проведеними численними дослідженнями факторів успіху в бізнесі топ-менеджерів в різних країнах, головними їх секретами є такі правила:

1. *Бути наполегливим* (за американським виданням Business Insider). Бізнесмени наголошують, що наполегливість – це найголовніша якість, що потрібна для побудови успішної кар'єри.

2. *Бути лідером*. Так вважають всі без винятку опитувані топ-менеджери, вважаючи, що треба прагнути завжди стати найкращим у галузі.

3. *Зберігати власну особистість*. Ця рекомендація пов'язана із тим, що треба завжди брати приклад із успішних людей, але при цьому залишатися неповторною особистістю у виборі свого кар'єрного шляху.

4. *Бути готовим до змін.* Оскільки середовище змінюється занадто швидко, то зростають і темпи застарівання знань, які фахівці отримують з різних інформаційних джерел. Сучасний успішний фахівець повинен постійно відстежувати всі інновації та ринкові технології в галузі зайнятості.

5. Ризикувати і не здаватися, якщо справа «вигоріла». Для реалізації цього правила є багато прикладів того, що людина долає страх перед ризиками, поступово реалізуючи поставлену мету [4].

Такі правила можна об'єднати у формулу кар'єрного успіху фахівця:

Успіх = Наполегливість + Лідерські навички + Уміння > зберігати > своє "Я" +

Відсутність <страху <перед <ризиками + Готовність <до <змін

Практичне значення мають надані К. Маєвською рекомендації щодо використання п'яти базових інструментів для усвідомленої побудови кар'єри фахівцем. До них належить [5]:

- методика *SWOT-аналізу*, що використовується в кар'єрному плануванні і допомагає визначити сильні та слабкі сторони фахівця, а також фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на індивідуальний розвиток кар'єри;

- *інструмент Едгара Шейна «8 кар'єрних якорів»*, який дозволяє визначити мотиви, що спонукають людей прикладати зусилля для розвитку своєї кар'єри, зважаючи на різні знання, навички, мотиви та цінності людини;

- *методика «розбір польотів (After Action Review)»*, що використовується для аналізу помилок в певних життєвих та робочих ситуаціях (невдала співбесіда, неуспішні переговори або ризиковий проект тощо) та навчання для появи можливостей їх виправлення;

- *«креативна стратегія Діснея»* може використовувати будь-хто для віднаходження нестандартного рішення проблеми та побудови плану її вирішення;

- *модель GROW (G – Goal (мета): R (Reality) (реальність): O (Options) (варіанти): W (Will) (буду)* дозволяє ставити правильні питання та усвідомлено розвивати кар'єру.

Узагальнення численних досліджень наукових та методичних підходів, які допоможуть розвинути успішну кар'єру, показали, що їх можна звести до 5-ти основних (рис. 2):



Рис. 1. Компоненти розвитку успішної кар'єри фахівця

Джерело: побудова авторами

Отже, основними компонентами успішної кар'єри фахівця є його професійний розвиток із застосуванням сучасних інструментів кар'єрного зростання, розробленням дієвих технік психологічного впливу на формування адекватної поведінки особистості та її адаптації до реальних умов професійної діяльності. Важливими умовами кар'єрного успіху

фахівця є: розуміння сутності поняття «кар'єра» та способів управління індивідуальною кар'єрою; адекватна оцінка власних здібностей, раціональне прийняття кар'єрних рішень щодо вдалого вибору умов професійного зростання та підвищення рівня якості життя; зацікавленість у результатах власної праці й діяльності організації; чітке уявлення особистісних професійних перспектив щодо власної конкурентоспроможності та планування кар'єри.

Список літератури

1. Савченко В.А. Розвиток персоналу. Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2015. 505 с.
2. Лозовецька В.Т. Професійна кар'єра особистості в сучасних умовах: монографія. Київ: ППО НАПН України. 2015. 279 с.
3. Ведерніков М. Д., Літинська В. А. Аналіз факторів та цінностей, які впливають на кар'єру працівників підприємств. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_4_3/pdf/059-061.pdf.
4. 5 секретів успішної кар'єри, про які розповіли топ-менеджери. URL: <https://businessviews.com.ua/ru/personal-life/id/sekreti-uspishnoji-karjeri-1941/>.
5. Маєвська К. Направо підеш – успіх знайдеш: 5 інструментів для усвідомленої побудови кар'єри. URL: <https://thepoint.rabota.ua/5-instrumentiv-dlya-usvidomlenoyi-pobudovy-karyery/>.

Моїсєнко Т.Є.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки,
НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ЕТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

Транснаціональні корпорації характеризуються складною структурою функціонування, що реалізує диверсифікований підхід до організації бізнесу. Питання управління виробничо-комерційною і господарською діяльністю в таких умовах передбачає використання можливостей, які є доступними за рахунок особливих рис організації діяльності корпорацій. У зазначеному зв'язку, політика транснаціональних корпорацій щодо трансфертного ціноутворення виступає у ролі таких можливостей, проте питання етики їх застосування залишається відкритим та потребує обговорення.

Транснаціональні корпорації, як представники системного бізнесу, базують свою систему управління на процесному підході, характерною рисою якого є те, що результати роботи одного структурного підрозділу є «виходами» для нього і «входами» для іншого структурного підрозділу. У цьому зв'язку виникає питання обліку цих ресурсів, оскільки структурні підрозділи корпорації розглядаються як окремі центри відповідальності, оцінювання відбувається на основі операційного прибутку, віддачі від інвестицій, залишкового доходу або EVA (economic value added з англ. – економічної доданої вартості).

Так, вартість переданого ресурсу це дохід структурного підрозділу, що передає, і витрати того підрозділу, що купує. У практиці міжнародного бізнесу таку вартість називають внутрішньою ціною або трансфертною ціною. Трансфертна ціна (Transfer Price) – ціна, за якою один центр відповідальності передає свою продукцію або послугу іншому центру відповідальності, такий процес є встановленням внутрішніх розрахункових цін між сегментами однієї організації [1]. Оскільки питання безпосередньо стосується обліку, трансфертне ціноутворення здійснює суттєвий вплив на зміни у податковому законодавстві в усьому світі.

Податкове навантаження істотно відрізняється у різних країнах, а фінансовий менеджмент транснаціональної корпорації зорієнтований на отримання та максимізацію прибутку усієї корпорації, використовуючи інструменти досягнення поставленої мети до яких належить і трансфертне ціноутворення на користь найменш оподатковуваних елементів

структури. Отже, мотивом управління трансфертними цінами вбачаються саме податкові міркування. При цьому, приймаючі країни часто недоотримують податкові надходження в бюджет, тому етика застосування зазначених механізмів є актуальним питанням та потребує розгляду.

Так, існують транснаціональні компанії, які застосовують трансфертне ціноутворення добросовісно, що означає високий рівень відкритості інформації і прямий продаж своєї продукції іноземним споживачам за ринковими цінами, при цьому сплачуючи встановлені у регіоні податки до державного бюджету. У такому випадку, корпорація обирає етичний шлях провадження бізнес-діяльності, уникаючи репутаційних та можливих правових ризиків. Наприклад, корпорація Філіп Морріс належить до десяти найкрупніших платників корпоративного податку в країні базування та регулярно сплачує податки. У 2019 році корпорація сплатила податків на суму 40,1 млрд дол. США, що є значною часткою її прибутку. Цікаво відмітити, що і в Україні, ПрАТ «Філіп Морріс Україна» посідає 3 місце у рейтингу «ТОП-100 найбільших платників податків 2019» [1], а сума сплачених податків становить 17,2 млрд грн. У інших країнах є схожі рейтинги [2, 3], згідно яких, наприклад, індійська корпорація Oil and Natural Gas Corporation Limited (ONGC) знаходиться в десятці найбільших платників корпоративного податку в країні, незважаючи на постійні повідомлення про збитки, яких зазнають нафтові компанії. ONGC цього року сплатила податки на суму 49,13 млрд дол. США, що складає більше 50% отриманого нею прибутку.

Добросовісне застосування трансфертних цін реалізується у тому, що корпорації за рахунок своєї диверсифікованої структури, виконуючи глобальні і/або регіональні торговельні операції, мають можливість придбати товари у однієї зі своїх дочірніх компаній для перерозподілу серед інших дочірніх підрозділів, а не для прямого використання, а також зекономити при виплаті роялті дочірнім компаніям розташованим у інших регіонах. Ще одним прикладом отримання переваг від застосування трансфертного ціноутворення є діяльність американської компанії WorldCom, яка застосовує трансфертне ціноутворення з метою урізноманітнення торгових марок, брендів, товарних знаків, фірмових найменувань, інтелектуальної власності у цілому. При цьому, материнська компанія зареєстрована у юрисдикції з низьким податковим навантаженням та надавала ліцензії своїм дочірнім компаніям в обмін на щорічні виплати роялті. Використовуючи зазначений механізм, компанія зекономила близько 170 млн дол. США протягом року.

Справедливо відмітити, що високотехнологічні компанії часто вдаються до оптимізаційних схем [4], найбільш розповсюдженими і дозволеними до недавнього часу були наступні: «Подвійний ірландський» (Double Irish) та «Подвійний ірландський з голландським сендвічем» (Double Irish Dutch Sandwich) [5, 6]. Прибічниками зазначеного підходу є всесвітньо відомі корпорації США, такі, як Apple, Facebook, Google, Microsoft, Twitter, Oracle Corp, Pfizer Inc. Наведемо, як приклад, діяльність корпорації Apple, провідні продукти якої планшет Ipad та телефон Iphone виготовляються в Китаї і відправляються покупцям у будь-який куточок світу. Прибуток, отриманий корпорацією Apple від продажу в США, підлягає оподаткуванню за встановленою у країні ставкою 35%. Уникаючи вказаного податкового навантаження, корпорація переводить гроші ірландській філії у вигляді роялті. Таким чином, прибуток корпорації Apple у країні базування істотно знижується, як і, відповідно, надходження до бюджету країни. Дочірня ірландська компанія, використовуючи особливості законодавства своєї країни, переводить прибуток в офшор, де він не обкладається податком взагалі. Якщо Iphone і Ipad продаються за межами США, кошти від продажу надходять на іншу ірландську дочірню компанію Apple. Завдяки тому, що між Ірландією і Нідерландами укладено угоду про уникнення подвійного оподаткування, друга ірландська дочірня компанія Apple переводить прибуток в Нідерланди. Звідти прибуток надходить в першу дочірню компанію Apple, потім перенаправляється в офшори, відповідно, не обкладаючись податком. Таким чином, прибуток Apple, отриманий в Ірландії, повністю виправданий за стандартами діючої міжнародної податкової системи, оскільки вся економічна діяльність Apple має місце в Ірландії. Ірландська компанія закуповує запчастини,

підписує всі контракти і потім продає продукцію дистриб'юторам по всьому світу. Додана вартість створюється в Ірландії, а отже, там повинен бути сплачений податок. Цікаво відмітити, що корпорація Apple повинна була сплатити 59,2 млрд дол. США до бюджету країни США, якби весь її бізнес здійснювався на території Америки. Законодавчо виправдане застосування таких схем у 2020 році має припинитись, оскільки 2014 року уряд Ірландії проголосив курс на деофшоризацію свого законодавства і обмежив можливості використання "подвійних Ірландських", так, відповідно до затверджених змін, всі компанії, зареєстровані в Ірландії, обкладаються податком незалежно від місця здійснення їх управлінської діяльності.

Проте, межа етичного застосування вказаних механізмів є тонкою і, часто, у представників диверсифікованого міжнародного бізнесу виникає непереборне бажання перетнути її, що виражається в ухиленні від сплати податків. Крім того, варто зазначити і те, що не достатньо привабливе податкове законодавство деяких країн змушує великих виробників мінімізувати податкове навантаження на свої доходи шляхом використання схем з трансфертним ціноутворенням. Так, наприклад, відбувається і у взаємовідносинах ТНК з Україною [7].

Так, під увагою податкових органів розвинених країн світу знаходяться такі транснаціональні корпорації, як Microsoft, сума претензій до якої у США складає 4,5 млрд дол. США, Apple, сума заощаджених податків якої в США близько 44 млрд дол. США, а у країнах ЄС -14,3 млрд євро, Starbucks, Facebook та багато інших представників міжнародного корпоративного бізнесу. ТНК користуються тим, що податкові системи носять виключно національний характер. Міжнародна взаємодія в цій сфері має умовний характер і здійснюється переважно при вирішенні питань усунення подвійного оподаткування та координації діяльності податкових та правоохоронних органів. Це дозволяє корпораціям обирати зручну, з точки зору оподаткування, юрисдикцію. У разі виникнення спорів, представники ТНК стверджують, що їх податкова політика здійснюється в рамках міжнародного законодавства, оскільки вони застосовують методи податкового планування, що дозволяє їм не уникати податків, а мінімізувати їх.

Незважаючи на те, що в Україні поки немає компаній, які відповідають усім встановленим критеріям до визначення транснаціональної корпорації, вітчизняні компанії також використовують у своїй діяльності особливості трансфертного ціноутворення. Так, представники бізнес спільноти України використовують підхід, відповідно до якого поширеним є механізм, що супроводжується придбанням дочірніми або афілійованими структурами, які створені в країнах з низькими рівнем податкових ставок, цінних паперів материнської компанії і, як результат, отримання прибутку у вигляді дивідендів або роялті в зазначеній юрисдикції.

Отже, у сучасній ринковій економіці проблеми трансфертного ціноутворення актуальні не тільки для великих транснаціональних корпорацій, але і для більш скромних за своїми розмірами виробництв, розділених структурно на окремі центри відповідальності. Головною умовою можливості застосування трансфертних цін буде диверсифікована структура організації, а питання етичного або не етичного їх застосування залишається на розсуд їх фінансового менеджменту.

Список літератури

1. ТОП-100 платників податків, які у першому півріччі 2019 року сплатили до Зведеного бюджету України найбільше податків і зборів. - Вісник державної фіскальної служби України. - №7Д/2019 (7). URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100013932-zmist-36?issue=5719> (дата звернення 23.04.2020).
2. Top 40 Tax Heroes. URL: <http://www.michaelwest.com.au/top-40-tax-heroes/> (дата звернення 23.04.2020).
3. Who Pays Income Taxes. URL: <https://www.ntu.org/foundation/detail/who-pays-income-taxes-2016> (дата звернення 23.04.2020).
4. Intellectual Property Tax. - KPMG. - 4 December 2017. Archived from the original on 2 May 2018. Retrieved 1 May 2018.

5. Double Irish' with a 'Dutch Sandwich. - New York Times. - 28 April 2012.
6. Vanessa Houlder (9 October 2014). "What is the Double Irish". - The Financial Times. Archived from the original on 24 March 2018. Retrieved 23 March 2018.
7. Управлінський облік: сучасна теорія і практика : [навчальний посібник] / Ю.Ю. Верланов, С.А. Бурлан, О.Ю. Верланов. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2015. – 340 с.

Мота О.Є.

Науковий керівник: **Щербина О.В.**, к. е. н., доцент кафедри менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Щоб залишатися конкурентоспроможним в умовах ринкової економіки, промислового підприємству недостатньо лише виробляти продукцію, її потрібно в оптимальних обсягах розподілити по каналах збуту, тобто планувати збут як поточної продукції, так і нової. Ця робота на підприємстві покладається на відділ збуту, який тісно взаємодіє з відділом планування випуску промислової продукції та фінансовим підрозділом.

Управління збутовою діяльністю в світі стало ще більш складним процесом через пандемію COVID-19, що актуалізувало потребу в проведенні наукових досліджень, спрямованих на пошук шляхів задоволення ажіотажного попиту, пошук оптимальніших підходів планування збуту продукції та визначення особливостей здійснення цієї роботи в дистанційному режимі. Проте через абсолютну новизну проблеми з даною пандемією питання як підприємству результативно та ефективно здійснювати збутову діяльність є нерозкритим.

Майже 60% власників бізнесу продовжують діяльність під час пандемії (це переважно великий та середній бізнес) [1], проте без ефективного управління збутовою діяльністю є велика ймовірність банкрутства. Кожному підприємству в такий складний період потрібно адаптуватися та гнучко реагувати на запити ринку. При ефективному управлінні збутовою діяльністю підприємство зможе раціонально розподілити продукцію між каналами збуту з метою отримання максимальної рентабельності. В період пандемії люди скуповують продукцію промислового характеру більше, ніж зазвичай. І перед відділом збуту постає задача – максимально задовольнити попит, щоб уникнути недоотриманого прибутку, враховуючи обмежені виробничі потужності, і взаємодіяти з клієнтами так, щоб отримати якнайшвидше кошти.

Дослідження теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо покращення управління збутовою діяльністю промислового підприємства з виробництва паперових виробів в умовах пандемії, обґрунтування нових, актуальних рішень з оптимізації та гармонізації продажу та випуску продукції в період ажіотажу.

В даній роботі для досягнення мети використовуються такі методи дослідження: аналіз та узагальнення наукової літератури та практичної діяльності промислового підприємства з власного досвіду, абстрактно-логічний метод у процесі формування висновків та пропозицій, загальнонаукові методи аналізу та синтезу.

Процеси збутової діяльності підприємств на теоретичному і методологічному рівнях досліджували як іноземні, так і вітчизняні науковці: Абрамович І.А., Бурцев В.В., Барановський С.І., Друккер П.Ф., Залозна Н.В., Іваночко Н.В., Огерчук Ю.В., Прайснер А., Проволоцька О., Саннікова С.Ф., Шевчик М.Г. Однак досі сутність збутової діяльності в економічній літературі трактується неоднозначно. Найбільш вдале визначення збуту надав Бурцев В.В. [2], він характеризує збут з маркетингової та фінансової сторін, робить акцент на необхідності вивчення кон'юнктури ринку, попиту і виробничих можливостей до початку виробництва, і на підставі цього формувати політику і проводити збутову діяльність. Тобто

мова йде не просто про процес продажу товарів, сенс полягає в узгодженості можливостей підприємства з потребами ринку для задоволення обох сторін.

На сьогодні приділяється пильна увага вчених-теоретиків і спеціалістів-практиків вивченню проблем збуту, однак теоретичні та практичні аспекти управління збутовою діяльністю майже недосліджені. Найбільш вдале визначення терміну управління збутовою діяльністю надає автор Проволоцька О.[3], оскільки нею перелічені правильні функції управління і вказано про досягнення мети. Тому, на нашу думку, доцільно проаналізувати особливості управління збутовою діяльністю в період пандемії в розрізі кожної управлінської функції з точки зору управління персоналом та клієнтами.

Сутність управління збутовою діяльністю розкривається через такі основні управлінські функції, як планування, організація, мотивація і контроль.

В період пандемії планування збутової діяльності здійснюють в масштабах декількох днів, тижнів чи на короткострокову перспективу. Управляючи замовленнями клієнтів, з одного боку, формується статистична база для подальших процесів планування попиту, з іншого, створюються дані для виконання цих замовлень.

Попит на промислові товари, а саме на паперові вироби в період пандемії зростає [1] і з'являються замовлення, які не вкладаються в прогнозний попит, вони неочікувано великі. Це «аномальні» замовлення, які слід відокремлювати від регулярних і створити для них окрему статистичну базу для прогнозування попиту. «Аномальний» попит призводить до збільшення замовлень, збільшення обсягу виробництва, і відповідно, виробничих потужностей, витрат на закупівлю додаткової сировини.

В звичайній діяльності збут здійснюється в умовах «необмеженої» виробничої потужності, реалізує всі замовлення. А в період ажіотажу продукції промислового характеру починає більше взаємодіяти з відділом планування випуску продукції, залучається та фіксується максимально можлива виробнича потужність і визначається максимальна кількість замовлень на виробництво. Постає нова головна задача перед відділом збуту – зіставити реальні можливості підприємства і те, що вимагається зі сторони клієнтів.

Завданнями функції організація в збуті є: створення внутрішньофірмових і посередницьких систем розподілу продукції; пошук найбільш ефективних каналів і форм розподілу; організація прийому, збереження, транспортування, реалізації продукції; встановлення договірних відносин на постачання продукції; організація післяпродажного обслуговування [4]. Щодо організації роботи в період пандемії, то якщо є можливість - менеджерів, економістів зі збуту переводять на дистанційну роботу, а офісних працівників розсаджують по окремих кабінетах відповідно до наказів. Зазвичай підприємства мають власну програму, до якої підключений кожний працівник, і дистанційно збутовий персонал працює також через неї. Так відбувається взаємодія усіх підрозділів підприємства і контроль за діяльністю. Під стимулюванням збуту розглядають комплекс інструментів, що застосовуються для здійснення впливу на покупців, торгових посередників, працівників відділу збуту з метою зростання обсягу продажів у короткостроковому періоді з одночасним збільшенням числа нових покупців [4]. Однак в період пандемії стимулювати продажі паперових виробів недоречно. Співробітники компанії повинні мати можливість на належному рівні обслуговувати покупців, вміти коректно відмовити клієнту в продажі якщо він не входить в пріоритет, але так, щоб взагалі не втратити клієнта в майбутньому.

В контролі можна виділити два напрямки: контроль за роботою менеджерів, економістів зі збуту; контроль виконання планів по виробництву, складуванню, відвантаженню і реалізації продукції. Під час дистанційної роботи керівнику відділу збуту потрібно частіше перевіряти стан замовлень через програму підприємства. За допомогою компанії Humanuze практикується контроль персоналу [5]. Вимірюється тривалість онлайн-конференції, активність електронної пошти організації, але з міркувань конфіденційності не перевіряється вміст. Потім створюється графік, який приблизно показує коли працівник відділу збуту не зайнятий роботою, а які підгрупи навпаки дуже згуртовані, продуктивні.

Отже, керівники повинні забезпечити безпеку та добробут персоналу, щоб в подальшому це не загрожувало здоров'ю та їхнім сім'ям. Якщо є власна програма підприємства, то робота і далі відбувається в тому ж режимі, тільки з іншого комп'ютера. Якщо потрібно підписати договір, звіт, то дистанційний персонал їх виконує, а офісний роздруковує та відносить для затвердження керівнику. Дистанційна робота відділу збуту не впливає на якість обслуговування клієнтів, проблема в іншому – неможливості задовольнити ажіотажний попит. Враховуючи теоретичні розробки та практичний досвід, можна стверджувати, що підприємствам в період пандемії для успішної діяльності на ринку потрібно вміти адаптуватися до зовнішнього середовища і вчасно впроваджувати ефективні організаційні зміни. Одним з варіантів вирішення проблеми з ажіотажним попитом для відділу збуту є перепроектування роботи і тимчасова зміна ОСУ. ОСУ дивізіонального типу за видами продукту чи територіальну доречно змінити за групами споживачів, тому що відділ збуту вимушений диференціювати клієнтів за ступенем їх рентабельності та дотриманням фінансової дисципліни. У випадку простроченої дебіторської заборгованості пропонуємо припинити відвантаження йому продукції, а з керованим клієнтом - відстрочити замовлення на найближчу перспективу. Важливо слідкувати за новими нормативними актами щодо квот на експорт продукції промислового характеру. Для більшої мотивації персоналу в період пандемії рекомендується збільшити посадовий оклад і адаптувати офіси до безпечних умови праці, щоб персонал відчував свою цінність для компанії. Пропонуємо вмикати віддалені робочі програми, вивчати альтернативні варіанти голосових і чатових функцій, а приймати рішення на онлайн-конференціях через програму Zoom.

Отже, основною особливістю управління збутовою діяльністю промислового підприємства в період пандемії є частковий перехід на дистанційний режим. Персонал відділу збуту повинен мати самодисципліну, дотримуватися режиму робочого часу, дбати про здоров'я, усвідомлювати свою відповідальність. Керівництву потрібно частіше контролювати роботу підлеглих, узгоджувати питання про обсяги та умови продажу з відділом планування випуску продукції та фінансовим відділом. І, щоб вчасно адаптуватися до нових обмежень – готуватися до повного переходу на дистанційний режим.

Список літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Щомісячний аналіз «Очікування промислових підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності за видами економічної діяльності та основними промисловими групами». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бурцев В.В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2007. № 6. С. 145-151.
3. Проволоцька О.М. Управління збутом промислової продукції в комплексі маркетингу: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.06.01. – К.: Українська академія зовнішньої торгівлі, 2003. – 20 с.
4. Барановский С. И., Шишло С. В. Метод. пособ.: Управление сбытом. 2012. 38 с.
5. Alex 'Sandy' Article 'Pentland Managing the Flow of Ideas in a Pandemic' URL: <https://sloanreview.mit.edu/article/managing-the-flow-of-ideas-in-a-pandemic/>.

Мусійчук Є.І.

студентка 2 курсу спеціальності 073 «Менеджмент»,

Науковий керівник: Ткачук Н.М., к. е. н., доцент,

доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,

*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
м. Хмельницький, Україна*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Основним призначенням підприємств виробництва металоконструкцій з є виготовлення готових виробів, здатних конкурувати на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Асортимент продукції, що виготовляється на таких підприємствах, передбачає наявність і

використання значної кількості виробничих запасів. Сучасні умови господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку, тобто законів попиту і пропозиції та конкурентної боротьби, примушують українські підприємства швидко адаптуватись до змін ринкового середовища та уникати необґрунтованого ризику, приймаючи управлінські рішення щодо використання всіх наявних виробничих ресурсів і, зокрема, виробничих запасів.

Одним з таких управлінських рішень є аналіз постачальників та вибір. Слід зазначити, що вибір підприємством постачальника матеріальних ресурсів залежить від спроможності задовольнити критерії, за якими підприємство отримує конкурентні переваги, вибравши певного постачальника. Якщо постачальник не відповідає основним критеріям, то він не розглядається як потенційний. В якості таких критеріїв, може бути можливість отримання знижки або відстрочки платежу, організація доставки за рахунок постачальника, строки постачання тощо.

Загалом виділяють два основних підходи до вирішення задачі вибору найкращого постачальника із загальної кількості пропозицій на ринку.

Перший підхід – аналітичний, який ґрунтується на розрахунковому ряду показників, що характеризують постачальника. Недоліком цього підходу є те, що потенційний постачальник не завжди надає повну інформацію про себе. Таким чином, при відсутності даних про певні параметри, розрахунки не відображають в повній мірі доцільність співпраці з таким постачальником.

Другий підхід – експертний, що ґрунтується на оцінках постачальника спеціалістами, які можуть адекватно оцінити ті чи інші параметри, що характеризують постачальника. Таким чином, вибір постачальника здійснюється на основі отриманих рейтингів або інтегральних експертних оцінок. Недоліком цього методу є суб'єктивність експертів при виборі між двома чи трьома постачальниками. Проте, при зростанні їх кількості фактор суб'єктивізму зменшується, так як збільшується кількість оцінок [1].

Таким чином, прийняття рішення щодо вибору найкращого постачальника з усієї сукупності потенційних партнерів, ґрунтується на виборі того з них, хто набрав найбільше значення на числовій шкалі. Для розрахунку цієї шкали необхідно встановити коефіцієнти вагомості факторів та постачальників. При цьому, сума всіх коефіцієнтів вагомості факторів має дорівнювати одиниці.

Такий підхід було застосовано для обґрунтування вибору постачальників ТОВ «Модуль-Україна». Шляхом опитування працівників відповідних відділів (бюро матеріально-технічного постачання, бюро комплектації устаткування, виробничо-розподільче бюро, бюро логістики) відібрані наступні оціночні параметри (табл. 1), які було розраховано для діючого та двох потенційних постачальників матеріальних ресурсів. Оцінювання здійснювалось десятима фахівцями зазначених вище підрозділів за десятибальною шкалою, де 10 балів – найвища оцінка, 1- найнижча оцінка.

Як видно з наведених у табл.1 даних, найбільш привабливим постачальником для ТОВ «Модуль-Україна» є ТОВ «Baramist Int. Limited» (м.Дніпро), яке має сумарну оцінку 7,83 балів. Слід зазначити, що підприємство ТОВ «ІСТ ЛОУД ГРУП» (м.Київ) має також високі показники (7,05), а тому може розглядатись як альтернативний варіант у випадку зриву постачання або погіршення умов з боку головного постачальника. Результати оцінювання постачальників також представляються у вигляді пелюсткової діаграми для більш наочної демонстрації (рис.1).

Слід зазначити, що остаточне рішення при виборі постачальника має приймати менеджер на основі аналітичної інформації та набутого досвіду. В результаті оцінювання декілька постачальників можуть отримати однакові бали, в такому випадку необхідно збільшити або зменшити кількість показників, що впливають на оцінювання, застосувати додаткові критерії. Як бачимо, що отримані оцінки для діючого та потенційних постачальників ТОВ «Модуль-Україна» далекі від еталонних, що обумовлює необхідність постійного пошуку постачальників та моніторингу ринку сировини.

Таблиця 1. Вибір постачальників ТОВ «Модуль-Україна» за методом рейтингування*

Критерій оцінки	Питома вага критерію	Baramist Int. Limited (м. Дніпро)		ТОВ "Торговий Дім" Український кольоровий прокат" (м. Київ)		ТОВ "ІСТ ЛОУД ГРУП" (м. Київ)	
		бал	зважена оцінка (ст.2*3)	бал	зважена оцінка (ст.2*5)	бал	зважена оцінка (ст.2*7)
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Надійність поставки (штраф у разі недотримання умов угоди)	0,15	8	1,2	7	1,05	8	1,2
2. Ціна	0,2	8	1,6	7	1,4	6	1,2
3.Відповідність якісних характеристик	0,15	9	1,35	5	0,75	7	1,05
4. Можливість отримання знижки	0,12	7	0,84	4	0,48	5	0,6
5. Умови постачання (доставка за рахунок продавця чи покупця)	0,2	7	1,4	4	0,8	6	1,2
6. Мінімальний об'єм партії поставки	0,1	8	0,8	9	0,9	10	1
7. Терміни виконання замовлень	0,08	8	0,64	7	0,56	10	0,8
Разом	1	-	7,83	-	5,94	-	7,05

*Примітка. Складено автором на основі власних спостережень.

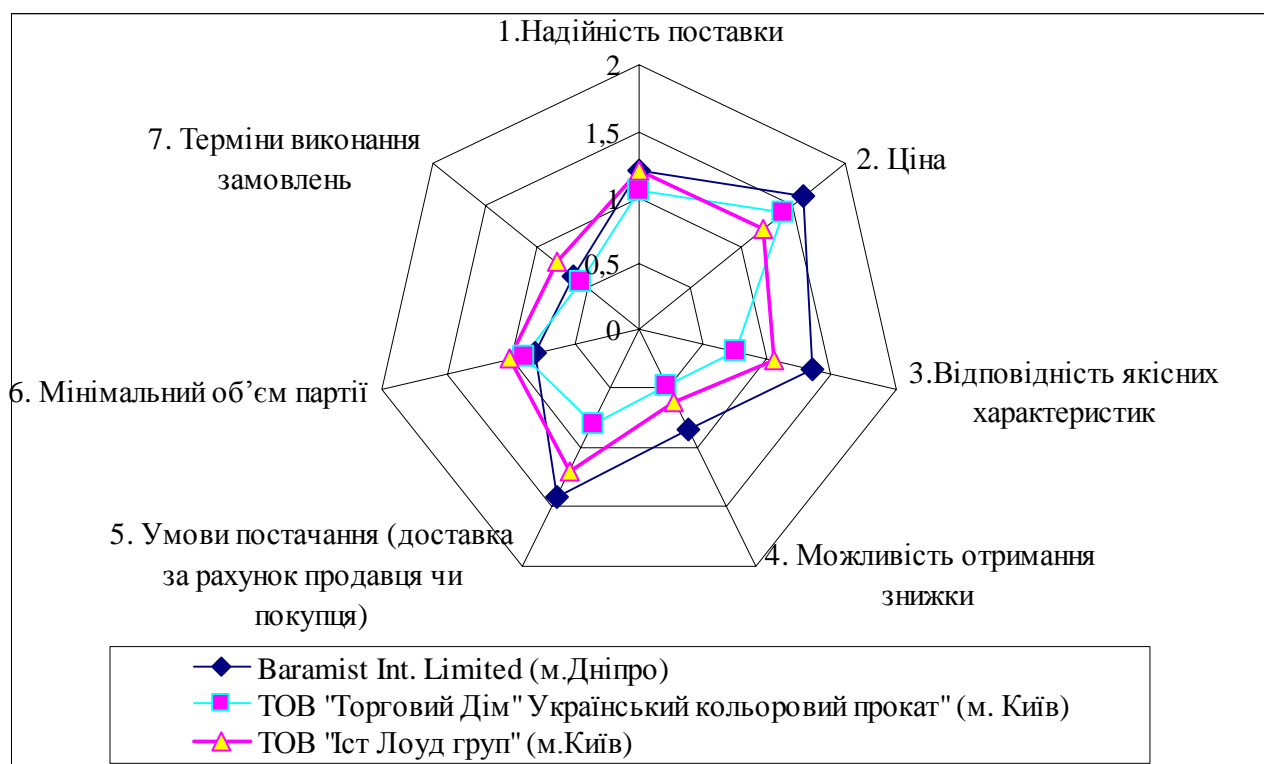


Рис.1. Рейтингова оцінка постачальників матеріальних ресурсів для ТОВ «Модуль-Україна»*

*Примітка. Складено автором на основі табл.1.

До організаційних процедур впровадження моніторингу постачальників слід віднести необхідність затвердження на ТОВ «Модуль-Україна» Положення «Про порядок оцінки постачальників», в якому потрібно чітко прописати процедуру та критерії оцінювання.

Крім того, ми пропонуємо ТОВ «Модуль-Україна» створити власну базу постачальників для оцінки надійності ділових партнерів, при цьому використовувати сучасні доступні технічні засоби інтернету, соціальні мережі, публічні рейтинги, відкриті тендерні площадки та інші. На основі інформації, доступної з цих джерел, можемо запропонувати систему показників аналізу репутації постачальників (табл. 2).

Таблиця 2. Інформаційно-аналітична інформація бази постачальників підприємства ТОВ «Модуль-Україна»*

Інформація	Джерело інформація	Характеристика
Загальна інформація		
Карточка компанії	Єдиний державний реєстр юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців Міністерства юстиції України YouControl Соціальні мережі	Назва підприємства Юридична адреса, адреса виробничих потужностей Телефон. Інтернет-сторінка, IP-адреса Засновники Дата реєстрації Види діяльності
Спеціальна інформація		
Оцінка благонадійності	Єдиний державний реєстр судових рішень Єдиний реєстр боржників Міністерства юстиції України Правова система МЕГА-НАУ Соціальні мережі	Наявність судових процесів Відомості про банкрутство/реорганізацію Інформація щодо шахрайств за час підприємницької діяльності
Економічні показники	Інтернет-сторінка постачальника Інтернет-портал Агентства smida.gov.ua	Ймовірність банкрутства Фінансовий стан Ліцензії Патенти і товарні знаки Партнери
Умови співпраці	Інтернет-сторінка Соціальні мережі	Стабільність цін на об'єкти постачання, Терміни та обсяги постачання.

*Примітка. Складено автором власних досліджень.

Ефективність управління виробничими запасами залежатиме від актуальності та повноти отримуваної підприємством інформації про постачальників. Джерелами інформації в цьому випадку можуть бути: дані, опубліковані в ЗМІ, Інтернет-ресурсах, спеціалізовані бази даних, оперативні дані правоохоронних органів, результати маркетингових, соціологічних та аналітичних досліджень та ін.

На основі такої інформації усі постачальники (за кожним видом ресурсів) поділяються на декілька видів – надійний, можливий, сумнівний. Поділ постачальників на типи може бути і більш ґрунтовним опрацювання, адже постачальники можуть бути поділені і за іншими умовами: умови кредитування, знижки і т.д.

Віднесення постачальника до категорії «не надійних» здійснюється на основі таких показників: невиконання/несвоєчасне виконання умов договору з вини постачальника; постачання продукції, що не відповідає заявленим характеристикам; не підписання / розірвання договору переможцем конкурсної процедури; відомості про відкриття справи про

банкрутство або його банкрутство, стан реорганізації; притягнення постачальника до відповідальності за махінації у сфері державних закупівель або корупційних правопорушень; надання недостовірної інформації або навмисне не подання інформації, що має значення для оцінки фінансової спроможності постачальника; здійснення постачальником інших дій, що ініціюють ризики економічним інтересам ТОВ «Модуль-Україна» і можуть привести до негативних наслідків.

Для впорядкування й систематизації такого роду інформації рекомендується створення депозитарію, у якому зберігається інформація про постачальника, в т.ч. його внутрішній устрій, господарські зв'язки, історія взаємодії з ним тощо. Таке сховище даних має бути всеосяжним електронним каталогом, що містить як технічні специфікації всіх закуповуваних на підприємстві матеріальних ресурсів, так і список всіх постачальників, здатних поставити ці матеріальні ресурси, історію взаємовідносин з ними, хронологію закупівель і використання кожного матеріального ресурсу тощо [2]. Сховище даних є динамічною системою, що акумулює історичні й поточні дані. Його використання дозволяє, з одного боку, інтегрувати записи про всі трансакції і потоки підприємства, по-друге, підготувати базу для багатокритеріальної оцінки й вибору постачальників. Формування такої бази за допомогою програмних продуктів дозволить автоматизувати процедуру оцінювання постачальників, забезпечить швидкий пошук інформації про них, а також спростить вибір постачальників за відповідним критерієм.

Список літератури

1. Кондратюк Д.М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1 (11). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53.
2. Проект автоматизації закупок производителя оборудования для горной промышленности Komatsu позволил оптимизировать взаимоотношения с поставщиками. *E-commerce.ru – информационно – консалтинговый центр по электронному бизнесу*. URL: <http://www.e-commerce.ru/reviews/ experience/exp5.html>.

Портна О.В.

*д. е. н., доцент, професор кафедри управління та адміністрування,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ВСІХ РІВНЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ З УРАХУВАННЯМ ІНТЕРЕСІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ РОЗВИТКУ

У процесі розвитку як всіх економічних суб'єктів, так і економічних систем в цілому будь-якого рівня великого значення набуває динамічний вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, що дають поштовх до впровадження змін й ефективного управління ними. Ці процеси можливо оптимізувати та прискорити на основі урахування інтересів усіх стейкхолдерів розвитку. Таким чином, процеси ефективного управління позитивними змінами всіх суб'єктів економічної системи з урахуванням інтересів зацікавлених сторін потребує систематичного та системного опрацювання.

Як вже зазначалося [3, с. 51], ефективного управління змінами знаходить свою реалізацію у розрізі всіх суб'єктів економіки на всіх рівнях економічної системи у покращенні результатів діяльності, підвищенні конкурентоспроможності тощо, тобто якісних і кількісних позитивних змінах функціонування суб'єктів господарювання. Також актуальним стає [3, с. 53], що зараз в умовах докорінних змін політичного та економічного курсу країни, активної інтеграції у європейське співтовариство, високої турбулентності внутрішнього і зовнішнього середовища всі суб'єкти господарювання для забезпечення стабільності та довготривалого розвитку повинні не тільки бути готовими до змін, а й постійно реалізовувати проекти змін на засадах забезпечення та підвищення їх фінансово-економічної ефективності. Тобто, зростає значення сучасного адекватного розуміння та

сприйняття проблеми ефективності управління змінами в усіх сферах та рівнях фінансово-економічної системи [3, с. 54; 4], що є неможливим без урахування та поєднання інтересів усіх груп стейкхолдерів розвитку, підвищення зацікавленості та залучення до процесів позитивних змін усіх суб'єктів економічної системи.

Фахівці наголошують [1, с. 5], що ефективне управління розвитком економіки пов'язане з розумінням світових тенденцій та використанням закономірностей глобальної економіки, що передбачає формування нових «точок росту». Сьогодні суспільство починає усвідомлювати, що стан економічного розвитку прямо залежить від можливості та рівня зацікавленості стейкхолдерів займатися розвитком.

Відповідно, це вимагає ширших управлінських підходів із застосуванням як глибших знань, так і розуміння зазначених процесів та їх стейкхолдерів.

На справедливую думку фахівців [1, с. 3], глобалізація економіки та ріст інтернаціоналізації буття змінили ролі основних учасників ринку, перерозподілили відповідальності за економічний розвиток. Забезпечення позитивного тренду розвитку стає дедалі більш технологічним і складним. Тепер суб'єктами як внутрішніх (національних), так і зовнішніх (міжнародних) економічних відносин найчастіше виступають як окремі підприємства, регіони, так і територіальні громади тощо. Сьогодні чітко простежується, що задля досягнення успіху зусилля всіх як учасників, так і стейкхолдерів розвитку повинні бути більш продуманими, стратегічними, планованими, амбітними та інноваційними.

Спираючись на попередні напрацювання [1, с. 3], можна резюмувати, що з перебігом останніх років у розвинутих країнах світу відбулися суттєві зміни в поглядах як на розвиток, так і на процеси, що його забезпечують, і ці зміни стосуються трьох напрямків. По-перше, змінилися рівні відповідальності за здійснення розвитку. Перерозподілилася відповідальність за якість праці, навчання, відпочинку та життя населення. По-друге, змінилася методологія здійснення процесу управління розвитком. Уся діяльність підпорядкована стратегії, яка створюється і реалізовується через перманентну плановану проектну діяльність, підпорядковану стратегії. По-третє, відбулася зміна суб'єктів управління.

На нашу думку, забезпечення позитивних змін на всіх рівнях економічної системи, підвищення ефективності фінансово-економічних процесів потребує не тільки врахування, а й узгодження інтересів усіх стейкхолдерів розвитку.

Як вважає О. Ляшенко [2, с. 55], генеза інтересу полягає у свідомому відборі суб'єктом найважливіших для нього потреб, що підлягають задоволенню, та визначенні способів їх реалізації. Загалом будь-які інтереси тісно пов'язані між собою, оскільки за своєю сутністю вони завжди відображають інтереси людини як соціальної істоти, проте такий стан речей не тільки не суперечить наявності чисельних різновидів інтересів, але і багато в чому їх пояснює. Будь-який економічний інтерес являє собою складну систему економічних потреб суб'єктів господарської діяльності.

Розмаїття інтересів, у т. ч. фінансово-економічних, властиве всім суб'єктам економіки, соціуму. Широке розмаїття таких інтересів, особливо фінансово-економічних, стає також чинниками виникнення протиріч, конфліктів, що, у свою чергу, стає вагомою сферою вивчення для підвищення ефективності управління.

Беручи до уваги дослідження О. Ляшенко [2, с. 56-58], слід визнати, що процес задоволення інтересів є достатньо складним з багатьох причин: великої кількості внутрішніх економічних інтересів стейкхолдерів розвитку, які мають бути узгоджені між собою; численних фінансово-економічних інтересів стейкхолдерів зовнішнього середовища, що підлягають узгодженню у процесі взаємодії як з суб'єктом економіки, так і між собою; складності та суперечливості всіх груп фінансово-економічних інтересів, можливостей та пріоритетів розвитку, а також способів їх узгодження тощо.

Тобто можна резюмувати, що сьогодні для забезпечення ефективних позитивних змін усіх економічних суб'єктів на всіх рівнях економічної системи з урахуванням фінансово-

економічних інтересів усіх стейкхолдерів необхідно розуміти сучасні особливості розвитку, володіти актуальними знаннями та інформацією, набувати відповідних управлінських навичок та досвіду, щоб забезпечуючи більшу адаптивність у світі нових складних реалій, вирішувати питання розвитку: забезпечувати зростання доходів усіх економічних суб'єктів; збільшувати зайнятість населення, створюючи нові робочі місця; залучати інвестиції, як важливого фінансового підґрунтя забезпечення процесів відтворення; покращувати якість життя, як вагомого індикатора сталого розвитку.

Список літератури

1. Васильченко Г., Парасюк І., Єременко Н. Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування. Асоціація міст України. К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ». 2015. 256 с.
2. Ляшенко О. Економічні інтереси стейкхолдерів підприємства: діалектична взаємодія, систематизація, вибір способів узгодження. *Вісник ТНЕУ*. № 2. 2013. С. 54-61.
3. Портна О.В. Фінансова стабільність як індикатор ефективності управління змінами в усіх сферах національної фінансово-економічної системи. *Соціальна економіка*. Вип. 56. 2018. С. 50-55.
4. Портна О.В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи. *Проблеми економіки*. № 4. 2012. С. 205-208.

Самарічева Т.А.

к. е. н, доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування

Федорчук Д.А.

*студентка магістратури за спеціальністю 073 «Менеджмент»,
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
м. Хмельницький, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НОВИХ ВИДІВ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розробка нових товарів і періодичне оновлення виробництва є одним з основних напрямків, що забезпечують економічне зростання підприємств України в умовах формування сучасної економіки. Періодично оновлюючи продукцію, що випускається, підприємства поліпшують результати своєї фінансово-господарської діяльності за рахунок надання споживачам тієї продукції, яку вони потребують. Збільшення власних фінансових ресурсів підприємства на пряму залежить від суми прибутку, що отримується ним. Така сума може прирости шляхом освоєння випуску нових виробів, збільшення обсягів виробництва, зниження витрат.

Насамперед слід з'ясувати, яку продукцію виробляти на підприємстві та в якій кількості. При цьому доцільно враховувати:

- попит на продукцію;
- кон'юнктуру ринку (рівень та динаміку цін, наявність конкурентів і цін на їхню продукцію, тощо);
- наявність виробничих потужностей та площин, трудових, матеріальних та інвестиційних ресурсів.

При плануванні підприємством розробки нових товарів необхідно, насамперед, з'ясувати на якій стадії життєвого циклу знаходяться представлені на ринку аналоги. Перед прийняттям стратегічного рішення щодо впровадження нового виробу проводиться ідентифікація стадії його життєвого циклу, в ході якої стадії відрізняють одну від одної за допомогою таких основних показників як відсоток зростання обсягів продажу, конкурентна позиція, привабливість ринку тощо [1, с. 113].

Практика господарювання свідчить про те, що нову продукцію слід впроваджувати тоді, коли попередня перебуває в фазі зрілості. На думку спеціалістів з управління, асортимент вважається вдалим, коли: 30-40 % продукції перебувають в стадії росту; 30-40 %

– у стадії зрілості; 10-20 % – у стадії впровадження; решта може перебувати у стадії народження або спаду.

Для кожного нового товару компанія повинна розробити стратегію його життєвого циклу. Життєвий цикл товару включає в себе п'ять етапів: етап розробки товару; виведення на ринок; зростання; зрілості; занепаду.

Процес розробки нового продукту складається з восьми етапів [2, с. 121]:

- генерація ідей (систематичний пошук ідей про нові продукти);
- відбір ідей (аналіз всіх висунутих ідей про новий продукт з метою відсіювання неперспективних на найбільш ранній стадії розробки);
- розробка концепції та її перевірка;
- розробка маркетингової стратегії;
- аналіз бізнесу (оцінка для нового продукту передбачуваних величин обсягу продажів, витрат і прибутку);
- розробка безпосередньо продукту;
- пробний маркетинг (перевірка продукту і маркетингової програми в реальних ринкових умовах);
- комерційне виробництво.

Для підвищення прибутковості підприємства потрібно ввести новий вид продукції який повинен мати такі властивості, що якісно відрізнятимуть його від продукції інших виробників, які реалізуються.

Такими властивостями має бути:

1. Високий рівень якості. Потрібно закупити нові лінії для виробництва даних виробів, що передбачатимуть використання тільки правильно збалансованих технологій, витриманих відповідно до стандартів якості. Тільки тоді продукція задовольнить споживача і виступатиме міцним фундаментом конкурентоздатності готової продукції.

2. Доступність для більшості споживачів.

3. Здатність задовольнити певну потребу людини.

Товар повинен відповідати тим потребам, які сформувалися до моменту виходу продукту на ринок. Спеціальне місце в концепції нового товару займає технологія позиціонування.

Визначаючи позицію товару серед товарів конкурентів можна виділити 2 можливих напрямки позиціонування (по Ф. Котлеру):

1. Позиціонувати товар з одним з діючих конкурентів (конкурентне позиціонування) і боротися за частку ринку. Умови для здійснення такого позиціонування:

- може бути створений товар більш конкурентоспроможний, ніж у конкурентів;
- ресурси підприємства більше, ніж у конкурентів;
- обрана позиція найбільш повно відповідає конкурентним можливостям підприємства.

2. Створити продукт, який не має аналогів на ринку. Умови для здійснення такого позиціонування [3, с.146]:

- технічні можливості для створення унікального продукту;
- економічні можливості;
- достатню кількість потенційних покупців.

Отже, організація виробництва нових видів продукції дає підприємству можливість збільшити прибутки, підвищити якість розв'язання проблем збуту, дозволяє збільшити успішність конкурування з іншими фірмами.

Список літератури

1. Белов М.А., Євдокимова Н.М., Москалюк В.Є. Планування діяльності підприємства: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2019. 252 с.
2. Коваль Д.В. Основні заходи з впровадження у виробництво нової продукції. *Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку підприємств в умовах світової економічної інтеграції»*. Х.: ХНУБА, 2016. С. 120-123.

3. Лепа Р.М., Тимохин В.М. Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика. Монографія. НАН України. Інститут економіки промисловості. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2014. 262 с.

Синяговський С.О.

магістр

Муштай В.А.

к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

РОЛЬ КОНТРОЛЮ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Управління якістю слід розглядати через процеси прийняття рішень шляхом планування, програмування, проектування, контролю та вдосконалення якості об'єкту до якого й пред'являються вимоги щодо якості.

Оскільки предметом нашого дослідження є визначення ролі контролю в процесі управління якістю медичних послуг, більш змістовно зупинимося саме на цьому елементі управління.

Контроль слід розглядати як завершальний етап реалізації функції управління, що його забезпечує, завершуючи черговий цикл обороту функцій і готуючи основу для визначення та формулювання нової мети та задач задля її досягнення, з огляду на стан об'єкту управління, в нашому випадку якість медичних послуг.

Саме контроль покликаний забезпечувати достовірність інформації, яка необхідна в процесі управління, та виявляти варіацію або ж відсутність відхилень результатів діяльності від встановлених раніше рівнів показників об'єкту управління.

Цілком погоджуємося з одним із визначень, що розкриває сутність даної категорії «...контроль виступає засобом зворотного зв'язку, дає органам управління необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкта, про фактичне виконання управлінського рішення. Тобто, контроль, будучи елементом управління, являє собою складний процес, спрямований на перевірку відповідності контрольованих об'єктів вимогам, що до них висуваються, і заданим параметрам» [1, с. 3].

За наказом МОН України «Про порядок контролю якості медичної допомоги» 28.09.2012 № 752 поняття якості медичної допомоги трактується, як «...надання медичної допомоги та проведення інших заходів щодо організації надання закладами охорони здоров'я медичної допомоги відповідно до стандартів у сфері охорони здоров'я» [2].

При цьому, згідно вищезгаданого наказу контроль якості надання медичної допомоги в вітчизняних закладах охорони здоров'я має здійснюватися за наступними складовими «...структура, процес та результати медичної допомоги; організація надання медичної допомоги; контроль за реалізацією управлінських рішень; відповідність кваліфікаційним вимогам медичних працівників, у тому числі керівників закладів охорони здоров'я; вивчення думки пацієнтів щодо наданої медичної допомоги; забезпечення прав та безпеки пацієнтів під час надання їм медичної допомоги» [2].

Досліджуючи питання управління якості медичних послуг, встановлено, що їх доступність для населення та саме результативність медичного обслуговування передбачає:

- оптимізацію системи контролю якості медичних послуг;
- підвищення показників стану здоров'я споживачів медичних послуг;
- формування системи контролю витрат та планування інвестицій з боку держави в сферу охорони здоров'я;
- зростання ступеня задоволеності споживачів медичних послуг;
- розробка та запровадження ефективної методики, оцінювання індикаторів якості медичних послуг.

У вітчизняній системі охорони здоров'я з метою оцінки діяльності медичних установ традиційно використовуються показники державної статистичної звітності, такі як задіяність ліжка, лікарняна летальність, частота збігів або розбіжностей клінічних і патолого-анатомічних діагнозів та ін. Ці показники відображають ступінь дотримання організаційних принципів надання медичної допомоги. При цьому оцінка якості медичної допомоги і її ефективності часто не проводиться, тоді як сучасні управлінські технології повинні реалізовувати комплексний підхід до оцінки якості, оцінювати як процес надання медичної допомоги, так і досягнення результату [3, с. 55].

В нашій країні контроль якості медичних послуг, що надаються закладами охорони здоров'я відбувається на різних рівнях, зокрема на рівні самих медичних закладів, надавачів медичних послуг, органів охорони здоров'я, страхових медичних організацій тощо.

На рівні закладу охорони здоров'я в умовах державної системи охорони здоров'я існують наступні ступені контролю якості медичної допомоги [4, с. 10]:

- перший ступінь контролю – завідуючий структурним підрозділом поліклініки чи стаціонару оцінює якість медичної допомоги, наданої окремим лікарем пацієнтам, які закінчили лікування в поліклініці (не менше 30 % хворих) і в стаціонарі (усіх хворих).

- другий ступінь контролю – заступники головного лікаря лікувально-профілактичного закладу (ЛПЗ), що відповідають за роботу поліклініки чи стаціонару, використовуючи основні облікові документи, проводять щоденно експертну оцінку не менше 10 % пацієнтів, які проліковані у поліклініці, та не менше 20 % осіб, які закінчили лікування в стаціонарі.

- третій ступінь контролю – експертна комісія ЛПЗ оцінює якість роботи підрозділів щомісячно.

Наступні ступені контролю якості медичної допомоги на рівні ЗОЗ здійснюють спеціалісти (спеціальні комісії) територіальних та регіональних органів управління охороною здоров'я:

- четвертий ступінь контролю – експертна комісія при міському відділі (управлінні) охорони здоров'я (чи при ТМО) оцінює якість діяльності кожного ЛПЗ щоквартально.

- п'ятий ступінь контролю – експертна комісія при обласному відділі (управлінні) охорони здоров'я оцінює діяльність ТМО та обласних ЛПЗ щоквартально.

Контроль в системі управління якістю медичної допомоги можна розглядати як складову процесу управління, як функцію і як систему. Контроль як складова процесу управління призначений забезпечити досягнення стратегічної мети – надання пацієнтам якісної медичної допомоги – шляхом встановлення рівня відповідності визначених компонентів (характеристик) якості медичної допомоги прийнятним вимогам.

Контроль як функція управління передбачає:

- збір даних про фактичні характеристики якості медичної допомоги на основі їх моніторингу за визначеними критеріями;

- порівняння отриманих даних з вимогами нормативів, стандартів, протоколів, інструкцій;

- виявлення відхилень (невідповідностей) та їх оцінку;

- аналіз причин відхилень;

- використання аналітичної інформації для підтримки прийняття управлінського рішення з поліпшення якості медичної допомоги.

Таким чином реалізується зворотний зв'язок в системі управління якістю.

Контроль як система розглядається через сукупність взаємопов'язаних елементів: мети, завдань, ідентифікованих суб'єктів і об'єктів контролю, функцій, методів, засобів контролю, джерел інформації про функціонування системи якості, критеріїв і результатів контролю [5, с. 7].

Отже, процес підвищення якості медичних послуг і відповідно їх результатів являє собою безперервний цикл, що веде до підвищення ефективності лікарняної діяльності. При

цьому просте вимірювання результатів окремих послуг не приведе до поліпшення результатів лікування. Безперервне вдосконалення процесів надання послуг, що надаються в рамках медичної допомоги, що базується на аналізі результатів, дасть позитивний результат гарантує підвищення рівня соціального захисту населення зокрема в сфері надання медичних послуг та медичної допомоги в цілому.

З огляду на викладене, одним із важливих питань, яке необхідно вирішувати у вітчизняній сфері охорони здоров'я, є поліпшення якості медичних послуг. Невід'ємними складовими цього процесу є об'єктивна (забезпечення якості лікування) і суб'єктивна (забезпечення задоволення потреб пацієнтів щодо медичного обслуговування) складові.

Слід зазначити, що деякі з характеристик якості медичних послуг досить складно оцінити, при цьому їх сприйняття є неоднозначним. Зокрема, мова йде про ступінь задоволеності споживачів медичних послуг. Існують відмінності між об'єктивними потребами, які можуть бути не зовсім зрозумілі самому споживачеві послуг та його суб'єктивними очікуваннями. Проте орієнтація на пацієнта, як споживача медичних послуг є одним з ключових принципів системи управління якістю, хоча задоволеність очікувань пацієнтів не варто розглядати як єдиний показник якості медичних послуг, слід враховувати й решту факторів, що визначають якість медичної допомоги, а саме ефективність лікування, увага медичного персоналу та його ставлення до пацієнта, умови надання медичної допомоги, індивідуальні переваги й очікування самих споживачів медичних послуг.

Вирішення питань підвищення якості медичних послуг повинне здійснюватися у двох напрямках:

- оцінювання якості (експертиза, аудит, моніторинг, контроль, соціологічні дослідження);

- забезпечення підвищення якості (нормативно – правове, матеріально – технічне, фінансове, кадрове, організаційно – управлінське, інформаційне, мотиваційне).

Забезпечення оцінювання якості медичної допомоги може бути здійснене шляхом:

- запровадження системи проведення регулярних соціологічних досліджень за допомогою об'єктивних стандартних методик щодо визначення задоволеності пацієнтів результатами їх взаємодії з системою охорони здоров'я;

- проведення регулярного клінічного аудиту, а саме систематичний перегляд складових медичної допомоги у порівнянні з визначеними критеріями та впровадження змін там, де допомога або її результати не досягають очікуваного рівня.

Отже, в умовах сьогодення, з метою підвищення якості діяльності всієї вітчизняної системи охорони здоров'я, необхідність продовження вдосконалення системи контролю якості медичної допомоги в закладах охорони здоров'я є беззаперечною.

Список літератури

1. Поважний С.Ф. Менеджмент: навчальний посібник. У 2 т. Т. 1. Загальний менеджмент. 3-тє вид., перероб. та доп. Донецьк: ДонДУ. 2012. 331 с.
2. Порядок контролю якості медичної допомоги. Наказ Міністерства охорони здоров'я України 28.09.2012 № 752. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1996-12>.
3. Дубінський С.В. Проблеми забезпечення якості послуг в медичній галузі України. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2016. № 1 (20). С. 51-59. URL: <http://eurodev.duan.edu.ua/images/stories/Files/2016-1/6.pdf>.
4. Рогач І.М., Слабкий Г.О., Качала Л.О., Погоріляк Р.Ю., Качур О.Ю., Картавцев Р.Л. Контроль якості медичної допомоги на рівні закладу охорони здоров'я. Методичні рекомендації. Ужгород, 2014. 48 с. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/21118/1/Методичка%20Якість.pdf>.
5. Вороненко Ю.В., Гойда Н.Г., Децик О.З., Зіменковський А.Б. Організація контролю якості медичної допомоги в закладах охорони здоров'я. Методичні рекомендації. Київ. 2014. 30 с. URL: https://dec.gov.ua/wp-content/uploads/2019/11/oky_zoz.pdf.

Сновидович І.Г.

аспірантка кафедри менеджменту,

Науковий керівник: **Юринець З.В.**, *д. е. н., професор,*

професор кафедри менеджменту,

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

УСПІШНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: НАВИКИ УПРАВЛІННЯ ТА КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНЬОГО

Щоб залишатися конкурентоспроможним на сучасному ринку праці, відповідати усім вимогам працедавців, бути хорошим прикладом для колег, злагоджено та ефективно працювати у команді, яка поєднує різні покоління і сміливо дивитися у своє професійне майбутнє, то варто постійно розвиватися, навчатися та підвищувати свої компетенції. А для того, щоб бути ефективним менеджером, злагоджено працювати у команді, яка націлена на досягнення своїх цілей і хороший результат, потрібно добре оволодіти управлінськими компетенціями.

Використавши напрацювання науковців та дослідників, спробуємо спершу проаналізувати самі поняття «компетенції» та «управлінська компетентність» і дослідити основні тлумачення цих термінів. Загальним для переважної більшості означень компетенції є розуміння її як властивості або якості особистості, потенційної здатності особи справлятися з різноманітними завданнями, як сукупність знань, умінь, навичок і способів діяльності особи, які взаємозв'язані між собою, необхідних для здійснення якісної продуктивної діяльності і задані по відношенню до певного кола предметів і процесів. Водночас простежується взаємодія когнітивних і афективних навичок, наявність мотивації і відповідних ціннісних настанов [1]. Опрацювавши і узагальнивши основні тлумачення терміну «компетенції», можна зазначити, дослідники акцентують увагу на таких чинниках, як «знання та коло питань», у яких має бути обізнана особа, щоб вона була «готова» отримати «ресурси» та «здатність» для «досягнення» «якісних» результатів у своїй професійній «діяльності».

Щодо поняття «управлінська компетентність», то у сучасній науці цей термін розглядають як сукупність особистісних можливостей посадової особи, її кваліфікаційні знання, досвід, що дають змогу брати участь у виробленні певного кола рішень або самостійно вирішувати певні питання завдяки наявності відповідних знань і навичок [2]. Узагальнюючи існуючі точки зору щодо управлінської компетентності, можна стверджувати, що це вміння використовувати на практиці сучасні організаційно-управлінських принципи і методи; вміння застосовувати власні повноваження у вирішенні питань, відповідальність за виконання рішень; вміння чітко поставити ціль і завдання; здібність об'єктивно аналізувати і оцінювати результати; вміння здійснювати контроль, орієнтуватися в інформаційному просторі, критично осмислювати й використовувати різноманітну інформацію; творчий підхід до справи, наявність певних лідерських якостей, таких як: відповідальність, обов'язковість, цілеспрямованість, ініціативність, самостійність, дисциплінованість, здібність ухвалювати правильні рішення в умовах невизначеності, вміння підтримувати свій авторитет [3].

Отож, відповідно до аналізу публікацій та узагальнень дослідників, доцільно зазначити, що хороший управлінець (менеджер) повинен вміло ухвалювати управлінські рішення, визначати цілі та завдання, аналітично і критично мислити, та опрацьовувати інформацію, здійснювати контроль і мотивувати персонал. Але зараз суспільство живе та розвивається у дуже невизначеному світі, який постійно змінюється. І вже завтра чимало менеджерів повинні будуть знову підвищувати свої компетенції та soft skills, щоб виявити свою психологічну готовність і знання щодо змін. Адже успішний менеджмент – це свого

роду мистецтво досягати успіху і постійного зростання. Сучасний словник української мови трактує слово «менеджер», як «найманий професійний керуючий директор підприємства, керівник окремого підрозділу». Проте, сучасний менеджер – це не просто управлінець. Він професіонал і лідер, що має володіти такими знаннями та розумінням, як: розподіл завдань і пріоритетів; чітка стратегія; клієнтоорієнтованість; правильне визначення цілі та об'єднання команди довкола цієї мети; зважені рішення; мотивація та підтримка колективу; ефективна комунікація; якісна оцінка та «розумний» контроль; формування «правильної» команди.

Щодо «правильної» команди, то Джеффри Безос (Jeffrey Preston Bezos) засновник найбільшого американського онлайн-ритейлера Amazon, а також найбагатша людина планети зазначає, що «наймає тільки тих людей, які викликають у нього повагу і здатні підвищити ефективність команди».

На сторінках журналів та інтернет-ресурсів можна знайти достатньо матеріалів щодо прогнозів майбутнього ринку праці, швидкої роботизації та викликів, які стоять перед нами. Оскільки роботи будуть користуватися попитом і з кожним днем зростатиме число робочих процесів, що будуть автоматизовані, а штучний інтелект виконуватиме щоразу більше завдання, то як же бути сучасним молодим фахівцям, які тільки виходять на ринок праці або тим, у кого ще не достатній досвід роботи чи управлінський досвід?

На інтернет-порталі для управлінців Management.com.ua цитуючи вислів Liz Bentley Associates – засновниці відомої консалтингової фірми з розвитку лідерства, яка у своїй розмові зазначає, що «Зміна буде відбуватися так швидко, що 50% професій, які існують сьогодні, зникнуть через 10 років. Таким чином, ми житимемо в середовищі, котре буде щохвилини адаптуватися і постійно змінюватися. Менеджери також потребуватимуть нових навичок. Врівноважені, ієрархічні структури минулого не будуть працювати» [4]. Основний принцип успішної роботи команди – це відкритість та готовність до щоденного розвитку і ефективна комунікація.

Усім, і особливо управлінцям, потрібно буде переглянути свої підходи до роботи та постійно розвивати і удосконалювати свої управлінські компетенції. Аналізуючи прогнози та рекомендації фахівців щодо розвитку менеджерів, то їм рекомендують освоїти такі управлінські навички (табл. 1).

Таблиця 1. Управлінські навички та компетенції майбутнього

Назва управлінських компетенцій та навичок	Результат застосування
Компетенції ефективної комунікації	Ці компетенції дають змогу менеджеру передавати свої ідеї та пропозиції своїй команді так, що команда розуміє, що від неї очікують, чітко координувати роботу для доброї співпраці, та прислухатися до того, що кажуть інші.
EQ (Емоційний інтелект)	Емоційний інтелект – це здатність правильно відчувати та оцінити свої емоції, сильні і слабкі сторони, а також емоції колег та команди загалом. EQ – це певний рівень емоційного розвитку, завдяки якому хороший управлінець зможе знайти шляхи для поліпшення кризової ситуації. Менеджери з високим EQ більш емпатичні, розуміють почуття інших.
Критичне мислення	Здатність сумніватися і критично аналізувати отриману інформацію та її джерело. Вміння чітко фільтрувати дані, відкидати зайву інформацію і вибирати головне.
Уміння правильно розподіляти час	Ці навички полягають у здатності та можливостях менеджера чітко визначати пріоритети у роботі, дотримуватися дедлайнів, вчасно здавати проекти, працювати ефективно і доручати та делегувати роботу іншим.

Назва управлінських компетенцій та навичок	Результат застосування
Навики ухвалення рішень	Ці навички передбачають правильне визначення і виявлення проблеми та викликів, а тоді увалювати рішення й обирати оптимальний напрям роботи, щоб вирішити проблеми і перетворити у нові можливості.
Технічні навички	Це навички, потрібні для виконання або розуміння специфічних видів роботи в організації. Через швидкі темпи розвитку сучасних технологій, які породжують нові виклики, конфлікти і можливості. Вони будуть пов'язані зі формуванням таких навичок, як управління даними, управління конфіденційністю. Менеджери повинні будуть добре розбиратися в технологіях, щоб передбачити та протистояти ризикам.
Концептуальне мислення	Сучасні управлінці повинні володіти абстрактним мисленням, щоб розуміти команду суть поставленого завдання. Вчасно збагнути та прийняти рішення, щоб команда працювала злагоджено. Це дає змогу думати стратегічно й ухвалювати обґрунтовані рішення, що будуть корисні для компанії.
Вміння поєднувати різноманітне	Сучасні менеджери повинні формувати у собі навички співпраці з різноманітними віковими категоріями, національностями та культурами. Із працівниками, які працюють віддалено та у різних часових поясах. Тому свою управлінську політику менеджерам потрібно формувати із врахуванням цих відмінностей. Сучасний менеджер повинен бути гнучким і володіти вмінням іти на компроміс.
Міжособистісні навички	Це навички успішного спілкування, розуміння та мотивації, як цілої команди, так і окремих членів команди.
Ефективне лідерство	Основне поняття цього лідерства – це не зосередження уваги на собі, як на основному гравцеві команди, а в першу чергу – це робота з командою, щоб кожен працівник був активним і відчув, що він є цінним учасником команди. Ефективні лідери визнають досягнення інших та довіряють команді і спільно працюють над тим, щоб їх робота була ще кращою.
Діагностичні навички	Це вміння, що дають змогу менеджеру передбачати найбільш правильні рішення і ефективно діагностувати й реагувати на виклики. Якісно аналізувати проблему, що виникла в компанії чи на ринку загалом за допомогою вивчення її симптомів і завчасного реагування.
Орієнтація на результат	Ефективні менеджери формують середовище, у яких менше звертатимуть уваги, де і як працюють члени команди, а більше значення для них матиме результат. А хороший результат буде тоді, коли працівники будуть відповідальні і у них буде розуміння, що вони також повинні досягати хорошого результату й поставлених цілей. Особливо це стосується відділеної роботи і співпраці та комунікації менеджера із такими працівниками.
Навики довіри та прозорості	Сучасним менеджерам у час активного інтернет-середовища приховати корпоративну інформацію непросто. Компаніям потрібні менеджери, яким буде довіряти команда і керівництво. І це такі управлінці, які все роблять чесно і прозоро.
Вміння працювати в умовах невизначеності	Сучасний менеджер повинен вміти зосереджуватися і за потреби мобілізувати усі ресурси в умовах невизначеності для того, щоб діяти оперативно та швидко. Приймати ефективні рішення й уникати ризиків.

Цей перелік компетенцій і навиків, які наведені у таблиці – це лише частина ефективних компетенцій для сучасного менеджера, щоб успішно працювати і це також означає, що культура управління у час невизначеності та викликів буде зовсім іншою. Молодим фахівцям, які у майбутньому планують пов'язати свою роботу із менеджерською діяльністю мають розуміти, щоб бути конкурентоспроможним на ринку праці, варто вже формувати і розвивати у собі управлінські компетенції та не втрачати можливостей постійно навчатись чомусь новому. Ефективні менеджери повинні чітко оцінювати співробітників, щодо їх вміння взаємодіяти в команді і суто їх професійні навички. Перевага однозначно надаватиметься тим співробітникам, у яких буде розвинене критичне мислення і творчий підхід до вирішення проблем. Менеджери повинні оволодіти навичками виявляти здібності інших працівників та залучати їх до своєї команди з метою досягнення хороших результатів і фінансових прибутків.

Успішний менеджмент неможливий без взаєморозуміння, поваги та добре налагодженої комунікації, яка буде зосереджена на взаєморозумінні серед усіх учасників команди і співробітників. Менеджери завжди повинні прагнути до особистого професійного розвитку, що сприятиме результативному втіленню в життя управлінських рішень, що залежать від його уміння організувати та надихнути підлеглих і цілу команду на досягнення мети.

Для того, щоб менеджер зумів ефективно справлятися із своїми завданнями, досягати успішних результатів у своїй роботі, то однозначно він також має відчувати розуміння і підтримку з боку керівництва компанії. Швидкість змін у світі зростає щоденно, а складність професійних завдань збільшується. Сучасний менеджмент потребує зовсім нових спеціалістів, які не лише є хорошими професіоналами у своїй галузі, а й мають крос-галузову спеціалізацію та кросфункціональність – вміння, що дозволяє знаходити нестандартні рішення. Усі зміни, які відбудуться в суспільстві у найближчому майбутньому, стануть причиною створення нових робочих місць та нових професій і сфер діяльності. Отже, менеджмент буде успішним, якщо ним буде займатися професіонал, який буде об'єднувати довкола себе команду, яка йому довірятиме, він чітко зазначає цілі та розставляє пріоритети, сміливо дивитися у майбутнє. Він чесний та відкритий, щирий і впевнений у собі і в своїй команді, якій довіряє, мотивує та навчає і водночас сам завжди прагне до нових знань.

Список літератури

1. Головань М.С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду / М.С. Головань // Вища освіта України. – 2008. – № 3. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/52560/5/Holovan_competence.pdf.
2. Половенко Л. Управлінська компетентність – ключовий складник професійної компетентності майбутніх фахівців економічного профілю / Л. Половенко // Гірська школа Українських Карпат. – 2015. – № 12-13. – С. 221.
3. Ягоднікова В.В. Формування управлінської компетентності в умовах професійно-креативного середовища ВНЗ [Електронний ресурс] / В.В. Ягоднікова. URL: http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Pedagogica/72526.doc.htm.
4. Сім управлінських навичок, що знадобляться в 2025 році [Електронний ресурс] // Management.com.ua. – 2002. – URL: <http://www.management.com.ua/tend/tend990.html>.
5. Юринець З.В. Самоменеджмент: підручник / З.В. Юринець. Львів : СПОЛОМ, 2015. – 360 с.
6. Кові Стівен Р. 7 звичок надзвичайно ефективних людей / Стівен Р. Кові; пер. з англ. О. Любенко. – 5-те вид. – Харків: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2019. – 384 с.

Соболєва Т.О.

к. е. н., доцент кафедри менеджменту, заступник завідувача кафедри з наукової роботи

Гук А.О.

студентка, 4 курс, «Менеджмент бізнес-організацій»,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ЗАСАДАХ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

Виникнення і розвиток клієнтоорієнтованого підходу у бізнесі обумовлюється цілою низкою таких змін, як: інтенсивний розвиток сфери послуг та зростання її ролі у суспільстві; розвиток підходів до управління якістю на підприємствах – програми управління якістю визначають необхідність інтеграції до цих програм постачальників і клієнтів, а це в свою чергу потребує налагодження довгострокових відносин зі всіма суб'єктами інфраструктури підприємства; у наслідок технологічних інновацій відбувається ускладнення взаємин, що розмиває кордони поняття «підприємство», адже значно збільшується кількість взаємовідносин із зовнішніми партнерами; розвиток галузі ІТ – завдяки Інтернету, процесам глобалізації і розгалуженій мережі інтерактивних взаємовідносин, спільне продукування цінностей і спільна креативність демонструють найефективніші результати при створенні конкурентоспроможних продуктових пропозицій.

Клієнтоорієнтованість бізнесу досліджується в роботах таких науковців, як Манн І., Лошкова В., Новіков О., Н'юелл Ф., Котлер Ф., Харський К., Стрій Л., Хлебович Д., Мухортова О. та ін.

Забезпечення розвитку конкурентного потенціалу підприємства можливе за використання набору підходів до управління конкурентоспроможністю підприємств, а саме: ресурсорієнтованого, виробничорієнтованого, клієнтоорієнтованого.

Найбільш широко орієнтація на клієнта у бізнесі представлена у роботах С. Варго і Р. Лаш, розробників теорії так званої сервісно-домінантної логіки. Відповідно до їх досліджень, розвиток маркетингової діяльності підприємства сьогодні переходить від товарно-домінантної логіки (good dominant logic, GD) до сервісно-домінантної логіки (service dominant logic, SD). Підприємство і його клієнти, вступаючи у взаємодію, разом створюють цінності. Таким чином, спільне створення цінностей і є фундаментальною складовою в основі сервісно-домінантної логіки [1, с. 117-119]. Сервісно-домінантна логіка має місце, коли фірма переорієнтується з конкурентного простору товарів, створюючи натомість ланцюжки створення цінностей.

Клієнтоорієнтованість – це підхід, який допомагає підприємству зрозуміти, які клієнти є для нього найціннішими, та створити для цих клієнтів унікальні продукти та послуги, щоб формувати у них позитивний досвід звернень до організації. Компанії, які використовують цю модель, розуміють, що не всі клієнти приносять однакову цінність організації та вживають заходів для визначення ключових клієнтів порівняно із середніми.

Відгуки покупців – це основний засіб, завдяки якому підприємства визначають задоволеність клієнтів. Коли клієнт задоволений, він продовжує цікавитися вашим бізнесом і залишатиметься лояльним. Завдання працівників клієнтоорієнтованого бізнесу – залишити тривале позитивне враження у свідомості клієнта.

Клієнтоорієнтованість – це основа вірності клієнтів, оскільки вона обіцяє клієнтам, що вони будуть на першому місці серед пріоритетів діяльності компанії. Відповідно до звіту про тенденції досвіду клієнтів Zendesk за 2020 рік, 74 відсотки клієнтів почувають себе лояльними до певної компанії [2].

Проте, приблизно половина клієнтів кажуть, що перейдуть до конкурента вже після одиничного поганого досвіду. І ця кількість виростає до 80 відсотків, якщо негативний досвід траплявся кілька разів. Стати організацією, орієнтованою на клієнтів, дуже важливо,

щоб допомогти клієнту відчувати довіру до вашого бренду. Але хибно думати, що стати клієнтоорієнтованою компанією означає створити ідеальний бізнес, що не помиляється. Фокус на споживачах важливий для побудови таких взаємовідносин зі споживачем, що дозволять навчатися у клієнтів, як стати для них кращими.

Таким чином, сьогодні логічна вибудована мережа цінностей для споживача часто є найвагомішою конкурентною перевагою і саме вона стає вирішальною у конкурентній боротьбі. Проте, щоб створити цю конкурентну перевагу, недостатньо закріпити розробку та впровадження ланцюжка споживчої цінності як функцію окремого підрозділу, – для реалізації клієнтоорієнтованого підходу управління конкурентоспроможністю вона мусить бути складовою корпоративної культури і бути покладена в основу бізнес-процесів на підприємстві.

В. Зейтамль і М. Бітнер у своїх дослідженнях наводять ряд аргументів того, що довгострокові взаємини фірми з клієнтами мають низку очевидних переваг і для споживача, і для фірми. Наведемо деякі з них [3]:

- вигоди довіри. Тут мається на увазі, що у споживача виникає відчуття довіри до компанії і він без занепокоєння щодо очікувань звертатиметься до неї знову. Відповідно вигоди довіри грають важливу роль для споживача в побудові довгострокових взаємин;
- соціальні вигоди. Під соціальними вигодами розуміється виникнення у споживача відчуття дотичності і соціальної взаємодії з фірмою. Відносини, в основу яких покладено це відчуття, зменшують ризик того, що клієнт піде до іншої фірми;
- вигоди від особливого підходу. Під вигодами від особливого підходу розуміється надання для споживача спеціальних пропозицій та цін, додаткові послуги, надання пріоритету при обслуговуванні тощо.

В кінцевому результаті все це дає можливість підприємству збільшити чисельність звернень, знизити витрати, отримати безкоштовну рекламу «з вуст в уста», утримання співробітників та можливість збільшувати дохід від реалізації за рахунок можливості встановлення націнки на продукти та послуги.

Аналіз досліджень робить можливим визначення основних принципів клієнтоорієнтованості [4]:

1. Знання потреб свого клієнта. Тобто компанія мусить чітко сформулювати уявлення про потреби свого клієнта, а для цього необхідно налагодити зворотній зв'язок між клієнтом і фірмою. Це формує уявлення, що компанія піклується про споживачів своїх товарів та послуг і зацікавлена в їх покращенні.

2. Сумлінність. Клієнт має можливість спостерігати за роботою персоналу, а отже на основі цих спостережень робить висновки про організацію діяльності компанії та екстраполює ставлення до роботи персоналу на себе. Фірма, що добре зарекомендувала себе в очах клієнта може розраховувати на його повернення.

3. Поставити себе на місце споживача. Тобто уявити шлях, який проходить клієнт, щоб придбати товар чи послугу в конкретній фірмі, що його мотивує, що відштовхує.

4. Увага до дрібниць. Цей принцип ґрунтується на тому, що несуттєві моменти, які теоретично можуть не подобатися клієнту, можна усунути без особливих зусиль, але це може суттєво змінити ставлення до компанії.

5. Грати на випередження очікуванням клієнта. Відповідно систематично необхідно дивувати своїх клієнтів, заохочувати їх, підтримувати інтерес, що безумовно справить необхідне враження.

Що характерне саме для клієнтоорієнтованого підходу і відрізняє його від традиційних методів роботи з клієнтами, так це те, що за традиційних методів питання взаємодії з клієнтами були покладені на відділ продажів і частково підрозділ маркетингу, за клієнтоорієнтованого підходу клієнт виступає головною ланкою клієнтоорієнтованого бізнесу, центром, до якого зводяться всі корпоративні бізнес-процеси. Тож, щоб бути конкурентоспроможним на ринку, все, що пропонує фірма клієнтові, мусить бути персоналізоване відповідно до потреб споживача. Можна навести такі напрями персоналізації:

- Процеси, що створюють індивідуалізацію пропозицій завдяки оптимально побудованій системі комунікацій та на основі аналізу інформації, що надходить від клієнта, прогнозування потреб кожного клієнта, створення програм лояльності та прихильності;
- Кастомізація товару під конкретного клієнта, пропозиція продуктів, релевантних запитам споживача, організація процесів продажу з урахуванням особливостей клієнта;
- Супутній сервіс, в основу якого також покладене індивідуалізоване обслуговування клієнта, зручністю каналів комунікації, можливістю самообслуговування, доступністю для клієнта та відстеження задоволеності рівнем сервісу.

Для розвитку довготермінових взаємин підприємства зі споживачами, дуже важливим є двосторонній зв'язок між ними. Імпульси до співпраці від клієнта підприємство може отримати з його запитів, пошуків і найчастіше вони не мають спрямування на конкретного продавця товарів чи послуг. Відповідно, концепція клієнтоорієнтованого підходу спрямована на відшукування цих імпульсів для формування адекватних взаємовигідних відносин.

Клієнтоорієнтована взаємодія передбачає низку послідовних завдань [5]:

1. Налагодження взаємин з ширшим колом споживачів. Лояльний споживач дуже вигідний для підприємства, оскільки з таких споживачів не просто формується клієнтська база, але й створюється потенціал для зростання та розвитку підприємства.
2. Утримання споживачів. Щоб утримувати свого споживача підприємство мусить систематично створювати високу споживчу цінність для клієнта протягом усього часу їх співпраці. Задоволення нових або змінених потреб споживача мінімізує вірогідність, що клієнт надаватиме перевагу конкуренту.
3. Залучення споживачів. Підприємство мусить орієнтуватися на залучення споживачів, які будуть вигідними у довгостроковій перспективі. Щоб реалізувати це завдання необхідно здійснити сегментацію ринку.

Створення й підтримка взаємодії між клієнтом і компанією є ядром клієнтоорієнтованого підходу, а реклама, стимулювання, зв'язки з громадськістю (PR – public relations) – інструменти для налагодження цих контактів. Уміння підприємства вибудовувати систему взаємин, в тому числі і взаємин зі своїми клієнтами, є однією з умов його вдалого функціонування у ринковому середовищі, і ця взаємодія дає конкретні інструменти для ефективного управління конкурентоспроможністю такого підприємства.

Список літератури

1. Варго С., Лаш Р. Развитие новой доминирующей логики маркетинга. *Российский журнал менеджмента*. 2006. № 4 (2). С. 107-121.
2. Hannah Wren. 6 tips for building an effective customer focus strategy. URL: <https://www.zendesk.com/blog/what-is-customer-focus/>.
3. Zetthaml V. Services marketing: integrating customer focus across the firm. – 2nd end / V. Zetthaml, M. Bitner. McGraw Hill, 2000. P. 52-80.
4. Що таке клієнтоорієнтований підхід та його основні принципи. AG Marketing Team. URL: <https://ag.marketing/klientoorientovaniy-pidhid/>.
5. Петриченко П. Клієнтоорієнтований підхід у діяльності підприємств індустрії гостинності. *Економіст*. 2014. № 1. С. 79-82.

Соколова Л.В.

*старший викладач кафедри менеджменту,
Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права»
м. Херсон, Україна*

МЕНЕДЖМЕНТ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ

Україна, володіючи різноманітними природно-рекреаційним ресурсами та історико-культурною спадщиною, має потужний потенціал для створення конкурентоспроможної туристичної сфери. Проте рівень розвитку туризму в Україні, незважаючи на багатий

природно-кліматичний, культурно-історичний, національно-етнографічний ресурс, важко назвати задовільним. Враховуючи, що сфера туризму завжди орієнтована на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем та мінливість внутрішнього, виникає необхідність визначення факторів які здійснюють вплив на збалансованість і ефективність використання туристичного потенціалу та сприяють розвитку туризму. Означене коло завдань може бути вирішено в межах стратегічного менеджменту, який представляє собою управління довгостроковим, якісно організованим процесом розвитку з урахуванням сфер, форм і засобів діяльності, системи внутрішньої взаємодії та позиції у зовнішньому середовищі, і призводить до досягнення визначених менеджментом підприємства цілей.

Чинники зовнішнього середовища здійснюють прямий чи опосередкований вплив на підприємство при цьому характеризуються некерованістю з його сторони і часто не можуть бути ним спрогнозовані, однак врахування найбільш значимих чинників при розробці стратегії туристичного підприємства дозволяє менеджеру більш чітко оцінити переваги, визначити недоліки, виявити нові можливості та перспективи розвитку підприємства.

Чинники зовнішнього середовища прийнято поділяти на динамічні та статичні. Статичні – не змінюють свій вплив на туристичну діяльність тривалий час (природно-кліматичні, культурно-історичні, рекреаційні ресурси та ін.). Динамічні мають схильність постійно змінюватись і вимагають до себе постійної уваги менеджера (політична та економічна ситуація, кон'юнктура туристичного ринку та ін.), враховуючи цей аспект, дослідження динамічних чинників і їх вплив на формування стратегії туристичного підприємства потребує додаткового вивчення.

Аналіз розробок з економіки туризму [1] та менеджменту туристичної галузі [2] дозволяє виділити групи динамічних чинників зовнішнього середовища туристичного підприємства:

1. Екстенсивні – характеризуються кількісною зміною в туристичній діяльності (освоєння нових курортів, розширення матеріально-технічної бази туризму);
2. Інтенсивні – сприяють якісному поліпшенню туристичної діяльності (підвищення якості культури обслуговування туристів, вдосконалення матеріально-технічної бази туризму, підвищення рівня кваліфікації працівників);
3. Позитивні – стимулюють розвиток туризму (зростання реальних доходів, більш рівномірний розподіл прибутків, стабільна валютна ситуація, висока місткість ринку і високі темпи його розвитку, середній або низький рівень конкуренції);
4. Негативні – здійснюють уповільнюючий вплив на туризм (кризові економічні явища, зростання безробіття, скорочення заробітної плати, тимчасовість роботи, нестабільна валютна ситуація, насичений ринок з низьким або нульовим темпом розвитку та високим рівнем конкуренції, погіршення екологічної ситуації та ін.).

Однією із проблем туризму в Україні є чітко виражена сезонність, так в літній період туристи здебільшого прагнуть відвідати курорти на узбережжях Чорного та Азовського морів, в зимовий – гірськолижні комплекси в Карпатах. Тому окремої уваги потребує як дослідження впливу цього достатньо вагомого чинника зовнішнього середовища на туристичні потоки так і визначення можливостей зниження амплітуди сезонних коливань попиту туристичних послуг.

Сезонність характеризує зміну явищ у динаміці, які повторюються і можуть бути викликані різними причинами, основними з яких для прояву сезонності в туризмі є:

1. Природно-кліматичні – найбільш сприятливі кліматично-рекреаційні умови у відповідні пори року для розвитку оздоровчого, пізнавального, спортивного та інших різновидів туризму;
2. Соціальні – наявність вільного часу, період літніх відпусток, загальнонаціональних і релігійних свят, спортивних подій, концертів та ін.

На сезонність в туризмі також впливають економічні, демографічні, психологічні, матеріально-технічні та технологічні показники розвитку туристичного регіону чи країни подорожі.

Під туристичним сезоном розуміють відрізок часу в межах якого відзначається активна туристична діяльність, виділяють чотири туристично-активних сезони:

1. Сезон «пік» – найбільш сприятливий період року для відпочинку та подорожей населення, що характеризується найбільш комфортними умовами для рекреації, максимальною щільністю туристів, найвищими цінами на туристичні послуги;

2. Сезон «високий» – період високої ділової активності на туристичному ринку, високі ціни на туристичні послуги та велика кількість туристів через наявність вільного часу (масові відпустки, канікули школярів та студентів);

3. Сезон «низький» – зниження ділової активності на туристичному ринку, низький попит на туристичні послуги через зайнятість потенційних туристів роботою чи навчанням, найнижчі ціни на туристичне обслуговування;

4. Сезон «мертвий» – несприятливий для організації рекреаційної діяльності, відсутність попиту на туристичну послугу через несприятливі природно-кліматичні умови.

Високий туристичний сезон в Україні традиційно розпочинається в кінці квітня, початку травня і закінчується у вересні, саме в цей період максимальна кількість туристів здійснює подорожі для відпочинку на морі, в горах, біля рік та озер, відвідує туристичні місця. Проте цього року пандемія коронавірусу та введення в Україні 12 березня карантину стали тими негативними чинниками зовнішнього середовища через які закриті всі туристичні і культурні об'єкти та відсутні прогнози початку туристичного сезону 2020 року, а менеджмент туристичних підприємств вимушений шукати нові методи роботи та запроваджувати віртуальний туризм пропонуючи своїм клієнтам здійснити онлайн-тури чи відвідати онлайн-екскурсії.

За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) від зупинки туризму через пандемію світова туристична сфера втратить від 500 до 450 мільярдів доларів, а коли і які країни будуть відкриті для туризму невідомо, проте необхідність дотримання більш жорстких санітарних норм, більшого особистого простору, менших контактів з людьми, призведе до збільшення витрат туристичних підприємств, а відповідно до підвищення вартості турів.

Експерти по туризму прогнозують, що відпочивати в цьому році українцям доведеться на вітчизняних курортах, рівень сервісу яких значно поступається зарубіжним аналогам, і незважаючи на це відпочинок в Затоці під Одесою буде коштувати дорожче чим в іспанській Барселоні, а ціни в Карпатах стануть вищими ніж в польському Закопане, крім того внутрішня рекреація може не витримати масового напливу туристів.

На сьогодні ситуація в туристичній сфері України просто катастрофічна, якщо карантин завершиться 11 травня прогнозовані втрати туризму складуть 1,5 мільярди доларів, при його подовженні втрати можуть сягнути 7 мільярдів доларів що загрожує банкрутством багатьом туристичним підприємствам. Незважаючи на негативні прогнози Одеса, Затока, Залізний порт вже готуються приймати туристів, але повністю замінити зарубіжні курорти вони не зможуть навіть за своїми кліматичними ресурсами вже не кажучи про комфорт відпочинку.

Список літератури

1. Економіка туризму: теорія та практика: підручник / М.П. Мальська, М.Й. Рутинський, С.В. Білоус, Н.Л. Мандюк. К.: Центр учбової літератури, 2014. 544 с.
2. Менеджмент туристичної галузі: підручник / О.М. Білоусов, О.Є. Лугінін, О.С. Морозова, Л.В. Соколова. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. 580 с.

Харченко Т.М.

к. е. н., доцент, старший викладач кафедри менеджменту

Капустян Ю.О.

*здобувач вищої освіти, спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування»,
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасний стан економіки диктує потребу шукати нові методи та інструменти управління розвитком підприємств. Кардинальні зміни в господарській діяльності підприємств відбулися з переходом економіки до ринкового типу. В підприємницькій діяльності для забезпечення розвитку комерційної організації необхідно побудувати ефективний механізм управління. В мінливих та нестабільних умовах для забезпечення стійкого розвитку підприємства потрібно адаптуватися до сьогочасних змін зовнішнього середовища, впроваджувати механізми управління розвитком.

Категорією «управління» виражається змога підприємства (як єдності матеріально-технічної, соціально-економічної та організаційно-технологічної систем) зберігати свою визначеність, підтримуючи стан динамічної рівноваги між зовнішніми та внутрішніми факторами функціонування. Функціонування у цьому контексті означає таке відношення учасників бізнесу до соціально-економічного середовища господарювання, що передбачає його перетворення та підпорядкування їхнім економічним інтересам [1].

У загальнотеоретичній площині категорія «розвиток» розкриває характер змін, що відбуваються у системі підприємства. Інакше кажучи, це послідовність переходів соціально-економічної системи підприємства із одного стану у інший від моменту його створення до дати його ліквідації (фізичної та юридичної). Винятково варто зауважити, що підприємство у межах роботи трактується організаційно відокремленою, економічно самостійною, відкритою соціально-економічною системою, котра на базі внутрішнього стану взаємодіє із зовнішнім середовищем та виготовляє продукцію (роботи, послуги, товари) [2, с. 37].

Розвиток підприємства – це незворотній процес, яким забезпечуються спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін. Неповторність кожного конкретного економічного стану підприємства забезпечується неможливістю повного повторення різноманітності, кількості, якості та сили впливу чинників, що його визначили.

Стійкий розвиток організації – це гармонічне використання матеріальних, соціально-економічних, трудових ресурсів, об'єднане з ефективним використанням оптимальної структури управління і раціональних методів менеджменту з урахуванням інтересів працівників і власників підприємства з метою збільшення прибутків та орієнтацією на стабільне зростання [2, с. 148].

Забезпечення стійкого розвитку комерційної організації, як економічної системи, тісно пов'язано з нестабільним зовнішнім середовищем та процесом трансформацій внутрішнього середовища, тобто з управлінням господарським механізмом.

Л. О. Жилінська у своїх дослідженнях розглядає управління розвитком підприємства як окремий блок загальних управлінських процесів на підприємстві, котрі на основі таких елементів, як організація, планування та контроль, породжують сприятливий осередок для акумулювання ресурсних можливостей підприємства з метою реалізації нововведень, удосконалень чи інновацій підвищення ефективності діяльності підприємства, кінцевим результатом котрих є перехід на якісно новий рівень розвитку підприємства [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 48].

В нинішніх умовах господарювання, головними цілями управління розвитком підприємства мають бути: екологічність (якість) продукції, зростання та укріплення

конкурентних позицій підприємства на ринку, забезпечення життєздатності підприємства у довгостроковому періоді, задоволення зростаючих потреб споживачів, формування позитивного іміджу підприємства серед контрагентів.

Закордонні підприємства ведуть свою діяльність згідно з принципами сталого розвитку, тоді як українські підприємства лише починають приділяти увагу таким цілям, як екологізація й здійснення соціальних проектів, поряд зі збільшенням обсягів продажів і отриманням прибутку.

Забезпечення розвитку бізнес-процесів, котрі безпосередньо організують надходження доходів для підприємства, і кінцевим результатом яких є продукт чи послуга (як правило кількість основних бізнес-процесів на промисловому підприємстві від одного до десяти) – реалізують допоміжні процеси.

Допоміжні процеси призначені для забезпечення розвитку основних бізнес-процесів. У загальному вигляді вони забезпечують ресурсами всі бізнес - процеси підприємства. Кількість допоміжних процесів може досягати декількох десятків.

Область процесів, що забезпечують включає бізнес-процеси розвитку, управління та забезпечення основного виробництва.

Бізнес-процеси розвитку - це процеси, спрямовані на вдосконалення діяльності промислового підприємства. До процесів розвитку відносяться процеси раціоналізації, модифікації і удосконалення продукції, що випускається, або технології, обладнання, структур.

Процеси розвитку включають:

- оцінку існуючої структури промислового підприємства;
- проектування та впровадження нової структури;
- розробку та ведення процесу порівняльного аналізу;
- розробку та ведення процесу безперервного вдосконалення діяльності;
- розробку та ведення процесу управління знаннями [Ошибка! Источник ссылки не найден., с. 50].

Сталість розвитку вітчизняних промислових підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища визначається не стільки результатом раціонального управління наявних у нього ресурсних можливостей, скільки здатністю керівниками підприємств промисловості проводити цілеспрямовану управлінську діяльність з формування та розподілення ресурсного забезпечення стратегічних заходів з розвитку організації. Залежно від обраної стратегії розвитку промислового підприємства визначатиметься характер та наповненість процесів управління, що забезпечують стратегію розвитку ресурсів [4, с. 17].

Розрахована на тривалий час програма якісних позитивних змін, які можуть впливати на сферу, засоби й форми діяльності підприємства, систему взаємовідносин у внутрішньому та зовнішньому середовищі - є стратегія розвитку підприємства, її вибір і формування. Визначено, якщо встановлення цілей відповідає на питання, до чого необхідно прагнути, а план дій щодо досягнення мети відповідає на питання, що ж потрібно робити, щоб досягнути поставленої мети, то стратегія відповідає на питання, якими способами можна досягнути мети. Вибір стратегії означає вибір засобів, за допомогою яких підприємство вирішуватиме завдання, що стоять перед ним.

Таким чином, концепція управління забезпечення розвитку підприємства має будуватися на умовах збалансованості, своєчасності та забезпеченості в достатній кількості та рівня якості ресурсів підприємства, що має вплив на результативність, ефективність та конкурентоспроможність функціонування організації.

Список літератури

1. Губанова Л.І., Шварц І.В., Безсмертна О.В. Фінансові та організаційні аспекти управління розвитком підприємницьких структур. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/2_2018/59.pdf.
2. Щеглова О.Ю., Судакова О.І., Каширнікова І.О. Управління розвитком та функціонуванням виробничо-економічної системи промислових підприємств у сучасних економічних умовах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 19. Ч. 3. С. 146-150.

3. Жилінська Л.О. Управління розвитком підприємств на стратегічну перспективу : дис. на здобуття наук. ступеня доктора. екон. наук : 08.00.04. Маріуполь, 2016. 436 с.
4. Чорна Л.О. Тенденції розвитку менеджменту сучасного підприємства. *Агросвіт*. 2018. Вип. 5. С. 16-20.

Шевчук Ю.В.

студентка ФЕМП, освітній ступінь «магістр»

Миколайчук І.П.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ПРОФЕСІЙНА ДЕФОРМАЦІЯ ОСОБИСТОСТІ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ КАР'ЄРИ

Сучасний світ – це світ наукового та технологічного прогресу, процесів глобалізації, природних та техногенних катастроф, кризових явищ та різких соціальних змін. Світові тенденції швидких змін стосуються у першу чергу людини, а безпосередньо її ритму життя. У житті та діяльності сучасної людини робота займає чи не головне місце, зокрема, в процесі особистісної реалізації через побудову успішної кар'єри [3]. Будь-яка професійна діяльність вже на стадії її освоєння, а в подальшому при виконанні робіт деформує особистість. По мірі професіоналізації успішність виконання діяльності починає все більше визначатися сукупністю професійно важливих якостей, окремі з яких можуть трансформуватися у професійно небажані. Поволі розвиваються й професійні акцентуації, тобто надмірно виражені якості та їх поєднання, що негативно позначаються на діяльності та поведінці фахівця в робочому середовищі. По мірі розвитку деякі функціонально-нейтральні властивості особистості можуть трансформуватися в професійно негативні якості. Результатом усіх цих психологічних метаморфоз стає деформація особистості фахівця [1]. Дослідження її чинників обумовлює актуальність даного дослідження.

Професійна деформація особистості – це зміна якостей особистості (стереотипів сприйняття, ціннісних орієнтацій, характеру, способів спілкування і поведінки), що відбувається в процесі виконання професійної діяльності. Формується такий професійний тип особистості, який може проявлятися у професійному жаргоні, манерах поведінки, зовнішності [4]. Термін «професійна деформація» – це досить вдала метафора, на основі якої можна побудувати модель, що демонструє механізм деформуючого впливу професійної діяльності, зумовлений об'єктивними, суб'єктивними та об'єктивно-суб'єктивними чинниками [3] (рис. 1).

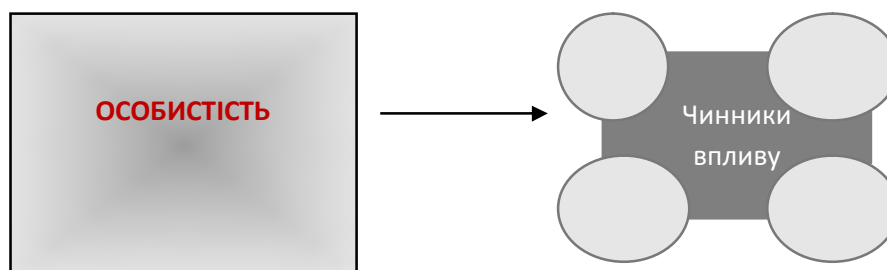


Рис. 1. Схематичне відображення процесу професійної деформації особистості під впливом зовнішніх чинників

Джерело: [3]

В цілому явище професійної деформації негативно позначається на продуктивності діяльності особистості, впливає на зниження рівня її активності та адаптивності до нововведень. Таким фахівцям важче пристосовуватися до змін та сприймати конструктивну критику на свою адресу.

В.Курилишин зазначає ряд тенденцій професійних деструкцій, до головних з яких слід віднести: уповільнення, спотворення та дезінтеграція професійного розвитку фахівця, зниження професійної мобільності; ослаблення попередньо сформованих професійних здібностей та поява негативних якостей та відхилень від норм професійного розвитку; виникнення деформацій особистості (емоційне виснаження та вигорання, принижена професійна позиція); поява професійних захворювань або втрати працездатності тощо [2].

В більшості літературних джерел зазначається, що найчастіше професійні деформації розвиваються у представників соціономічних професій, які знаходяться у постійній взаємодії з іншими людьми (лікарів, педагогів, працівників сфери обслуговування, правоохоронних органів, держслужбовців, керівників підприємств тощо) [4, с.140]. В табл. 1 зведено характерні ознаки прояву професійної деформації педагогів, що можуть проявлятися на 4 рівнях (табл.1).

Таблиця 1. Рівні професійної деформації педагогів

№ пор	Рівень професійної деформації	Причини виникнення	Характерні прояви
1	Загальнопрофесійні деформації	тривалий стаж роботи на одному місці	синдром «асоціальної перцепції» та «вседозволеності» у керівників
2	Спеціальні професійні деформації	процес поглиблення спеціалізації у професії	актуальна агресивність в роботі, професійна спритність та цинізм.
3	Професійно-типологічні деформації	розвивається в різних професіях і немає чіткої професійної орієнтації.	викривлення мотивації діяльності, перебудова ціннісних орієнтацій, песимізм та скептицизм, завищена самооцінка, владолубство, домінантність, тощо.
4	Індивідуалізовані деформації	багаторічне виконання професійної діяльності, психологічне зрощування особистості та професії	занадто високий рівень відповідальності, гіперактивність, трудовий фанатизм, професійний ентузіазм тощо.

Джерело: адаптовано авторами за [4, с. 34-35].

Однією з найбільш поширених форм професійної деформації є емоційне вигорання – як особливий психологічний стан, що розвивається у здорових людей в умовах перенапруження [4]. Цей синдром проявляється у таких результатах: з'являється почуття емоційного виснаження, за якого фахівець не може якісно, як і раніше, виконувати свої професійні обов'язки; виникає явище дегуманізації та деперсоналізації, що позначається на погіршенні відносин з учнями, пацієнтами або клієнтами, формується негативне самосприйняття в професійному плані (зниження самооцінки власної професійної майстерності) [3, с.152]. Зрозуміло, що таке явище варто постійно піддавати контролю та вчасно розробляти заходи, що можуть йому запобігти.

Одним із принципів щодо запобігання професійної деформації є дотримання вимог психогігієни – галузі психіатрії та гігієни, що вивчає фактори й умови навколишнього середовища та спосіб життя, що позитивно впливають на психічні розвиток і стан людини, та розробляє рекомендації щодо збереження та зміцнення психічного здоров'я [2].

Доцільно порекомендувати фахівцям-практикам деякі важливі способи професійної психогігієни, що можуть бути використані в їх професійній сфері зайнятості: перегляд та внесення змін до професійних цілей; готовність до постійних змін та змінення; оволодіння прийомами психічної саморегуляції, самовідновлення в нормалізації працездатності, усунення наслідків професійної втоми та перевантажень; підвищення самооцінки; уникання сварок, особистісних конфліктів, невизначених обставин, зайвої відповідальності;

визначення часових меж професійної діяльності; пошук інтересів, не пов'язаних із професійною діяльністю (хобі); усвідомлення значущості у своєму житті інших ролей та оволодіння навичками їх перемикавання; протидія професійному старінню та підтримання інтелектуального і творчого потенціалу; особистісна відповідальність за власне здоров'я [1; 2; 4].

Отже, професійний розвиток – це як набуття, так одночасно і втрати, отже, становлення фахівця, професіонала – це не лише процес вдосконалення, але й і руйнування, деформація. Діапазон професійних деформацій надзвичайно широкий: від перенапруження нервової системи і режиму роботи, до поганого психологічного клімату та соціальної ситуації в цілому. Задля попередження та уникнення негативних наслідків професійної деформації важливо усвідомлювати та приймати відповідальність за своє фізичне та емоційне здоров'я, вміння об'єктивно оцінити свій стан та оволодіти прийомами психічної саморегуляції.

Список літератури

1. Алексеева О. Р. Трендспоттинг та професійне майбутнє сучасного фахівця. Навчально-методичний посібник. Старобільськ, 2017. 120 с.
2. Кирилишин В. 11 видів професійних деформацій педагога та управлінця. *Управління освітою*. 2018. № 7.
3. Кучугурна Я. В. Професійна деформація у соціальних працівників. *Соціально-психологічний та філософський підхід до проблем сучасного суспільства : матеріали наук. конф., 8 лют.-1 берез. 2016 р., м. Северодонецьк*. Северодонецьк : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. С.151-153.
4. Лазорко О., Вірна Ж., Акімова Л. та ін. Психологія професійної безпеки: технології конструктивного самозбереження особистості : кол. моногр. за заг. ред. Ж Вірної. Луцьк. Вежа-Друк, 2015. 588 с.

Шишук Н.О.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, 3 курс,
Науковий керівник: **Щербина О.В.**, к. е. н., доцент кафедри менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

ВИКЛИКИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ВПРОВАДЖЕННЯМ СЕРВІСНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Однією з найсуттєвіших проблем сучасного стану українських підприємств є невизначеності, пов'язані із впровадженням так званої "сервісної трансформації".

Питання сервісної трансформації у фаховій літературі розкрито дуже неповно. Серед науковців, що займалися цим питанням, можна виділити Д.С. Уарні [1], Ф. Адродегарі [2], М. Ардоліно [3], Дж. Зисмана [4], П. Армфолка [5]. Останні троє розглядали сервісну трансформацію лише у контексті впливу на неї інформаційно-комунікаційних технологій. Зокрема, Джон Зисман у своїй праці "Четверта сервісна трансформація: алгоритмічна революція" писав: "Ми знаходимося у розпалі четвертої сервісної трансформації. Основою цього є не зростання у кількості чи вартості того, що ми звикли називати послугою (сервісом). Натомість, ми повинні звернути увагу на застосування інформаційно-технологічних засобів до цих послуг. Завдяки цьому з'явиться можливість трансформувати сервісний компонент економіки, змінюючи його сприйняття та створену цінність" [2]. Інші автори, охопивши більш широкий спектр досліджень, так і не змогли чітко дати визначення поняття сервісної трансформації.

Вітчизняними авторами дане питання практично не розкрито. Незважаючи на велику кількість досліджень, що охоплюють ті чи інші процеси сервісної трансформації, більшість авторів ухиляються від її розгляду як цілісного процесу, що може бути викликаним новизною даного питання та відносною невизначеністю його трактувань.

Сервісна трансформація - це, передовсім, перехід на якісно новий рівень як обслуговування, так і взаємовідносин між працівниками всередині бізнес-організації, який повинен гармонізувати як зовнішнє, так і внутрішнє її середовище і забезпечити покращення іміджу фірми і як постачальника послуг, і як роботодавця.

Проблемою, яка буде розглянута в даному дослідженні, є проблематика процесу впровадження сервісної трансформації в бізнес-організаціях в Україні. Виявлення причини виникнення проблем, пов'язаних із впровадженням сервісної трансформації або їх констатація є доволі суб'єктивним процесом, адже виміряти ефективність сервісної трансформації у абсолютних величинах неможливо, і дана тема потребує ґрунтовних досліджень у довгостроковому періоді. Однак можна однозначно стверджувати, що сервісна трансформація не рухається запланованими темпами а, якоюсь мірою, навіть залишається непомітною у багатьох аспектах діяльності багатьох українських бізнес-організацій.

Для того, щоб діагностувати причину такої невідповідності, необхідно, перш за все, зрозуміти, що бізнес-організації та їх персонал розуміють під поняттям "сервісна трансформація", а також, що саме цей процес означає у широкому значенні.

За кордоном процес сервісної трансформації сприймається, передовсім, як автоматизація сервісної складової бізнесу, активне залучення сучасних інформаційно-телекомунікаційних технологій у сектор сфери послуг для оптимізації її діяльності, підвищення отриманого ефекту, що дуже актуально для країн західного світу, де сфера послуг, незважаючи на її домінуючу перевагу серед інших, часто вважається "тягарем" економіки через високі витрати людського капіталу та її нездатність до створення матеріального продукту.

У більш широкому розумінні та, зокрема, у практиці вітчизняного бізнесу до сервісної трансформації відносяться і такі процеси, як мотивування та залучення персоналу, відповідне фізичне та віртуальне середовище, зміна відносин з клієнтами через сервіс.

Важливою складовою при впровадженні сервісної трансформації є розуміння її працівниками компанії. Спілкуючись як з управлінським, так і з операційним персоналом українських бізнес організацій, часто можна почути наступні трактування:

- це покращення взаємодії з клієнтами, ввічливе ставлення, взаємоповага, виважене та спокійне вирішення конфліктів тощо;
- це переведення бізнесу на вищий рівень, зокрема – у підходах до контролю якості товарів та послуг, обслуговування, технічного забезпечення;
- це створення унікальної корпоративної культури на засадах цінностей компанії, які повинні розділяти усі співробітники заради досягнення позитивного синергетичного ефекту від взаємодії;
- це створення гармонійної робочої атмосфери на засадах поваги, допомоги та співпраці між співробітниками всередині відділів та між ними;
- тощо.

Дуже часто можна почути не одне конкретне визначення із зазначеного вище переліку, а їх комбінацію, що, насправді, є куди ближчим до істини. Однак, уважно їх перечитавши, розуміємо, що процеси, ними описані, є складовою одного і того ж трансформаційного зрушення. Проблемою є те, що поодиноці вони представляють занадто вузький діапазон діяльності, і ефективно працювати на користь загальній сервісній трансформації можуть лише у безшовному поєднанні. Нерозуміння або недостатнє розуміння працівниками сервісної трансформації, безумовно, є невід'ємною складовою тенденції її повільного просування в бізнес-організаціях в Україні.

Варто зазначити, що описана вище проблема стосується лише офісних працівників, які у більшості українських компаній становлять лише невеликий відсоток усіх працівників. Важливою «базою» впровадження сервісної трансформації повинен бути власне сам операційний персонал, за рахунок діяльності якого і складається враження клієнтів про імідж компанії та рівень надання послуг. Досліджуючи дану проблему, ми можемо помітити один з

головних факторів невдач сервісної трансформації в багатьох бізнес-організаціях в Україні – пропасть між офісним та операційним персоналом. Проявляється вона, здебільшого, в різному доступі до інформаційного забезпечення. Якщо офісні працівники, хоч і з певними неоднозначностями, зазвичай добре освідомлені про процеси сервісної трансформації, то безпосередні працівники, які взаємодіють з клієнтами, часто такою інформацією не володіють. Зрозуміло, що забезпечити їх усією необхідною інформацією та базою знань дуже важко. Це не тільки зайняло б значні часові ресурси, а й потребувало б серйозних змін у політиці компанії щодо підбору та навчання працівників. Такі кроки є недоцільними для багатьох компаній, особливо – з великою плінністю кадрів.

Втім, це не свідчить про те, що ідея сервісної трансформації невиконувана навіть в складних умовах ведення бізнесу в Україні. Одним з ефективних інструментів сервісної трансформації, що не потребують реорганізації діяльності та значних ресурсів, є мотивація офісних працівників на креативне мислення та застосування нестандартних прийомів для вирішення управлінських проблем. При вдалому впровадженні сервісної трансформації саме серед офісних працівників можна буде не просто відновити зв'язок між офісом та безпосередніми операційними виконавцями, а й створити механізм мотивації операційних виконавців до гармонійної співпраці як між собою, так і з клієнтами.

Одним із ключових чинників, які впливають на ефективність сервісної трансформації, є вдалий підбір працівників на офісні посади. Для того, щоб нові кадри могли з користю взаємодіяти у команді заради досягнення поставлених організацією цілей, вони повинні мати як відповідний набір компетенцій, необхідних для роботи у такому середовищі, так і повинні розділяти цінності компанії. Оцінити те, наскільки ретельною та ефективною є оцінка потенційних кандидатів за певним визначеним набором компетенцій уже на співбесіді складно, і саме у цьому полягає важлива роль відділів управління персоналом для вдалого впровадження сервісної трансформації.

Одним з головних бажаних наслідків впровадження сервісної трансформації для бізнес-організацій є суттєве зростання іміджу компанії і як суб'єкта ринку, і як роботодавця. Наразі велика кількість українських компаній сильно «просідають» у цих аспектах, і здійснюваних ними заходів для поліпшення ситуації недостатньо. Це ще більше підкреслює важливість сервісної трансформації як комплексного процесу із багатьох складових, а не лише точкового впровадження тих чи інших рішень, які у теорії могли б поліпшити ситуацію.

Щодо внутрішнього середовища компаній, то тут, у першу чергу, повинна панувати абсолютна гармонія у різних напрямках взаємозв'язків у компанії - від офісів до операційних відділів, від управлінського персоналу до підлеглих. Працівники офісу повинні вдало слідувати постулатам корпоративної культури компаній, зокрема - їх цінностям, і повинні впроваджувати ефективні інноваційні шляхи трансформації їхніх компаній

Слід зазначити, що у контексті останніх подій, а саме пандемії COVID-19, виникають питання щодо доцільності реалізації сервісної трансформації що, зрозуміло, потребує значних часових та фінансових витрат. На даний момент, оптимальним для бізнес-організацій в Україні рішенням буде відстрочка проведення заходів щодо впровадження сервісної трансформації. У зв'язку з несподіваною кризою, для багатьох працівників та клієнтів питання, пов'язані з сервісною трансформацією відходять на другий план, і компаніям було б доцільним врахувати цей фактор та звільнити на період кризи фінансові та часові ресурси, виділені на сервісну трансформацію, і перенаправити їх на більш нагальні потреби.

Після завершення кризи компаніям необхідно провести аналіз своїх помилок у впровадженні сервісної трансформації і приступити до нової активної фази даного процесу.

Підбиваючи підсумки, варто сказати, що незважаючи на всю складність впровадження сервісної трансформації, наявність руху у цю сторону бізнес-організаціями в Україні є позитивним індикатором того, що вище керівництво піклується як про працівників та клієнтів, так і про імідж їх компаній. Для вдалого впровадження сервісної трансформації

бізнес-організаціям необхідно, в першу чергу, визначитись із сутністю даного процесу, розширити його до усіх рівнів впливу, а не лише точково, а також мотивувати правильно відібраний офісний персонал на більш активну взаємодію із безпосередніми операційними виконавцями для їх інформування щодо елементів сервісної трансформації шляхом застосування креативного мислення та інноваційних ідей. Разом з цим необхідно усунути перелік суто технічних та бюрократичних помилок, які притаманні українському бізнесу

Зрозуміло, що процес сервісної трансформації ніколи не буває швидким. Іноді для його успішної реалізації необхідно замінити цілий цикл персоналу для того, щоб отримати свіжий погляд на ситуацію у компанії та позбутися вже усталених в колективі стереотипів. Однак, без сумніву, без сервісної трансформації неможливий розвиток жодного інноваційного підприємства у XXI столітті.

Список літератури

1. Varney D. S. Service transformation: A better service for citizens and businesses, a better deal for the taxpayer. *Crown*. 2006. 12 p.
2. Adrodegari F., Saccani N. Business models for the service transformation of industrial firms. *The Service Industries Journal*. 2017. 26 p.
3. Ardolino M., Rapacini M., Saccani N. The role of digital technologies for the service transformation of industrial companies. *International Journal of Production Research*. 2017. 16 p.
4. Zysman J. The 4th service transformation: The algorithmic revolution. *UC Berkeley*. 2007. 2 p.
5. Armfolk P., Kogg B. Service transformation – managing a shift from business travel to virtual meetings. *Journal of Cleaner Production*. 2003. 14 p.

Шукліна В.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму,
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна*

СЕМАНТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах розвитку інформаційної економіки означення інформації з практичного погляду, як всього того, що знімає невизначеність з об'єкта управління, видається найдоцільнішим. Формування ж знань передбачає певні розмірковування, які впорядковують отримані дані на основі їх зіставлення, класифікації і вимірювання з метою визначення рівня їх здатності формувати можливості підприємства для досягнення цілей. Мова, насамперед, йде про потенціал і його інформаційно-комунікаційну складову. Феномен і діалектика природи якої показує доцільність її дослідження як в складі єдиного об'єкту, так і за структурою елементів, кожен з яких займає особливе місце в економічному розвитку та інтеграції у ринкове середовище.

Обґрунтовуючи тезу про інформацію, як складову економічного потенціалу, вчені [1-2] виходять, як правило, з таких аргументів, що це вид економічної діяльності, фактор будь-якого виробництва, фундаментальний ресурс кожної економічної системи. Вона з одного боку, лежить в основі створення інформаційного продукту (послуги) і виступає як матеріальний товар, а з іншого – набуває товарної форми; це елемент ринкового механізму, який поряд з ціною і корисністю впливає на визначення оптимального стану та рівноваги поведінки підприємства. Підвищена увага до наповнення і використання потенціальних можливостей управлінських інформаційних систем в промисловості як і в країні, що в сукупності складають сучасну спільноту, зростає із активізацією глобальних перетворень у світі.

Положення теорії інформації пояснюють закономірності отримання, переробки, зберігання і передавання, визначають функцією відношення кількості можливих відповідей до і після її отримання, тобто функцією відношення апостеріорної імовірності події до її апіорної імовірності [3]. Будь яке повідомлення набуває смислу (містить певну кількість

інформації) в системі управління потенціалом, коли мало що відомо про її стан, тобто є певний ступінь невизначеності. Нові теоретичні підходи давали можливість вироблення методик управління масивами інформації, які з часом ставали ресурсом з значним потенціалом. Технічна думка спрямовувалася на забезпечення його надійності та адекватності, дотриманню якісних показників і точності процесу управління, пов'язаного із необхідністю розгляду її змістовних і ціннісних характеристик. Варто відмітити, що еволюція терміна «цінність» тісно пов'язана з поняттями «ціль», «вартість», а складність визначення терміна набула вираження в її численних характеристиках і дефініціях. Для вимірювання змісту інформації, тобто її кількості на семантичному рівні, найбільшого визнання одержала міра тезауруса, що пов'язує властивості зі спроможністю підприємства сприймати повідомлення, яке надійшло. Пізніше визнали важливість прагматичного виміру інформації. Прагматика в цілому виражає відношення між інформацією, підприємством і цілями, у рамках яких це відношення набуває ціннісного характеру, зачіпає проблеми корисності, ефективності, економічності, бажаності, значущості, вартості, оскільки на цьому рівні здійснення управлінської взаємодії, важливою є не інформація взагалі, а саме та її частина, яка постає найбільш цінною. Якщо до отримання інформації ймовірність досягнення цілі дорівнювала D_{c1} , а після її отримання – D_{c2} , то цінність інформації визначається як D_{c1}/D_{c2}) [4]. Цінність інформації завжди пов'язана з її конкретним споживачем, з конкретною метою, яку він хоче реалізувати, і з конкретними можливостями реалізації цієї мети. Таким властивостям сприяє відтворювальний цикл: здатність до накопичення, узагальнення, систематизації, копіювання, кодування, адресної спрямованості тощо. Йдеться про оцінку інформації і про ціннісну інформацію тобто її джерела в певній ціннісній моделі – управлінській діяльності суб'єктів. На підставі ціннісних моделей надалі відбувається оцінювання інформаційного потенціалу на основі певної системи цінностей, а не лише тільки на основі її прагматичних властивостей (табл.1) [1-4].

Таблиця 1. Семантичні властивості інформації в управлінні потенціалом промислового підприємства

Властивість інформації	Сутнісний зміст
Повнота	Характеризує якість інформації і визначає достатність даних для прийняття управлінського рішення; пов'язане з її змістом (семантикою) і прагматикою
Достовірність	Відображає реальні об'єкти з необхідною точністю; вимірюється ймовірністю
Цінність	Корисність і цінність для певної категорії користувачів; залежить від того, які задачі можна вирішувати за її допомогою
Доступність	Можливість отримання і перетворення інформації
Точність	Ступінь подібності отриманої інформації до реального стану об'єкта, процесу, явища
Якість	Характеристика інформаційних продуктів; зумовлює репрезентативність, змістовність, достатність, актуальність, своєчасність, точність, достовірність, сталість
Сталість	Спроможність реагувати на зміни вихідних даних без порушення необхідної точності
Змістовність	Відношення кількості семантичної інформації в повідомленні до обсягу даних, які обробляються

У рамках прагматичного розгляду потенціалів, інформація набуває цінності у рамках певних цільових стратегій активності і комунікаційної взаємодії. Деякі вчені [3,5] розглядають цінність інформації як схему конкретних форм управлінської діяльності;

співвідношенні оцінювання – цінність, де ціннісна визначеність інформації належить оцінці, у той час як аксіологія інформації засновується на співвідношенні благо-цінність, де ціннісна визначеність інформації належить «цінності». Як цінність не зводиться до окремих явищ користі, бажаності, телеологічності тощо, а є системною структурою на їх базисі, так само ціннісна інформація не зводиться до оцінювання інформації, однак існує саме на основі цього механізму.

Класичну теорію семантичної інформації перетворили, включивши в неї поняття дезінформації, що несе неправдиве повідомлення. Розглядалося безліч різних ситуацій (точок зовнішнє середовище - час) функціонування, в яких одне і те ж повідомлення може бути істинним в одних обставинах і хибним в інших. Оскільки підприємство не може бути застраховане від помилок при оцінці рівня його істинності, кількість семантичної інформації оцінюється окремо з точки зору підприємства і з точки зору експерта. У кожній конкретній ситуації справжнє повідомлення несе тільки інформацію, а абсолютно помилкове – тільки дезінформацію; умовно помилкова пропозиція – кон'юнкція: P_{ic} , P_{nm} , де P_{ic} – справжня частина повідомлення, P_{nm} – помилкова частина повідомлення; P_{ic} та P_{nm} логічно незалежні. Тоді кількість інформації і кількість дезінформації в умовно хибному повідомленні з точки зору експерта визначаються наступним чином: $I_{ne(s)} = cont(P_{ic})$; $I_{de(s)} = cont(P_{nm})$. Тоді нормалізована міра кількості семантичної інформації і дезінформації в умовно хибному повідомленні з точки зору експерта: $In_{fe(s)} = \log_2 \times 1/g(P_{ic})$ та $Id_{fe(s)} = \log_2 \times 1/g(P_{nm})$. З точки зору експерта повідомлення несе нульову кількість інформації і нескінченну кількість дезінформації, що пояснюється тим, що, якби протиріччя раптом комусь здалося істиною, то середовище змінилося б для нього до невпізнання. Якщо підприємство сприйме як істинне повідомлення і кон'юнкція не є протиріччям, то з його точки зору воно отримало таку кількість інформації: $In_{fR(s/e)} = \log_2 \times 1/g(s/e) = In_{fe(s/e)} + Id_{fe(s/e)}$. Індекс «R» позначає оцінку підприємства. Очевидно, що точна кількість інформації (і дезінформації) у отриманому повідомленні може визначити тільки експерт, а споживач здатний лише на відносно точні оцінки.

Список літератури

1. Самойленко Д.М., Спатар С.С. Семантична модель мережного інформресурсу. *Автоматика та електротехніка*. Миколаїв, 2013. С. 185-188.
2. Погорелов О.А. Семантическая информация и дезинформация. *Сборник научных статей*. Луганск, 2015, С.132-143.
3. Чапля Т.В. Аксіологія інформаційного взаємодіяння: теоретико-методологічний аналіз. Новосибірськ: Наука, 2006. 243 с.
4. Shannon C.E., Weaver W. *The Mathematical Theory of Communication*, Urbana: University of Illinois Press. Foreword by Richard E. Blahut and Bruce Hajek; reprinted in 1998.
5. Серих С.О. Вибір на налаштування кінцевого обладнання інформаційних систем. К. 2018. 240 с.

Щетініна Л.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці

Рудакова С.Г.

к. т. н., доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці

Гребінник І.С.

студентка 4 курсу ФУПСтаП,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА: МІФИ ТА РЕАЛЬНІСТЬ

Все більше у вимогах в об'явах про вакансії на посаду менеджера з персоналу вітчизняні роботодавці зазначають здатність розвивати та управляти корпоративною культурою. Також все більше в повсякденній роботі менеджер по персоналу має справу з

корпоративною культурою. Виникає запитання, чому у сучасних роботодавців зростає інтерес до такого феномену як корпоративна культура? Причому це стосується як роботодавців із східних країн, для яких характерний високий рівень колективізму, так і роботодавців західних країн, які орієнтовані на індивідуалізм та прагматизм. Можна припустити, що через корпоративну культуру роботодавець отримує фінансово прийнятну можливість «достукатися» до сердець працівників. Тобто роботодавець «культивує» в організації цінності, які є спільними з цінностями персоналу, виникає ціннісна конгруентність. Як наслідок, працівники готові працювати, збільшувати трудові зусилля понад ті, які є достатніми для отримання прийнятної для працівника заробітної плати.

Водночас, не дивлячись на популярність проблематики управління та розвитку корпоративної культури, на наш погляд, існує цілий ряд хибних уявлень про це явище. Відсутність розуміння помилковості ряду теоретичних та практичних засад про корпоративну культуру призводить до недоотримання віддачі від її розвитку та появи скептичного ставлення до неї. Тоді як вірне розуміння значення корпоративної культури є передумовою формування сильної корпоративної культури. А сильна корпоративна культура має конкурентні переваги як для роботодавця, так і для працівників. Роботодавець отримує «дешевий» спосіб утримання працівників, зниження плинності персоналу, а також створення сильного бренду. Працівники у компаніях з вірним розумінням значення та сутності корпоративної культури отримують більше ніж місце роботи – «ідеальну» роботу, коли вона щодня приносить задоволення та бажання її виконувати.

Тому для того, щоб роботодавці отримували максимальну віддачу від розвитку корпоративної культури необхідно розглянути існуючі про неї міфи, а також спростувати їх.

Міф 1. Корпоративна культура є функцією менеджера по персоналу. Дотримання цього міфу роботодавцем може означати перекладення всієї відповідальності за розвиток корпоративної культури на менеджерів по персоналу. Це означатиме, що розвиток корпоративної культури буде відбуватися на рівні служби управління персоналом, а також буде мати лише формальні ознаки, наприклад, дрес-код, розробка корпоративного кодексу тощо. Якщо ж зацікавленість у розвитку корпоративної культури буде проявляти адміністрація компанії, це слугуватиме ознакою обов'язковості виконання всіх заходів її посилення. Розвиток такої корпоративної культури відобразиться не тільки на формальних ознаках, а й на неформальних відносинах, що означатиме прийняття культури персоналом.

Вітчизняні роботодавці, як правило, більше схильні до реалізації цього міфу. По-перше, дуже рідко у об'явах про вакансії для фахівців у сфері управління персоналом зазначаються цінності потенційної компанії. Тоді як саме менеджер по персоналу має розділяти цінності компанії. Якщо ж цього не відбудеться, менеджер по персоналу дуже скоро звільниться або імітуватиме прийняття корпоративних цінностей. І те, і інше означатиме втрату організацією доходів. По-друге, серед функціоналу менеджера по персоналу дуже часто відсутні пункти щодо корпоративної культури або зустрічаються наступні формулювання: «розробка та ведення проєктів з корпоративної культури», «розвиток корпоративної культури», «управління корпоративною культурою» тощо. Тобто стратегічні завдання переадресуються виконавцям, які не володіють достатніми можливостями та інструментарієм їх виконання.

Водночас, аналіз вакансій для менеджерів по персоналу у міжнародних компаніях [1] показав, що роботодавці набагато більше уваги приділяють опису корпоративної культури, яка склалася і яку вони бажають розвивати. Важливо, що в об'явах про вакансію наводяться прояви певних видів корпоративної культури, наприклад, «адхократична культура» (thriving culture – процвітаюча культура), «праксиологічна культура» (willingness to roll up your sleeves – культура для тих, хто вміє працювати завзято), «ринкова культура» (the best team wins – перемагає найкраща команда), «опікунська культура» (competence to build and effectively manage interpersonal relationships at all levels – володіння компетентністю будувати та ефективно управляти міжособистісними відносинами) тощо. Розуміння того, в якій культурі чи з якою культурою буде необхідно працювати, виконує попередній відсів неподходящих для компанії кандидатів, що підвищує ефективність добору менеджерів по персоналу.

Висновок. Корпоративна культура є не тільки функцією менеджера по персоналу, а й носить стратегічний характер і є ідеологією управління компанією.

Міф 2. Корпоративна культура і соціально-психологічний клімат є синонімічними поняттями. Корпоративна культура має ознаки як формального, так і неформального утворення. Неформальний характер носять система цінностей персоналу (корпоративний дух), герої та легенди, традиції тощо. Формальні відносини охоплюють організаційну структуру, стиль ділового спілкування, а також hr-процеси. Відсутність протиріч між формальною та неформальними складовими корпоративної культури характеризує сильну корпоративну культуру. Також сильна корпоративна культура означатиме утворення, в якому налагоджено відносини не тільки між працівниками, а й вертикальні відносини – відносини між працівниками та адміністрацією.

Якщо мова йде про соціально-психологічний клімат, то він є неформальною характеристикою організації, відображає атмосферу в колективі та переважно горизонтальні відносини – відносини між працівниками. Тобто ймовірною є ситуація, коли в організації сприятливий соціально-психологічний клімат, але корпоративна культура не є сильною, оскільки атмосфера в компанії відповідає інтересам працівників, але не повною мірою відповідає інтересам роботодавця.

Соціально-психологічний клімат визначають як показник стану міжособистісних відносин в колективі. Оцінюють соціально-психологічний клімат за наступними критеріями: прагнення до збереження цілісності групи, сумісність, спрацьованість, згуртованість, контактність, відкритість, відповідальність. Для оцінювання стану соціально-психологічними клімату за цими критеріями, як правило, використовують кваліметрію. Окремою проблемою є визначення сумісності, оскільки відсутні загальновизнані критерії її об'єктивного виміру [2]. Водночас, всі ці критерії, крім сумісності, можна розглядати як цінності працівників. І в цьому соціально-психологічний клімат перетинається з корпоративною культурою. Але оцінювання того, наскільки сильною є корпоративна культура, здійснюється переважно за допомогою показника «лояльність персоналу».

Висновок. Корпоративна культура та соціально-психологічний клімат є поняттями, які характеризують відмінні явища, а також потребують особливих методології та інструментарію оцінювання.

Міф 3. Однією з вимог до сильної корпоративної культури є її регламентування або наявність в компанії корпоративного кодексу (Кодексу корпоративної етики, Офісної книги, Етичного кодексу тощо). Розробка якісного корпоративного кодексу є трудомістким та витратним процесом, тому перш ніж його розробляти необхідно визначитися, чи потрібний він організації. За даними статистики підприємництва в Україні у 2017 році близько 97% підприємств – це мікропідприємства та малі підприємства [3], у яких зайнято до 50 осіб. Як показує досвід, в таких організаціях поширення елементів корпоративної культури (цінностей, традицій, правил тощо) відбувається через міжособистісну комунікацію і не потребує регламентування. Тому одним з критеріїв розробки кодексу корпоративної культури є кількісний, а саме чисельність персоналу має бути більше 50 осіб. Крім кількісного критерію є ще якісний, коли частка осіб, які не є «піонерами» цього підприємства (не є засновниками організації), перевищить 25% регламентування культури є доцільним. Слід також пам'ятати, що як правило, ефективність усних комунікацій вище ніж інших - цільова аудиторія потребує, щоб до неї зверталися «її мовою»; люди довіряють тим, кого знають [4].

Висновок. Регламентування корпоративної культури є доцільним, коли чисельність персоналу становить більше 50 осіб, а частка осіб, які не є засновниками організації, тобто працевлаштувалися в компанію пізніше її створення, перевищить 25%.

Міф 4. Корпоративна культура та організаційна культура є різними за змістом поняттями. Дуже часто вчені та практики розрізняють поняття «корпоративна культура» і «організаційна культура». Перший термін, як правило, пов'язують із атмосферою у великих

міжнародних компаніях (корпораціях), а другий – із атмосферою у малому та середньому бізнесі. У такому підході є раціональне «зерно», оскільки у міжнародних компаніях працюють працівники із різних національних культур і для вирішення проблеми сприйняття між ними необхідні загальні правила комунікації. Але, якщо звернутися до історії терміну «корпоративна культура», то його тлумачення інше.

У Вікіпедії зазначено, що термін «корпоративна культура» з'явився у XIX столітті. Він був сформульований і застосований німецьким фельдмаршалом Мольтке, який застосовував його, характеризуючи взаємовідносини в офіцерському середовищі. Тоді взаємовідносини регулювалися не тільки уставами, судами честі, але й дуелями: шабельний шрам був обов'язковим атрибутом належності до офіцерської «корпорації». Вікіпедія не розділяє поняття «корпоративна культура» та «організаційна культура».

Цікавим та практико орієнтованим, на нашу думку, є підхід Г.Л. Тульчинського [5], який культуру організації поділяє на три рівні: корпоративна культура – глибинний «неформальний» рівень, рівень цінностей, «корпоративного духу» та традицій; організаційна культура – формальний рівень, рівень організації hr-процесів та організаційної структури; фірмовий стиль – «зовнішній маркер», рівень зовнішньої унікальності компанії (інтер'єр, екстер'єр, слоган, емблема, дрес-код тощо). Така структура культури в організації не тільки визначає її структурні елементи, але й черговість їх формування – базисними є елементи першого «неформального» рівня, елементи «формального» рівня протидіють можливій появі суперечностей між «неформальним» рівнем та обов'язковими елементами організації – бізнес-процеси, оргструктура тощо; третій рівень підкреслює унікальність організації через зовнішні артефакти.

Висновок. Корпоративна культура та організаційна культура є однаковими за змістом поняттями, але виправданим може бути використання практико орієнтованих підходів, які їх розрізняють.

Список літератури

1. Сайт пошуку роботи. URL: <https://www.indeed.com/q-Personnel-Manager-jobs.html>.
2. Психологічна сумісність. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0_%D1%81%D1%83%D0%BC%D1%96%D1%81%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C.
3. Збірник статистики підприємництва в Україні: 2018. URL: <http://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Compendium-Entreprise-Statistics-Ukraine-2018-Ukrainian.pdf>.
4. 7 кроків для побудови ефективних комунікацій на соціально важливі теми. URL: https://medium.com/@UNDP_Ukraine/.
5. Тульчинський Г.Л., Терентьева В.И. Бренд-менеджмент. Брендинг и работа с персоналом : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2019. 255 с.

Юринець З.В.

д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту

Яцишин А.І.

студентка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ХЕДХАНТИНГ ЯК МЕТОД ПОШУКУ ТА ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

На національному ринку праці в сьогоденних умовах розвитку економіки спостерігається суттєвий дефіцит кваліфікованого персоналу. Відбуваються швидкоплинні глобальні трансформації у професійному середовищі у всіх сегментах діяльності, а фахові працівники не спроможні так швидко навчатись та адаптовуватись до цих змін. За останні роки простежується суттєвий рівень відтоку інтелектуального потенціалу з України. Таким чином, відбувається прискорення пошуку та відбору найкращих працівників.

У сучасній практиці підбору персоналу використовують переважно такі технології управління: скринінг, рекрутинг і хедхантинг (рис. 1).

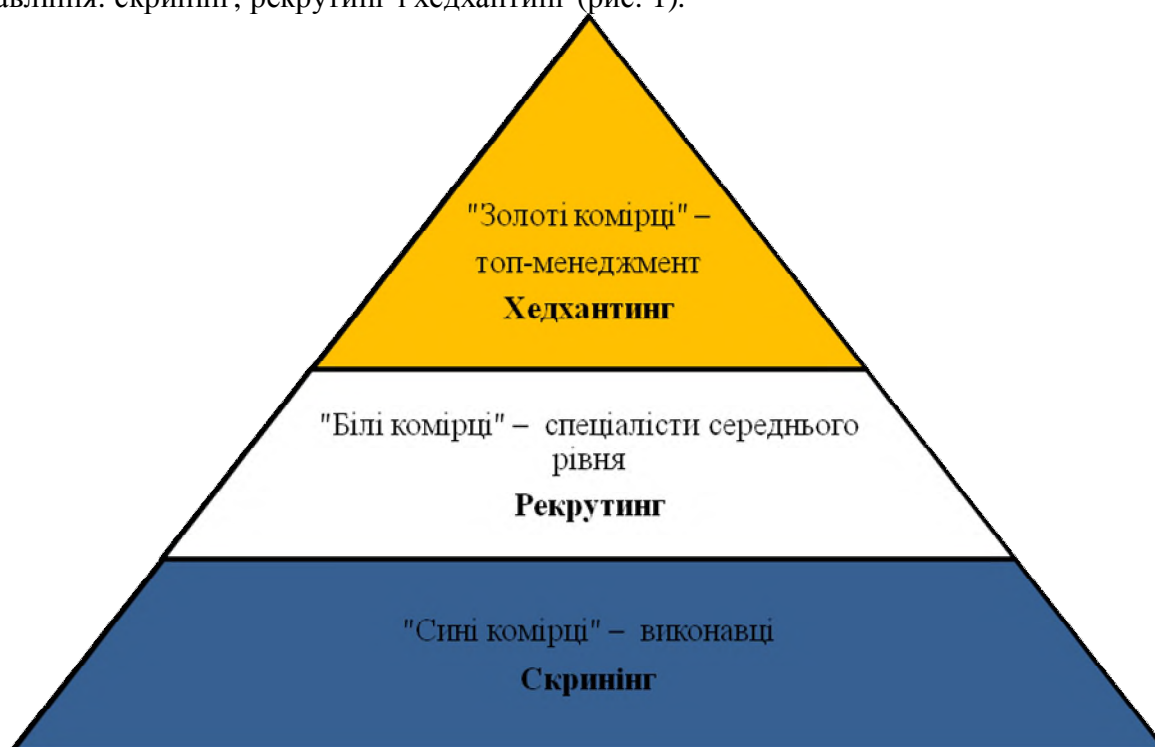


Рис. 1. Піраміда застосування кадрових технологій [3]

Вакансії нижчих рівнів, так звані «сині комірці» (англ. blue-collar workers) – робоча сила, яка здебільшого залучена у виконанні робіт, на виробництві підбираються шляхом скринінгу. Скринінг – поверхневий відбір персоналу за формальними ознаками: вік, стать, освіта, попередній досвід та місце праці. Працедавець або уповноважена особа підбирають кадри самостійно, опрацьовують резюме і проводять співбесіди, не користуючись послугами кадрової агенції. Спеціалістів середнього рівня, «білих комірців» (англ. white-collar workers) – працівників, які виконують управлінську чи адміністративну роботу здебільшого у офісах підбирають за допомогою рекрутингу. Рекрутинг вважається більш поглибленим способом підбору персоналу, окрім формальних характеристик беруть до уваги також особисті та ділові якості, гнучкі навички (англ. soft skills) претендента. Такий спосіб пошуку й підбору людських ресурсів здійснюється спеціалізованими рекрутинговими агентствами з огляду на наявну базу кандидатів. Для того, щоб знайти та підібрати керівників вищих рівнів, вузькоспеціалізованих працівників – «золотих комірців» (англ. gold-collar workers) – використовують хедхантинг [1]. Це метод підбору кадрів, який суттєво відрізняється від скринінгу та рекрутингу.

Хедхантинг (англ. headhunting) в буквальному сенсі перекладається як полювання за головами і є методом пошуку та підбору персоналу для ключових позицій компанії, які визначають та задають розвиток компанії [5, с. 154-157].

Здебільшого ця технологія асоціюється із переманюванням, швидше вербуванням і має негативне забарвлення. Незважаючи на неоднозначну думку відносно хедхантингу, ця технологія підбору персоналу є доволі ефективним і широко вживаним засобом пошуку «найкращих працівників». Тим особам, які постають об'єктом переманювання, така технологія є прекрасним шансом отримати кращі умови та можливості діяльності на новій роботі.

Хоча поняття «хедхантинг» є відносно нове і виникло лише в 50-тих роках минулого століття, проте явище, яке його позначало, існувало давно. Часто хедхантинг ставлять в синонімічний ряд з прямим пошуком кандидата (англ. executive search), однак досвідчені HR-

менеджери дещо спростовують таке порівняння [2]. Основна відмінність між дефініціями полягає в тому, що замовник чітко знає кого хоче переманити і тому для хедхантингу не використовують систему пошуку. Прямий пошук, як метод, означає, що замовник прагне розглянути різні варіанти осіб на вакантну посаду, обирати працівника за наперед сформованими характеристиками чи найняти особу, яка погоджується на зміну місця праці.

Процедура хедхантингу є дорогою для організації, оскільки вважається, що це інвестиція у розвиток компанії, яка сприятиме збільшенню прибутку, виходу на нові ринки тощо. Здійснюють дану процедуру елітні хедхантинг-агенції. Оцінюється вона у 20-30% від річного заробітку прийнятого на роботу кандидата, в той час як рекрутингові агентства зазвичай використовують фіксований розмір гонорару. Однак буває, що власники або керівники компанії переманюють кандидата самостійно [1].

Найбільш відомі кадрові агенції, які займаються хедхантингом в Україні: Анкор, Hudson Ukraine, Personnel, WORLD STAFF, Belyaev's Headhunting, Навігатор, Golden Staff, Спритна білка, Ескадра, Brain Source та інші [4].

Хедхантинг постає повноцінною процедурою із власними операціями, елементами та своєрідним бізнес-процесом в компанії. Доцільно виділити такі основні етапи хедхантингу:

1. Всесторонній аналіз роботи компанії, головних конкурентів.
2. Формування та аналіз стратегічних, тактичних, оперативних цілей.
3. Розроблення механізму отримання намічених результатів відносно сформованих цілей.
4. Аналізування основних потреб компанії щодо кваліфікованого персоналу.
5. Встановлення меж пошуку працівника відповідно до встановлених вимог щодо вакантної посади, характеристик особистості. Тут доволі часто менеджери використовують рекрутмент, тобто пошук, відбір у таких осередках, як ЗМІ, бізнес-кола, рекомендації, особисті знайомства.
6. Ухвалення рішення щодо кандидата та вибір конкретної особи, як об'єкта хедхантингу.
7. Процес хедхантингу: пропозиції вигідніших умов праці, зокрема гнучкого графіку, вищого рівня заробітної плати, наявність інших методів матеріального стимулювання, комфортнішого робочого місця, надання службового автомобіля, відрядження у провідні світові компанії, можливість кар'єрного, творчого зростання, саморозвитку та подорожей за рахунок компанії тощо [1].
8. Укладання угоди, контракту та сам процес прийняття фахівця на роботу до компанії.

Ці етапи є доволі умовними, легко змінюються у процесі діяльності компанії. Тривалість процедури хедхантингу виміряти і передбачити досить складно. Увесь цей процес є виключно індивідуальний, буде залежати від особистих намірів працівника, якого переманюють, швидкості реагування компанії, де все ще працює фахівець, трансформацій в компанії, змін, соціально-економічного, політичного, демографічного середовища, форс-мажорних обставин. Хедхантинг є потужним рушієм конкуренції на національному ринку професіоналів і кадрових агенцій.

Список літератури

1. Гіряк К.М. Інноваційні технології в управлінні кадровим потенціалом підприємства. URL: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/28.pdf>.
2. Жилиєва І.Ю. Передумови виникнення рекрутингу як інструменту з підбору персоналу. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/NTU_XPI_59_2010_15.pdf.
3. Рекун А.П., Малиновська Я.С. Особливості використання технологій підбору персоналу на підприємстві. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/12-2015/27.pdf>.
4. Свобода слова в Україні. Аналітика. Найкращі рекрутингові агентства в Україні на думку пошукачів. URL: <http://svobodaslova.in.ua/news/read/17143>.
5. Юринець З.В. Самоменеджмент: підручник. Львів : СПОЛОМ, 2015. 360 с.

Секція: ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
Section: LEGAL PROVISION OF PUBLIC ADMINISTRATION AND LOCAL SELF-GOVERNMENT

Котуха О.С.

*к. ю. н., професор, декан юридичного факультету,
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна*

ДЕРЖАВНИЙ СУВЕРЕНІТЕТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Проблема державного суверенітету належить до найбільш дискусійних як у вітчизняній, так і зарубіжній науці, що обумовлено розширенням сфер і трансформацією форм міжнародної співпраці, а також неоднозначністю інтерпретації самого терміна «суверенітет» [1, с. 47].

Понятійний апарат «суверенітету», як запозиченого терміну, має неоднозначне тлумачення. Слово «суверенітет» походить від латинського «*suverenus*» (володар) і означає «повновладдя». Даний термін походить від французького «*souverainete*» – верховна влада [2, с. 466]. Держава, маючи суверенітет, самостійно може видавати загальнообов'язкові для виконання усіх членів суспільства правила поведінки, визначає внутрішню політику і гарантує єдиний правопорядок, права і обов'язки громадян, повноваження державного апарату, громадських об'єднань та формувань.

Суверенітет – це ніщо інше як політико-правова складова держави, що є необхідною політичною та юридичною умовою її існування та забезпечення територіальної цілісності. Держава і суверенітет нерозривно пов'язані як взаємодоповнюючі елементи, що формують поняття державного суверенітету, під яким варто розуміти верховенство держави на своїй території та її незалежність у зовнішніх політико-правових зносинах. Верховенство держави означає дію в межах її території тільки однієї публічної влади, яка визначає повноваження усіх державних органів і посадових осіб, а також підлеглисть цій владі всього населення території [3].

Найбільш значними серед наукових розробок суверенітету є праці засновників теорії суверенітету, до яких слід віднести Н. Макіавеллі, Ж. Бодена, Г. Гроція, Т. Гоббса, Ф. Гізо, Дж. Локка, Ж.-Ж. Руссо, Ж. де Местра, Ж. Марігеана, К. Шмітта, а також таких відомих вітчизняних і зарубіжних авторів як Г.Б. Агабекова, С.С. Алексєєва, Т.Г. Андрусяка, М.І. Байтіна, А.А. Безуглова, Ю.М. Тодику, Б.М. Чичеріна, В.М. Шаповала, Ю.С. Шемшученка, О.С. Яценка та ін., які зробили значний концептуальний внесок у розробку проблем суверенітету. Проте, проблема формування поняття суверенітету і уточнення його ознак продовжує бути актуальною і значущою на кожному етапі державно-правового розвитку, зокрема і в умовах сьогодення, що пов'язано передусім з процесам глобалізації, а особливо регіональної інтеграції, які призводять до створення наддержавних об'єднань [1, с. 55].

На сучасному етапі у вітчизняній юридичній літературі під державним суверенітетом розуміється верховенство, самостійність, повнота і неподільність влади держави, її верховенство щодо будь-якої іншої влади всередині країни і незалежність від будь-якої іншої влади за її межами [4, с. 8]. Дана дефініція вказує, що серед численних політичних чи громадських об'єднань, лише держава може бути офіційним представником всього суспільства на внутрішньо та зовнішньополітичній арені. Даний підхід до визначення змісту суверенітету нормативно оформлений Вестфальськими договорами, підтверджений Ялтинськими і Потсдамськими угодами, Статутом і Конвенціями ООН і Ради Європи та іншими актами міжнародних і регіональних організацій, а також отримав відображення в конституціях переважної більшості держав, зокрема України, Франції, Іспанії, ФРН.

В будь-якому складному державному утворенні плюралізм думок щодо тлумачення суверенітету допускається лише доти, доки не постає загроза єдності держави, і, навпаки, як тільки виникає ситуація, коли цілісність держави може бути порушена внаслідок сепаратистських дій, державна влада в цілому, політична і правова еліта країни займає жорстку позицію щодо тлумачення суверенітету, який визнається виключно за центральною владою [1, с. 180].

Слід зазначити, що головний зміст суверенітету (бути єдиною політико-територіальною організацією владарювання, що встановлює правопорядок, якому підкоряються всі фізичні особи і організації всередині країни (внутрішній аспект) і незалежною на міжнародній арені (зовнішній аспект)) залишається незмінним з моменту запровадження даної категорії. Саме внутрішній і зовнішній аспект суверенітету взаємообумовлені і лише у своїй сукупності утворюють відповідну якісну характеристику держави [5, с. 57]. В умовах регіональної інтеграції держава не втрачає власного суверенітету та, водночас, бере на себе обов'язок виконувати рішення певного наддержавного об'єднання, яке вона разом з іншими державами, що є учасниками такого об'єднання, наділила певними повноваженнями.

Участь держави у наддержавному об'єднанні фактично не означає позбавлення їх частини суверенітету, а скоріше вказує на можливість реалізацію свого суверенітету через делегування своїх повноважень певним наддержавним об'єднанням.

Отже, в умовах глобалізації та регіональної інтеграції зовнішній аспект суверенітету означає також можливість добровільної участі держави в наддержавних об'єднаннях та можливість делегування повноважень наддержавним об'єднанням.

У разі набуття повноправного членства в ЄС Україна отримає додаткові можливості для реалізації свого державного суверенітету через взаємодію з країнами ЄС як в політичній, економічній та інших сферах

Список літератури

1. Державний суверенітет в умовах європейської інтеграції : монографія / Ю.П. Битяк, І.В. Яковюк, С.Г. Серьогіна та ін.; за ред. Ю.П. Битяка, І.В. Яковюка. К.: Ред. журн. «Право України», 2012. «Академічні правові дослідження». Дод. до юрид. журн. «Право України». 336 с.
2. Популярна юридична енциклопедія / кол. авт.: В.К. Гіжевський, В.В. Головченко... В.С. Ковальський (кер.) та ін. / В.С. Ковальський. К.: Юрінком Інтер, 2003. 528 с.
3. <https://uk.wikipedia.org>.
4. Конституція України [Текст] Науково-практичний коментар / редкол.: В.Я. Тацій (голова редкол.), О.В. Петришин, Ю.Г. Барабаш та ін.; Нац. акад. прав. наук України. 2-ге вид., переробл. і допов. Х.: Право, 2011. 1128 с.
5. Кузьмин Э.Л. Мировое государство: иллюзии или реальность? (Критика буржуазных концепций суверенитета). М.: Междунар. отношения, 1969. 199 с.

Маковецька Ю.М.

к. е. н., с. н. с., с. н. с. відділу природно-техногенної та екологічної безпеки

Щуліпенко В.Є.

м. н. с. відділу природно-техногенної та екологічної безпеки,

ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДОСЯГНЕННЯ БЕЗПЕКИ ПРОСТОРУ АГЛОМЕРАЦІЙ УРБОРУАЛЬНОГО ТИПУ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ

Забезпечення кардинальних змін у вирішенні проблеми відходів невідривно пов'язане із запровадженням політики циркулярної економіки та реалізації стратегічних підходів до управління у цій сфері. Ключовими документами у цьому відношенні наразі є «Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 р.» [1] та прийнятий на виконання Стратегії «Національний план управління відходами до 2030 р.» [2].

На підставі Стратегії та Національного плану в областях України наразі активно розробляються Регіональні плани управління відходами. В цьому контексті акцент переноситься з державного на регіональний та локальний рівень. Саме тому актуальною є постановка питання щодо визначення стратегічних пріоритетів у сфері управління відходами задля забезпечення безпеки простору агломерацій урбурального типу, як складових простору регіону, що мають бути відображені в регіональних планах управління відходами.

При цьому важливо підкреслити, що управління відходами на регіональному рівні, в тому числі для агломерацій урбурального типу, має базуватися на європейських принципах управління відходами, зокрема самодостатності та наближеності. Перший принцип означає, що відходи слід утилізувати якомога ближче до джерела утворення, на одному з найближчих відповідних об'єктів. А другий, який нерозривно пов'язаний з першим, вимагає створення комплексної і адекватної мережі установок для оброблення відходів, що дозволить рухатися в напрямку самодостатності, за умови використання найкращих доступних практик та технологій.

Аналіз вищезазначених нормативних документів дозволяє виділити наступні стратегічні пріоритети щодо сфери управління відходами.

По-перше, в рамках запровадження цілей циркулярної економіки мають бути вжиті заходи щодо **мінімізації утворення відходів** на всіх стадіях життєвого циклу продукції. Це має досягатись шляхом застосування найкращих з доступних технологій, витискування багатовідхідних технологій, впровадження заходів щодо подовження корисного терміну виробів, зменшення використання матеріалів, які є небезпечними або складними для перероблення, проектування продуктів, які легше експлуатувати, ремонтувати, модернізувати, переробляти або відновлювати, а також заохочення кращого вибору споживачів.

По-друге, максимально можливе технічно і економічно доцільне використання відходів виробництва і споживання передбачає створення умов для повторного використання виробів, продовження терміну їх експлуатації (послуги з технічного обслуговування / ремонту тощо), створення системи роздільного збирання відходів та ринків вторинної сировини, сприяння кластеризації діяльності (промисловий симбіоз: відходи одного підприємства стають сировиною для іншого) тощо. Окрема увага має приділятися створенню інфраструктури зі збирання, переробки, утилізації окремих потоків відходів, розширення використання відходів на діючих потужностях.

По-третє, підвищення ефективності діяльності в сфері поводження з побутовими відходами шляхом розроблення та впровадження сучасних технологій їх збирання, зберігання, вивезення, переробки, утилізації, та видалення; виокремлення ресурсної частини потоків відходів на місці їх утворення (зокрема розділення паперу, скла, пластмаси, металів населенням), впровадження обов'язковості сортування, обов'язковості перероблення відходів електричного та електронного обладнання (ВЕЕО), шин, використаних автотранспортних засобів тощо.

По-четверте, запобігання чи зниження негативного впливу відходів на довкілля шляхом розроблення та встановлення вимог і правил щодо операцій поводження з відходами, особливо небезпечними.

По-п'яте, екологічно безпечне видалення відходів за рахунок розроблення та впровадження технологій, екологічно безпечних методів та засобів видалення відходів, що не підлягають утилізації. Особлива увага має приділятися видаленню небезпечних відходів, поліхлордифенілів і поліхлортерфенілів, діоксиду титану, осаду стічних вод тощо. В рамках розроблення Регіональних планів управління відходами має актуалізуватись питання будівництва мережі регіональних полігонів із захоронення відходів як побутових, так і небезпечних.

Виходячи із зазначених стратегічних пріоритетів до базових завдань управління відходами в агломераціях урбурального типу слід віднести:

- розвиток механізмів державного управління, координації й контролю, у тому числі шляхом законодавчого визначення повноважень і відповідальності центральних і місцевих органів державної влади, органів управління об'єктами інфраструктури, а також розвиток механізмів їхньої взаємодії. В цьому контексті актуалізується питання юридичного оформлення агломерації як одиниці територіального устрою [3];

- забезпечення раціонального сполучення державного регулювання й ринкових механізмів (зокрема використання механізму державно-приватного партнерства), заходів прямого й непрямого стимулювання мінімізації відходів та розвитку вторинного ресурсокористування, включаючи цільові бюджетні субвенції, субсидії, кредити, податкові звільнення, пільги й інші преференції;

- заохочення створення на конкурсній основі екоінноваційних кластерів для вирішення певних проблем управління відходами. Власне агломерації урборурального типу можуть вже виступати як певний кластер, головним завданням в такому випадку є налагодження так званого промислового симбіозу всередині кластеру: встановлення зв'язків між підприємствами-утворювачами відходів та підприємствами, що можуть їх повторно використовувати. В цьому контексті важливою складовою такого кластеру має бути інноваційний сектор, що забезпечуватиме підтримку науково-дослідних і конструкторсько-технологічних робіт, орієнтованих на створення інфраструктури поводження з відходами;

- розвиток системи заготівлі та роздільного збирання відходів для вторинної переробки та компостування, будівництво сортувальних та сміттєпереробних комплексів і підвищення якості надання послуг поводження з побутовими відходами для населення;

- приведення у відповідність до екологічних стандартів об'єктів видалення відходів: впорядкування наявних полігонів і звалищ (де доцільно), будівництво нових регіональних санітарних полігонів.

Підсумком виконання зазначених завдань має бути створення безпечної і дієвої системи поводження з відходами із запровадження при цьому сучасних інноваційних методів, технологій, а також ефективних фінансових механізмів регулювання, спрямованих на збалансоване використання бюджетних джерел, приватних інвестицій та інших позабюджетних коштів.

Список літератури

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 820-р від 8 листопада 2017 р. «Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80>.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 117-р від 20 лютого 2019 р. «Про затвердження Національного плану управління відходами до 2030 року». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/117-2019-%D1%80>.
3. Парасюк І. Економіко-правові аспекти понять „агломерація” та „міська агломерація” в українському законодавстві. *Економічний вісник Донбасу*. 2012. № 1 (27). С. 82-89.

Малиш Н.А.

*д. держ. упр., професор, професор кафедри суспільного врядування,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
м. Київ, Україна*

ПРАВОВІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ТУРИЗМУ

Залежно від критерію участі держави в реалізації політики розвитку туризму розрізняють три основних моделі розвитку туризму. Ринкова модель – держава не втручається у діяльність ринку туристичних послуг (поширена, наприклад, у США). Централізована модель – існує центральний орган влади, що контролює діяльність усіх підприємств туристичної галузі в країні. Європейська модель – загальні питання державного

регулювання туризму регламентує підрозділ відповідного міністерства. Інструментом такої політики є поширення державно-приватного партнерства у сфері регулювання туристичної діяльності. Значними є також повноваження у сфері туризму у місцевої влади. Україна реалізовує Європейську модель розвитку туризму.

Організаційно-правові засади реалізації державної політики України у сфері туризму, прав громадян на відпочинок, свободу пересування, охорону здоров'я, на безпечне для життя та здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав при здійсненні туристичних подорожей визначені в Конституції України (1996 р. Редакція від 21.02.2019 р., стаття 54).

Державне регулювання у сфері туризму здійснюється Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері туризму та курортів. З 2019 р., це – Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, департамент туризму та курортів. З березня 2020 року сферою туризму опікується Державне агентство розвитку туризму України, що знаходиться у підпорядкуванні Міністерства культури та інформаційної політики України. Державне агентство було створено на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2019 року.

Державне регулювання у сфері туризму на місцях здійснюється місцевими державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування, а також іншими органами в межах їх компетенції. У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997 р. Редакція від 30.03.2020), який визначає систему та гарантії місцевого самоврядування в Україні, засади організації та діяльності, правового статусу і відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування зазначено (стаття 44), що районні, обласні ради делегують відповідним місцевим державним адміністраціям у тому числі, повноваження щодо розвитку туризму.

В Україні прийнята Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [1]. Вона визначає інтегрований підхід до формування та реалізації державної політики у сфері туризму та курортів, який передбачає поєднання великої кількості складових, у тому числі: галузевої, у тому числі туристичні інформаційні центри та медіа-компанії; територіальної; секторальної, зокрема, міський туризм, екологічний (зелений), культурно-пізнавальний тощо. Сфера туризму «пов'язана з діяльністю більш як 50 галузей, її розвиток сприяє підвищенню рівня зайнятості, диверсифікації національної економіки, збереженню і розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно безпечного навколишнього природного середовища, а також підвищує рівень інноваційності національної економіки, сприяє гармонізації відносин між різними країнами і народами».

Основними напрямками реалізації Стратегії розвитку туризму в Україні до 2026 р. є: нормативно-правова база сфери туризму та курортів, безпека туристів, розвиток туристичної інфраструктури, розвиток людських ресурсів, маркетингова політика розвитку туризму та курортів України. За результатами реалізації Стратегії заплановано у 2026 р. зростання контрольних індикаторів, таких як: кількість іноземних туристів, які в'їжджають до України – у 2,5 рази; кількість суб'єктів туристичної діяльності – уп'ятеро; обсяг надходжень до місцевих бюджетів від сплати туристичного збору – удесятеро, кількість робочих місць у сфері туризму – уп'ятеро тощо.

У Законі України «Про туризм» (ст.4) [2] визначено дві організаційні форми туризму: міжнародний і внутрішній. «До міжнародного туризму належать: в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території, та виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни. Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території». Залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування), їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак існують різноманітні види туризму: дитячий; молодіжний;

сімейний; для осіб похилого віку; для осіб з інвалідністю; культурно-пізнавальний; лікувально-оздоровчий; спортивний; екологічний; сільський; підводний; гірський; пригодницький; мисливський; автомобільний тощо.

У Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 30.03.2020 р. [3] було внесено зміни до чинних нормативно-правових актів, зокрема, Податкового кодексу України, Господарського кодексу України, Кодексу Законів про працю, Законів України: «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» тощо. Зміни спрямовані на підтримку підприємців, працівників на період дії карантину. Однак, очевидно, що криза, яка насувається на економіку, потребує більш обґрунтованих та ефективних рішень для стабілізації національної економіки та захисту вразливих верств населення у після карантинний період.

Через поширення пандемії коронавірусу у світі на початку 2020 року однією з найбільш постраждалих галузей стала сфера туризму. В Україні основними надавачами туристичних послуг є малі та середні підприємства у туризмі, бо саме вони становлять 80% сектору. Підприємці туристичної галузі та суміжних з нею секторів економіки понесли великі фінансові збитки, а деякі вимушені закрити свої фірми, через відсутність ресурсів підтримки бізнесу. Збільшилось безробіття. Держава втрачає доходи до бюджету. Отже, туристична сфера потребує підтримки держави.

У квітні 2020 р. представниками Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) було зазначено [4], що враховуючи безпрецедентне введення обмежень на подорожі по всьому світу, річні збитки для глобальної індустрії туризму зменшаться від 20% до 30% у 2020 році порівняно з показниками 2019 року. Генеральний секретар UNWTO наголосив, хоча зарано робити повну оцінку ймовірного впливу COVID-19 на туризм, очевидно, що буде втрачено мільйони робочих місць у секторі туризму. Близько 80% усіх туристичних підприємств – це малі та середні підприємства, що забезпечують зайнятість населення, як у великих містах так і у сільській місцевості. З початку кризи Всесвітня туристична організація тісно співпрацює зі структурами Організації Об'єднаних Націй. Для вирішення важливих питань в умовах кризи UNWTO створено Глобальний туристичний кризовий комітет.

Пріоритетами діяльності туристичної галузі в Україні у 2020 р. мають стати: збереження робочих місць, розвиток внутрішнього туризму, запровадження податкових канікул для закладів розміщення, суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють внутрішні перевезення, модернізація інфраструктури, покращення іміджу України у світі, підвищення ефективності управління туристичною сферою.

Список літератури

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» від 16.03.2017 р. № 168-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/168-2017-p>.
2. Закон України «Про туризм». URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 30.03.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20>.
4. Tourism and Covid-19. 14.04.2020. URL: <https://www.unwto.org/tourism-covid-19>.

Ратушна Б.П.

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри права,
Львівський національний аграрний університет
м. Львів, Україна*

ЗАХИСТ ПРАВА НА ПРИВАТНЕ ЖИТТЯ В ПРАКТИЦІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ

Стаття 3 Конституції України проголошує, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю [1]. Саме тому тема прав людини є актуальною для України. У чинному українському законодавстві відображені важливі права людини, що стосуються різних сфер її життя. Проте окреме місце займають права, закріплені в Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [2]. Варто зазначити, що Україна ратифікувала цей міжнародний документ у 1997 році. Відтоді розпочався і триває процес синхронізації провідних європейських цінностей з базовими засадами нашого суспільства.

Право на приватність є одним із тих засадничих прав, які захищаються Конвенцією. Адже людина як незалежна особистість має право реалізувати свої соціальні потреби шляхом участі у різноманітних соціальних зв'язках, таким чином проявляючи свою індивідуальність. Так, відповідно до статті 8 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод:

«1. Кожен має право на повагу до його приватного і сімейного життя, до житла і до таємниці кореспонденції.

2. Органи державної влади не можуть втручатися у здійснення цього права інакше ніж згідно із законом, і коли це необхідно в демократичному суспільстві в інтересах національної і громадської безпеки або економічного добробуту країни, з метою запобігання заворушенням чи злочинам, для захисту здоров'я чи моралі або з метою захисту прав і свобод інших осіб».

Разом з тим Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод не тільки закріплює існування права на приватне життя, а й передбачає механізм його захисту Європейським Судом з прав людини.

Європейський Суд з прав людини не дає чіткого визначення «приватного життя», свідомо уникаючи цього, і надає перевагу (як правило) зосередженню на конкретному питанні. Питання, що підпадають під статтю 8 стосовно «права на повагу до приватного життя», часто викликають палкі дебати. З одного боку, можлива причина у тому, що «приватне» життя – загальна основа, щось природне, що не потребує обговорення. Переважній більшості законослухняних громадян звичайно не потрібно хвилюватися, що влада буде їх катувати, розстрілювати, або, якщо справа стосується кримінального обвинувачення, позбавляти доступу до правосуддя. Однак їх потенційно і безпосередньо стосуються будь-які дії держави, що порушують їхнє право за статтею 8. Саме тут постає питання про межу між правом людини вибирати, де, з ким і як вона проводить своє життя, і тією сферою, в яку буде втручатися державна влада.

Відповідно, при розгляді питання про те, чи була порушена стаття 8 Конвенції, необхідно відповісти на низку питань:

- чи мало місце втручання у «приватне» життя згідно з §1 статті 8? Якщо так, то
- чи є це втручання обґрунтованим згідно з §2 статті 8, а саме:
- чи було втручання законним? Якщо так, то
- чи переслідувало втручання законну мету; і якщо так,
- чи було втручання необхідним у демократичному суспільстві (зокрема, чи було воно адекватною реакцією на суспільну необхідність, що не потребує зволікань)? [3].

Якщо проаналізувати судові прецеденти ЄСПЛ, можна побачити, що концепція «приватного» життя належить до сфери безпосередньої особистої автономії. Сюди належать

аспекти фізичної і моральної недоторканності. Ця концепція виходить за вузькі межі гарантій життя, вільного від небажаної публічності. Вона забезпечує межі, де кожний може вільно займатися розвитком своєї особистості. Сюди входить право на самоідентифікацію, а також можливість розвивати взаємовідносини з іншими особами, у тому числі емоційні і сексуальні. Виходячи з цієї концепції, Суд вважає, що право на повагу до «приватного» життя включає фізичну і психологічну недоторканність людини. Гарантії статті 8 Конвенції, у першу чергу, покликані забезпечити розвиток особистості без втручання ззовні. Сексуальне життя будь-якої людини, без сумніву, можна віднести до приватного життя. Під дію статті 8 підпадають також право на прізвище і на ім'я, тому що прізвище та ім'я є засобом ідентифікації особи всередині родини і співтовариства. Збереження персональних даних, що мають стосунок до приватного життя, підпадає під дію статті 8. Сюди ж відноситься захист медичних даних.

Європейський суд з прав людини окрім іншого до тілесної недоторканності включив заборону фізичного насильства, дисциплінарних тілесних покарань, примушування здавати аналізи крові чи сечі тощо. Більше того, Суд відзначив, що навіть мінімальне втручання у фізичну цілісність належить розцінювати як порушення ст. 8 Європейської конвенції з прав людини, якщо воно зроблено проти волі індивіда.

Вирішуючи питання про наявність порушення права на приватне життя, ЄСПЛ встановлює законність втручання у приватну сферу людини відповідно до законодавства країни. Тому, встановивши, що справа, яка розглядається, стосується «приватного» життя особи в межах статті 8, Суд розглядає питання про те, чи відповідало втручання в гарантовані статтею 8 права законам країни. Це робиться з метою переконатися в тому, чи обмежені повноваження виконавчої влади щодо свавільного втручання в права людини з боку внутрішньої законодавчої чи судової влади. При цьому концепція «законодавства» не обмежується внутрішніми юридичними нормами, а включає більш абстрактні і загальні уявлення про вимоги поняття «законності».

З огляду на це, ЄСПЛ з'ясовує низку питань. Зокрема, чи дозволене втручання внутрішньою законодавчою системою країни, чи мав громадянин можливість одержати достатнє для обставин справи уявлення про норми закону, застосовану до даного випадку; чи достатньо точна норма закону, щоб дозволити громадянину передбачати (у розумних межах) можливі наслідки своїх дій; чи надає закон достатні гарантії від свавільного втручання в права? На всі ці питання ЄСПЛ сформував таку позицію: «не можна вважати втручання законним, якщо юридичні повноваження виконавчої влади виражаються в термінах необмеженої влади. Закон повинен указувати межі будь-яких повноважень компетентної влади і способів їх здійснення. Закон повинен з достатньою ясністю і з урахуванням законної мети конкретного заходу надавати особі необхідний захист від свавільного втручання» [3].

Висновок про те, що втручання не відповідає закону, достатній для висновку про порушення статті 8. Крім цього, Європейський суд, вирішуючи справи за ст. 8 Конвенції, встановлює чи не була перевищена межа втручання держави у приватне життя особи, необхідна в демократичному суспільстві.

З цього питання Суд висловився так: «одним з фундаментальних принципів демократичного суспільства є законність, на яку ясно посилається преамбула до Конвенції. Законність передбачає, серед іншого, що втручання з боку виконавчої влади в права осіб повинне бути предметом ефективного контролю. Цей контроль звичайно здійснюється судовою владою (принаймні, в якості останньої інстанції), оскільки судовий контроль надає найкращі гарантії незалежності, неупередженості і належної процедури. Демократичне суспільство характеризується плюралізмом, терпимістю, широтою поглядів. Таким чином, держави мають позитивне зобов'язання з забезпечення процедурних гарантій від свавілля як умову обґрунтованості втручання в права, що захищаються статтею 8. Щоб втручання було визнано «необхідним у демократичному суспільстві», воно повинно бути обґрунтовано «гострою соціальною необхідністю». Причини, що наводяться внутрішніми судами для обґрунтування оскаржених заходів, повинні бути достатніми і стосуватися справи.

Беручи до уваги труднощі доведення в конкретних справах про порушення права на приватне життя, Суд головним чином розглядає висновки національних судів та інших компетентних органів для встановлення фактичних обставин справи. Як базу для аналізу Суд може, наприклад, використовувати положення національного законодавства. Особливу увагу Суд приділятиме окремим рішенням, що ухвалені органами влади щодо конкретної ситуації заявника.

Однак Суд не може сліпо покладатися на рішення національних органів влади, особливо коли вони явно несумісні або суперечать одне одному. У такій ситуації Суд повинен оцінювати докази у їх цілісності. Іншими джерелами доказів для розгляду на додаток до викладеного заявником перебігу подій будуть, наприклад, його медичні довідки, а також відповідні звіти, заяви або дослідження, здійснені приватними установами. Крім того, з метою визначення того, чи несе держава відповідальність за статтею 8 Конвенції, Суд повинен визначити, чи була ситуація результатом раптового та несподіваного повороту подій або, навпаки, існувала давно і була добре відома державним органам влади і до якої міри заявник сприяв створенню цієї ситуації для себе і був в стані виправити її без надмірних витрат.

Таким чином, Європейський суд з прав людини при розгляді справ про порушення права на приватне життя виокремив сферу життя людини, яка стосується цього права. До цієї сфери ЄСПЛ зараховує захист персональних даних, сексуальна ідентифікація та орієнтація, фізична недоторканність. Однак, висловлюється слушна думка про те, що з погляду ЄСПЛ «приватне» життя – не суворо окреслене захищене коло, а велика зона з доволі розмитими кордонами [18]. Останні поволи втрачають чіткі контури, адже різні аспекти приватного життя людини то зближуються із життям суспільства чи навпаки намагаються дистанціюватися. Разом з тим різноманітна діяльність держави різною мірою торкається можливості людини у самореалізації, але не завжди така діяльність може вважатися втручанням у приватне життя.

Список літератури

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Конвенція Ради Європи про захист прав людини і основоположних свобод від 04.11.1950 р. Уряд. кур'єр. 2010. № 14.
3. Віткаускас Д. Право на повагу до приватного життя відповідно до статті 8 Європейської Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод : виступ на міжнародному просвітницькому семінарі «Нові аспекти права на приватність та вдосконалення українського законодавства», Київ, 6-7 жовтня 2003 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_043.

Третяк Н.А.

к. е. н., с. н. с. відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів

Сакаль О.В.

*д. е. н., с. н. с., с. н. с. відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів,
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
м. Київ, Україна*

Третяк М.А.

*старший судовий експерт,
Чернівецьке відділення Київського науково-дослідного
інституту судових експертиз Міністерства юстиції України
м. Чернівці, Україна*

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ В УМОВАХ ПЛАТФОРМНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сьогодні в країнах з різним суспільно-політичним укладом співвідношення централізації і децентралізації управління земельними ресурсами та землекористуванням суттєво диференційоване, де повноваження щодо регулювання землекористування

здійснюють представницькі органи територіальних громад і такі спеціалізовані установи, як Словацький земельний фонд (Словаччина), Агентство сільськогосподарської нерухомості (Польща), Національна земельна служба (Литва), Державна земельна служба (Латвія), Департамент консолідації земель (Данія) [1].

Різними також є організаційно-правові форми землекористування та форми власності на земельні ресурси. Результати аналізу законодавства ряду країн дають змогу стверджувати, що практично в кожній з них існують низка обмежень. Так, обмеження, пов'язані з розміром земельних ділянок, характерні для країн із перехідною економікою та країн з обмеженою кількістю земельних ресурсів. Як правило, такі обмеження встановлюються на муніципальному або регіональному рівні, наприклад [1]:

Угорщина – не більш як 300 гектарів (для фізичних та юридичних осіб);

Румунія – не більш як 200 гектарів (для фізичних та юридичних осіб);

Данія – не більш як 30 гектарів (для осіб, які мають фахову освіту та фермерський досвід).

Основними принципами політики Європейського Союзу щодо власності на землю, в тому числі сільськогосподарського призначення, є забезпечення права на вільний рух капіталу, відкриття і ведення приватного бізнесу та відсутність дискримінації. У більшості країн – членів Європейського Союзу відсутні юридичні обмеження щодо володіння сільськогосподарськими землями (будь-яка фізична чи юридична особа може законно придбати сільськогосподарську землю та володіти нею). Юридичні обмеження щодо володіння сільськогосподарськими землями передбачають обмеження кількості потенційних покупців і конкуренцію з боку ринку продажу сільсько-господарських земель. У країнах, що пізніше стали членами Європейського Союзу, як правило, вводяться обмеження щодо володіння сільсько-господарськими землями для іноземців (у тому числі для громадян держав – членів Європейського Союзу). Так, у Чехії та Словаччині діє обмеження щодо іноземних фізичних та юридичних осіб, які не можуть купувати сільськогосподарську землю, що спрямовано на запобігання спекуляції сільськогосподарськими землями у державах – членах Європейського Союзу [1].

Вище сказане свідчить, що у світі не знайдеться двох країн, де законодавче регулювання земельних відносин було б ідентичним. При цьому можна виділити чотири типові моделі платформних економік, під які підпадають практично всі країни світу (рис. 1):

1) **модель закритого ринку** – усі операції із землею знаходяться під заборонаю, як для жителів країни, так і для іноземців;

2) **модель відкритого ринку з деякими незначними обмеженнями для аграрної і природної нерухомості (земель)** – практично не обмежує обіг земельних ресурсів всередині країни та є відкритим для іноземців;

3) **закритий для іноземців ринок** – земельний ринок недоступний для іноземців, а саме – будь-які операції із землею заборонені для них;

4) **відкритий ринок із обмеженнями** – попри вільний ринок існують певні обмеження, наприклад: встановлюється мінімальна ціна продажу, регулюється площа угідь у володінні однієї особи тощо, як для жителів країни, так і для іноземців.

Вибір моделі територіального земельного устрою, а відповідно і земельного ринку, дає поштовх до соціально-економічному розвитку відповідних територій.

Для прикладу, за чотирма типовими моделями платформної економіки на рисунках 1-3 приведено дослідження аналітичного центру Easy Business соціально-економічному розвитку. Відмітимо, що в Україні із-за наявності мораторію на купівлю-продаж земельних ділянок власників земельних часток (паїв) під час порівняння цін з європейськими країнами було застосовано середню вартість нормативної грошової оцінки землі в Україні сільсько-господарського призначення. Так, на рисунку 1 приведено середній рівень ціни за 1 гектар землі в залежності від моделі ринку.

З рис. 1 видно, що в країнах з моделлю відкритого ринку середня ціна за 1 гектар сільськогосподарської землі є набагато вищою, ніж навіть там, де діє ринок з обмеженнями.



Рис. 1. Середній рівень ціни за 1 гектар землі в залежності від моделі ринку, дол. США [2]

Порівнюючи із нашою країною, то взагалі впливає те, що ціна навіть нормативної грошової оцінки – занижена. Схожим чином проведений аналіз середньої доданої вартості на 1 працівника в залежності від типу ринку, яка корелює із продуктивністю сектору (рис. 2). Як наслідок, у країнах з повністю вільним ринком додана вартість у сільському господарстві в розрахунку на одного працівника в середньому вища, ніж в країнах, де ринок є більш регульованим (наприклад, на 47 % більше за ринок з обмеженнями, на 83 % більше за ринок закритий для іноземців).

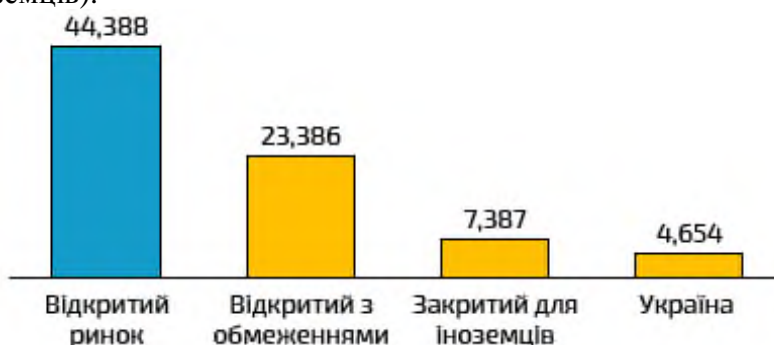


Рис. 2. Середня додана вартість на 1 працівника (у цінах 2010 року) в залежності від моделі ринку, 2017 рік, дол. США [2]

Також цікавим є те, що для розвинутих країн характерним є запровадження більш ліберальних моделей ринку землі, що гарно видно з рисунку 3.



Рис. 3. Середнє ВВП на душу населення (у цінах 2010 року) в залежності від моделі ринку, 2017 рік, дол. США [2]

Потрібно сказати, що вільні ринкові відносини дозволили державам забезпечити відносно вищий рівень життя суспільного добробуту. У результаті у країнах з моделлю відкритого ринку реальний ВВП на душу населення більший, ніж в країнах з обмеженим

ринком, а саме: на 59 % більше за ринок з обмеженнями та на 81 % більше за ринок закритий для іноземців.

У новітніх умовах господарювання в ринковій економіці всі елементи виробництва, а саме земля, праця і капітал функціонують як товар. У разі применшення або виключення одного з ресурсів з ринку призводить до звуження дії й унеможлиблює досягнення повного ефекту від створення нових форм господарювання ринкового типу.

Тобто, сьогодні перед Україною, як країною яка має перехідну економіку, стоїть важливий вибір, який тип моделі ринку земель і платформної економіки у цілому вибрати, щоб мати можливість активізувати капіталізацію землекористування із використанням важелів земельного ринку в постіндустріальному світі. Разом з тим, без зміни існуючого законодавчого поля щодо територіального планування землекористування сільсько-господарських підприємств і фермерських господарств у межах територій рад (особливо об'єднаних) цивілізовані земельні відносини щодо ринку земельних ділянок власників земельних часток (паїв) не створити.

Для запровадження ринку земельних ділянок власників земельних часток (паїв) необхідно створити відповідне правове поле щодо оптимізації землекористування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств, систему гарантування прав на землю (завершити формування державного земельного кадастру та державної реєстрації прав) і систему фіксації економічного потенціалу земельних активів (земельного капіталу).

Отже, для ефективного функціонування платформної економіки з відповідним ринком земель потрібно: визначитись на державному рівні із моделлю земельного устрою України та регіонів як базової основи платформи взаємодій земельного ринку; здійснити удосконалення змісту форм власності на землю відповідно їх економічних, екологічних і правових відносин власності; здійснити удосконалення системи територіального землепорядного планування розвитку землекористування територій територіальних громад шляхом зонування земель, наприклад, за їх придатністю та цінністю інших природних ресурсів; удосконалити систему землеустрою та земле-впорядкування на місцевому рівні як базової основи формування об'єктів платформи взаємодій земельного ринку; завершити формування системи земельного кадастру та державної реєстрації прав на земельні ділянки; здійснити формування платформи взаємодій систем попиту і пропозиції на земельну власність.

Список літератури

1. Деякі питання удосконалення управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 червня 2017 року № 413. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/413-2017-%D0%BF/>.
2. Ливч Д. Як Україні заробити \$ 85 млрд і до чого тут ринок землі? URL: <https://rpr.org.ua/news/yak-ukraini-zarobyty-85-mlrd-i-do-choho-tut-rynok-zemli/>.

Секція: ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ
Section: PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION

Білорусов С.Г.

к. т. н., доцент, директор

*Херсонського обласного центру перепідготовки та підвищення кваліфікації
працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування,
державних підприємств, установ і організацій
м. Херсон, Україна*

**ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ
ПУБЛІЧНИХ СЛУЖБОВЦІВ З ПИТАНЬ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ**

Однією із необхідних умов формування нових високотехнологічних галузей економіки, стимулювання ринку інновацій та наукомісткої продукції є модернізація системи освіти з метою підготовки кадрів для інноваційної діяльності. У зв'язку з цим, важливим і актуальним є аналіз досліджень інноваційних процесів у вищій освіті та сучасних моделей освітньої діяльності.

Прийняття рішень органами влади щодо розвитку території, формування та реалізації стратегії власного розвитку територіальних громад потребують регулярний і структурований супровід. Якість управлінських рішень безпосередньо визначається повнотою і достовірністю вихідної інформації. Проте досвід показує, що органам влади та місцевого самоврядування доводиться працювати в умовах обмежених термінів та кількості даних. Сприятливі вирішенню цього питання може цілісна система інформаційно-аналітичного прийняття управлінських рішень щодо реалізації проектів регіонального розвитку із залученням інструментарію сучасних цифрових технологій [1].

Просторове планування та економічне прогнозування є важливими складовими для ефективного використання територіальних ресурсів об'єднаних територіальних громад з урахуванням пріоритетів розвитку та планування їх територій в непростих умовах сьогодення. Місцевий економічний розвиток є стратегічно спланованим процесом, який передбачає вжиття взаємопов'язаних заходів у різних сферах життєдіяльності громад. Серед складових сприятливого середовища для МЕР головне місце займає економічна ситуація та можливості, серед яких конкурентноспроможність, конкурентні переваги, підприємництво, характер, напрям та спосіб розвитку підприємств, доходи та зайнятість, ринки праці та капіталу, доступ до ринків [2].

Важливою особливістю фахових освітніх технологій на етапі євроінтеграції є електронне навчання, тобто освітній простір, у якому відбувається формування у посадовців ОТГ якостей і вмінь необхідних публічному службовцю, а саме: медіаграмотність, критичне мислення, здатність до рішення творчих завдань, уміння мислити масштабно, готовність працювати в команді, громадянська свідомість. Необхідною передумовою ефективного виконання завдань та повноважень місцевого самоврядування є належний професійний рівень службовців органів місцевого самоврядування, депутатів місцевих рад, сільських, селищних, міських голів. Від ефективності діяльності посадових осіб органів місцевого самоврядування залежать умови життя мешканців конкретної об'єднаної територіальної громади. Все це свідчить про те вагоме значення, яке набувають питання підвищення рівня кваліфікації посадовців для забезпечення сталого місцевого і регіонального розвитку, покращення якості адміністративних та соціальних послуг, що надаються громадянам.

Враховуючи потребу підтримки освіти та удосконалення фахівців сфери публічного адміністрування в Україні та маючи за мету при використанні досвіду і потенціалу,

створеного працівниками в процесі імплементації проекту «Децентралізація пропонує кращі результати і ефективність (DOBRE)», Херсонський обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації заключив угоду із Краківським економічним університетом про створення Консорціуму для поліпшення спроможності системи освіти сфери публічного адміністрування. Метою консорціуму є інтеграція академічної спільноти в Україні, зокрема з акцентом на 7 областях, в яких функціонує проєкт DOBRE, в тому числі у Херсонській, на основі ідеї інноваційного підходу до модернізації системи освіти сфери публічного адміністрування. А також поширення знань про реформу децентралізації в Україні, популяризація і практичне впровадження освітніх стандартів публічного адміністрування на трьох рівнях, бакалаврському, магістерському і післядипломному та підготовка зразка програми післядипломної освіти для лідерів об'єднаних територіальних громад.

Так, на базі Центру з метою підвищення компетентності працівників реформованих органів місцевого самоврядування (об'єднаних територіальних громад), відповідно до підписаної у 2020 році Угоди з Малопольською школою публічного адміністрування Краківського економічного університету Херсонський обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації планує провести навчальні семінари для працівників реформованих органів місцевого самоврядування (ОТГ) шляхом реалізації (сертифікованої освітньої) спеціалізованої професійної програми післядипломного навчання «Управління в органах місцевого самоврядування України» для менеджерів середнього рівня (керівники підрозділів, комунальних інституцій, проектних та робочих груп) в рамках проекту «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність (DOBRE)» за допомогою платформи дистанційного навчання, що залучить більшу кількість бажаючих взяти участь у зазначеному навчанні. Дистанційне навчання слухачів планується проходити за 8 напрямками:

- Управління місцевим самоврядуванням - концепції, моделі та практика в Україні
- Управління людськими ресурсами
- Управління місцевим економічним розвитком
- Публічні послуги – масштаб та наслідки для лідерів
- Територіальне управління
- Бюджети та управління фінансовими ресурсами
- Соціальні комунікації та зовнішні партнерства
- Управління проєктами
- Лідерство

Дуже важливим в реалізації місцевого економічного розвитку має бути готовність об'єднаних територіальних громад до формування фахового ставлення, прагнення, бажання щодо створення клімату та лідерства для забезпечення успішного процесу.

Серед пріоритетів програми місцевого розвитку громад можна визначити:

- методологію та сучасну практику стратегічного планування
- маркетинг і брендинг територій
- просування інвестиційних можливостей територій та залучення інвестицій
- підтримку розвитку місцевого бізнесу та підприємництва
- розвиток трудових ресурсів
- механізми фінансування місцевого економічного розвитку

Зазначена програма була презентована об'єднаним територіальним громадам. В даний час визначаються терміни проведення та йде підготовка викладачів-тренерів, задіяних в її викладанні.

Список літератури

1. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 05.02.2015 №156-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
2. Професійна програма підвищення кваліфікації державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування з питань місцевого економічного розвитку. URL: <http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2019/03/Prof-Program.pdf>

Бричко А.М.

*к. е. н, доцент, доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА РОЗВИТОК ФЕРМЕРСТВА УКРАЇНИ

Проблеми державного регулювання сільського господарства складні і багатопланові. Особливістю державного регулювання сільського господарства в Україні є невизначеність загальних цілей, на досягнення яких повинна спрямовуватись політика державного регулювання, спрямування її на вирішення окремих проблем, що зумовлює фрагментарність уже на етапі її побудови. На етапі реформування сільського господарства на засадах приватної власності та ринкових відносин вважалося, що життєздатні альтернативні організаційно-правові форми господарювання виникатимуть та розвиватимуться еволюційно шляхом природнього відбору та виживання тих, що забезпечують конкурентні переваги. З урахуванням того, що за усі роки реформ вітчизняні фермерські господарства так і не перетворились в основних виробників сільськогосподарської продукції, серед практиків господарювання та вчених-економістів дискутуються різні, в тому числі і крайні точки зору, включаючи неперспективність фермерства, його неприйнятність для вітчизняного сільського господарства, необхідність спрямування регуляторної політики на підтримку великотоварних формувань, які можуть забезпечити продовольчу безпеку країни.

Фермерство – справа людей, відданих своїй діяльності. Механізм створення та функціонування фермерських господарств в сучасних економічних умовах має свої особливості та відмінності. Фермерські господарства виникли шляхом виходу їхніх власників із сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм власності. Засновники фермерських господарств не мали необхідного професіоналізму, стартового капіталу, не одержали вони й належної підтримки з боку держави.

Основною ціллю фермерських господарств є отримання прибутку за допомогою ефективного виробництва конкурентоспроможної продукції сільського господарства з урахуванням її переробки та реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках. Існують певні специфічні принципи ведення успішного аграрного бізнесу, а саме: самостійність у створенні бізнесу з правом організації юридичної особи; можливості добровільного становлення та функціонування; свободі у найму працівників, заохочення до залучення інвестицій; незалежному виконанню виробничих програм, що підвищують ефективність діяльності та в повній мірі самостійному розпорядженню отриманим економічним ефектом.

Фермерське господарство враховуючи світовий досвід є найбільш перспективною і ефективною формою господарювання, з високим рівнем агрокультури, належною організацією виробництва, дбайливим відношенням до землі та оптимальною впорядкованістю території.

Частка фермерських господарств у загальних обсягах виробництва сільськогосподарської продукції України у травні 2018 року налічувала 45,35 тис. фермерських господарств. Згідно даних Держстатистики України, станом на 1 травня поточного року зареєстровано 46,1 тис. фермерських господарств. Це на 489 більше (+1%) в порівнянні з початком 2019 р. (45,6 тис.). Діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів також стало помітно більше. За 2018 р. їх кількість зросла на 125. З початку 2019 р. в нашій державі налічувалося 735 діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Кількість молочних кооперативів в 2018 р. було 186 (+44 одиниці). Число кооперативів по обробці землі та збиранні врожаю збільшилася до 162 (+16), плодоовочевих – до 113 (+34), зернових – до 41 (+1), м'ясних – до 35 (+16), кооперативів з надання інших послуг – до 198 (+46) [1].

Наразі в Україні фермерські господарства достатньо розгалужені, але їх частка у загальному обсязі валової продукції держави є незначною, якщо порівняти з сільськогосподарськими підприємствами. Можемо зауважити, що позиції вітчизняних фермерських господарств укріплюються з кожним роком. У сільськогосподарському виробництві України зайнято 4,9 млн. чоловік, що складає 24,4% від загальної чисельності населення. Цей показник є набагато вищим, ніж у розвинутих країнах світу. Масовим явищем в Україні стала праця на присадибних та садово-городніх ділянках, в якій беруть участь, за оцінками фахівців, понад 80% всіх сімей. Вони працюють за межами правових засад підприємництва, тому що їх праця є формою самозайнятості, але у них відсутня соціальна захищеність. По суті на сучасному етапі така зайнятість є формою виживання сільських жителів в умовах відсутності інших місць працевлаштування [2].

Український державний фонд підтримки фермерських господарств здійснює державну підтримку фермерських господарств. Ця організація є державною бюджетною установою, що виконує функції з реалізації державної політики щодо фінансової підтримки становлення і розвитку фермерських господарств. Кошти Українського державного фонду підтримки фермерських господарств надаються фермерським господарствам на безповоротній основі та на конкурсних засадах на поворотній основі.

Фінансова підтримка на безповоротній основі надається фермерським господарствам для часткової компенсації витрат на:

- розроблення проектів відведення земельних ділянок для ведення фермерського господарства;
- сплату відсотків за користування кредитами банку;
- придбання першого трактора, комбайна, вантажного автомобіля;
- будівництво і реконструкцію тваринницьких приміщень;
- внесення страхових платежів;
- підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів;
- розширення наукових досліджень з проблем організації виробництва сільськогосподарської продукції.

Як стверджує Міністерство аграрної політики України, розвиток фермерських господарств в державі має стримуючі обтяжливі регуляторні та бюрократичні перепони, несприятливе ділове середовище, невисоку конкурентоспроможність індивідуального виробництва у порівнянні з корпоративним сектором, тому що він має кращий доступ до ринкових ресурсів, каналів збуту, підтримки, а також вплив на аграрну політику в країні.

Розвиток фермерства стримується мораторієм на купівлю-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення (виробники сільськогосподарської продукції здійснюють свою діяльність переважно на орендованих землях) [3, с. 17]. Однак, загальносвітовий досвід, де оренда землі є вагомою складовою земельно-ринку, доводить неоднозначність такого твердження. Так, у Бельгії, Франції, Німеччині орендується понад 60 % сільськогосподарських земель, країнах Європейського Союзу цей показник досягає 40 %, у Канаді – 30%, а у США лише 30 % землі перебуває у власності фермерів [4].

Водночас значний вплив на ефективність використання земельних ресурсів мають не земельно-орендні відносини самі по собі, а раціональна побудова системи оренди земель сільськогосподарського призначення [5], умови ведення агробізнесу та наявність певних пільг для виробників, ефективного залучення інвестицій. Для розвитку фермерства в Україні необхідно розроблювати належний правовий механізм щодо створення фермерських господарств, особливо дозвільної процедури створення та підтримки малого і середнього підприємництва, урегулювання правил щодо їх діяльності та трансформації фермерських господарств у сімейні-фермерські, надання їм особливого режиму оподаткування та пільгового кредитування.

Зазначимо, що українському фермерству необхідна потужна багаторівнева представницька профільна асоціація, що могла б вийти на Міністерство аграрної політики та

продовольства України або профільні комітети при Верховній Раді України з єдиною узгодженою позицією від фермерства, сконцентрувавши увагу на його інтересах та проблемах.

Наразі ситуація, що склалася з розвитком фермерства в Україні вимагає використання не тільки методів публічного адміністрування, а переходу до нової моделі державного управління – публічного управління – діяльності, що забезпечує ефективне функціонування системи органів державної влади, регіонального врядування, органів місцевого самоврядування, громадських (неурядових) організацій, фізичних осіб та інших суб'єктів громадянського суспільства з метою реалізації державної політики в найрізноманітніших сферах суспільного життя. Публічне управління в Україні проходить сьогодні етап свого становлення. Один з головних суб'єктів публічного управління – громадські організації практично не виконують своїх функцій, не мають суттєвого впливу на формування державної політики в сфері функціонування фермерських господарств. Не існує також оберненого взаємозв'язку "фермер – державна влада".

Таким чином, в нашій державі спостерігається зростання кількості фермерських господарств, яких зараз налічується понад 40 тисяч, кожне з яких обробляє в середньому 118,7 га орних земель. У відсотках доля цих господарств складає близько 12% від загального земельного фонду українських земель. На долю цих господарств припадає виконання важливих економічних функцій. Однією з пропозицій є створення інвестиційного клімату для формування й ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств. Ці заходи сприятимуть у подальшому укрупненню їх розмірів, зміцненню матеріально-технічного забезпечення, конкурентоспроможності, платоспроможності та розширеному відтворенню сільськогосподарського виробництва. Запорукою ефективності державної підтримки фермерських господарств в Україні є не лише збільшення розмірів бюджетного фінансування, а й забезпечення чіткого і зрозумілого порядку використання державних коштів. Тому в наступному бюджетному періоді слід вдосконалити порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам.

Список літератури

1. Державна Служба Статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Павлов О.І., Хвесик М.А. Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізації викликів : монографія / за ред. О.І. Павлова. Одеса: Астропринт, 2017. 760 с.
3. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Київ, 2015. 225 с.
4. Богач Л.В. Теоретичні засади розвитку орендних земельних відносин у аграрній сфері. *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму*. 2016. № 1-2. С. 51-60.
5. Галушко В.П., Ковтун О.А. Ефективність залучення інвестицій в агроформуваннях в умовах розвитку ринкових відносин. *Вісник Академії праці і соціальних відносин*. 2015. № 3-4. С. 55-61.

Грохова Г.П.

*кандидат педагогічних наук, доцент, завідувач кафедру фізичного виховання та спорту,
Харківський національний університет радіоелектроніки
м. Харків, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ЗАВІДУЮЧОГО КАФЕДРОЮ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

З метою забезпечення модернізації освіти, у сучасних умовах до завідуючого кафедрою закладу вищої освіти висуваються досить жорсткі вимоги щодо професійної діяльності. Однією з таких вимог є «професійна компетентність».

Згідно з аналізу словникової та довідкової літератури, було зроблено висновки, що професійна компетентність розглядається, як формування і збагачення настанов, знань та умінь особистості з метою прискореного набуття навичок, які необхідні майбутньому фахівцю для адекватного виконання специфічних завдань [3].

Аналізуючи професійну компетентність, О. Дубасенюк у своєму дослідженні зазначає, що в процесі діяльності завідувача кафедри важливу роль відіграє професійна умілість, яка формується під час вивчення педагогічних дисциплін та реалізується через систему умінь (гностичні, проектувальні, конструктивні, комунікативні, організаторські, оцінні, прикладні), спрямованих на одержання конкретного результату професійної діяльності. Автор визначає, що технології формування управлінської умілості завідувачів кафедрами ґрунтуються на принципах саморозвитку і послідовного навчання їх методів, що розвивають зазначену систему умінь [1].

Ми згодні з точкою зору С. Гончаренка, який стверджує, що професійна компетентність – це сукупність знань, навичок і вмінь, оволодіння якими дає змогу людині працювати фахівцем вищої, середньої кваліфікації або кваліфікованим робітником [2], тобто процес підготовки зумовлює певний рівень кваліфікації фахівця.

По-іншому обґрунтування професійної компетентності розглядає В. Семиченко в трьох аспектах: як процес, у ході якого відбувається професійне становлення фахівців; як мету й результат діяльності закладу вищої освіти; як сенс включення студента в навчально-виховну діяльність [4].

До професійної компетентності завідувача кафедри можна віднести:

1) нормативно-правова компетентність: здатність здійснювати роботу в системі освіти на засадах гендерної рівності, керуючись нормативно-правовими документами, вимогами безпеки життєдіяльності, організаційно-фінансовими можливостями кафедри, необхідністю забезпечення професійного вдосконалення кожного педагога; підвищенням рівня його загальної культури та розвитку моральних якостей;

2) соціально-комунікативна компетентність: здатність забезпечувати оптимальні соціально-психологічні умови діяльності з питань упровадження гендерного підходу взаємодії й згуртованості педагогічних працівників, налагодження взаємодії завідувачів кафедр з учасниками педагогічного процесу; з освітніми організаціями, їх керівниками, соціальною службою, культурно-просвітницькими та громадськими установами на засадах гендерної рівності;

3) рефлексивно-регулятивна компетентність: володіти методами, прийомами та засобами організації, регулювання та стимулювання діяльності педагогічних працівників та власної діяльності на засадах гендерної рівності; аналізувати механізми функціонування соціальних інститутів суспільства у контексті забезпечення успішної гендерної соціалізації особистості; продуктивно співпрацювати з різними соціальними групами та партнерами в групі; застосовувати технології розв'язання конфліктів гендерної природи, досягнення консенсусу; працювати в команді; володіти методами попередження професійного стресу, професійної деформації особистості та професійного «вигорання» педагогів з урахуванням гендерного контексту;

4) науково-методична компетентність: сприяти професійному вдосконаленню педагогічних працівників, оцінювати професійну компетентність педагогічних працівників, виявляти ефективність їхньої освітньої діяльності на засадах гендерної рівності; проводити експериментальні дослідження щодо визначення оптимальних психолого-педагогічних умов упровадження гендерного підходу в діяльність закладу освіти; виявляти та узагальнювати педагогічний досвід з гендерної проблематики; розробляти, рецензувати та готувати до видання науково-методичні матеріали з питань, які стосуються навчального процесу закладу вищої освіти;

5) професійно-фахова компетентність: володіти сучасними формами та методами розвитку гендерної компетентності всіх суб'єктів навчально-виховного процесу; створювати умови щодо упровадження гендерного підходу в освітню практику; розвивати та

вдосконалювати професійно важливі якості особистості педагога, насамперед, ціннісні орієнтації, спрямовані на всебічний розвиток особистості всіх суб'єктів навчально-виховного процесу як найвищої цінності суспільства, знання про існуючі ситуації гендерної нерівності, здатність уникати в своїй поведінці гендерно-дискримінаційних підходів, вміння помічати та адекватно оцінювати ситуації гендерної нерівності в різних сферах життєдіяльності, розвивати особистісні характеристики педагогічних працівників, що запобігають гендерній нерівності: рефлексивність, толерантність, здатність до співпраці, мотивацію професійного та особистісного зростання;

б) інформаційно-комунікаційна компетентність: володіти сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями, орієнтуватися в інформаційному просторі; використовувати Web-ресурси для розвитку системи навчальної та методичної роботи кафедри; використовувати можливості Internet для вивчення передового педагогічного досвіду, користуватися й спілкуватися електронною поштою; здійснювати діагностику та експертизу різних аспектів діяльності кафедри; застосовувати інформаційно-комунікаційні технології в професійній діяльності, володіти комп'ютером й комп'ютерними засобами при розв'язуванні задач, пов'язаних з опрацюванням інформації, її пошуком, систематизацією, поданням та обміном.

Список літератури

1. Дубасенюк О.А., Семенюк Т.В., Антонова О.Є. Професійна підготовка майбутніх вчителів допедагогічної діяльності: монографія. Житомир: ЖДУ ім. І. Франка, 2003. 192 с.
2. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник. Київ : Либідь, 1997. 376 с.
3. Психолого-педагогический словарь для учителей и руководителей общеобразовательных учреждений / под ред. В.А. Мижерикова. Ростов-н/Д. : Феникс, 1998. 544 с.
4. Семиченко В.А. Пріоритети професійної підготовки: діяльнісний чи особистісний підхід? Неперервна професійна освіта: проблеми, пошуки, перспективи : монографія / за ред. І.А. Зязюна. Київ, 2000. С. 176-203.

Захарчук Н.С.

студентка

Миколайчук І.П.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

Невпинні зміни, що відбуваються на різних рівнях державного управління, першочергово пов'язані зі складністю та мінливістю зовнішнього середовища, чинники якого впливають на прийняття державотворчих рішень. Постійне укладення завдань та визначення пріоритетів функціонального обстеження органів державної влади з метою оптимізації їх діяльності призводять до необхідності впровадження дієвого механізму аутсорсингу багатьох адміністративно-управлінських процесів.

Проблематика застосування аутсорсингу, в т.ч. в органах державної влади знайшла своє повноцінне відображення у наукових працях закордонних дослідників, серед яких найбільш відомими є праці Д. Берсена, Д. Бруса, М. Донелланна, Е. Йордона, Н. Какабадзе, С. Клементса Д.О' Луни, Е. Хаймура та багатьох інших. Авторами розглядається науково-теоретичні підходи щодо сутності, значення та підвищення ефективності використання аутсорсингу, особливості його планування. Серед вітчизняних дослідників доречно виділити роботи Є. Куцина та О. Дідуха, як визначають сутність аутсорсингу та обґрунтовують можливості його використання в практиці роботи українських компаній. Водночас, не зважаючи на численні наукові дослідження проблематики розвитку аутсорсингу, розробка методичних засад та практичних рекомендацій щодо використання його механізму в органах

державної влади залишається сьогодні стратегічним завданням у напрямі їх ефективного функціонування та обумовлює актуальність даного дослідження.

З огляду на це метою дослідження є виявлення можливостей, обмежень та заходів з використання технології аутсорсингу в діяльності вітчизняних органів державної влади.

Дослідження показало, що у науковій літературі не існує єдиних підходів до визначення поняття «аутсорсинг». Термін «аутсорсинг» запозичений з англійської мови (від англ. «outsourcing») та дослівно перекладається як використання чужих ресурсів [1, с. 80]. Узагальнюючи численні наукові підходи до визначення сутності аутсорсингу, під цим процесом потрібно розуміти процес отримання організацією можливості розставити пріоритети у своїй поточній діяльності та зосередитися на найбільш важливих ділянках роботи, завдяки передаванню другорядних, або технічних функцій зовнішнім професійним партнерам на договірних умовах. Визначаючи сутність та особливості процесу аутсорсингу в органах державної влади, доцільно зазначити, що в теорії науковці підходять до нього двобічно: згідно із широким трактуванням аутсорсингом можуть вважатися відносини, пов'язані з будь-яким скороченням обсягів роботи державних органів за рахунок залучення зовнішніх ресурсів на основі укладення контрактів з недержавними компаніями, а за більш вузьким трактуванням – це може бути передавання на часткове виконання окремого процесу або виду робіт зовнішній організації при збереженні загальної відповідальності державної організації шляхом укладання договору.

Перевагами застосування методики аутсорсингу є те, що він дає можливість професійним державним службовцям переорієнтувати внутрішні ресурси на стратегічно важливі цілі, при цьому сконцентруватися на основних цілях діяльності, а також використовувати ресурси приватних компаній, що переважно відсутні в органах виконавчої влади. Основними причинами розвитку аутсорсингу в органах державної влади є наступні: необхідність їх інноваційного розвитку для задоволення зростаючих суспільних потреб, прагнення державних службовців одержати доступ до нових технологій і знань, поліпшення якості послуг, а також необхідність жорсткого контролю над витратами [4].

Відносини аутсорсингу в органах державної влади має такі особливості: договірна природа формування; тривале співробітництво зі сторонньою організацією на основі контрактних відносин; передавання зовнішньому підрядникові лише тих робіт, які могли б здійснюватися в самій організації; кожне рішення є індивідуальним та відтвореним у договорі; оцінка відповідності впливу зовнішнього середовища організації тощо [3].

Основні способи передавання державних функцій із ведення органів державного управління наведені на рис. 1.

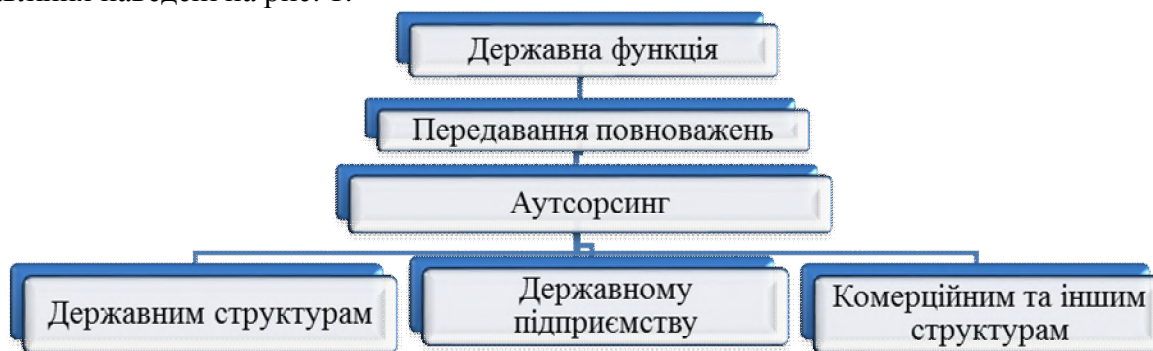


Рис. 1. Способи передавання державних функцій на аутсорсинг

Джерело:[4]

Експертами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) досліджено, що функції державних органів, які передаються на аутсорсинг, поділяються на три групи (табл. 1).

Лідерами з використання аутсорсингу в органах державної влади є Великобританія, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, під впливом яких нові ринкові принципи

державотворення почали запроваджуватися й іншими економічно розвиненими країнами. Однак в Україні застосування аутсорсингу в органах державної влади має й досі обмежувальний характер – за тієї причини, що часто інформація, що використовується державними службовцями, є конфіденційною, що призводить до унеможливлення виконання певних функцій державного управління сторонніми організаціями.

Таблиця 1. Функції державних органів, які передаються на аутсорсинг

№ пор	Групи функцій аутсорсингу	Перелік функцій
1	Забезпечувальні функції	прибирання приміщень, послуги з охорони тощо, які не належать до ключових напрямів діяльності органів влади
2	Забезпечувальні функції, які вимагають достатньо високої професійної кваліфікації виконавців	пов'язані із інформаційними технологіями, фінансами, управлінням персоналом, правовою підтримкою, операційні функції, пов'язані із документообігом тощо (за останні 20 років аутсорсинг у державному секторі у країнах ОЕСР був пов'язаний передусім із цим видом)
3	Безпосередньо ключові функції органів державної влади	навіть у країнах – лідерах ОЕСР доцільність їх аутсорсингу є предметом активних дебатів політиків та експертів

Джерело: [1]

Ще у червні 2015 року уряд України анонсував експеримент із зовнішнього управління митницями, що було прокоментовано виявленням численних фактів порушень у роботі митниць. Подібна практика аутсорсингу управління митницею застосовувалася в ряді країн із залученням з цією метою британських компаній. Цікави є досвід компанії «Кроун Агента», яка надає консалтингові послуги урядам більше як сотні країн світу у сфері реформ митного та податкового секторів. В Україні ця компанія працювала за дорученням департаменту з енергетики та зміни клімату уряду Британії над створенням нових сховищ для радіоактивних відходів з Чорнобильської АЕС, зараз проводить консультації з питань модернізації у митній сфері. Компанією «Кроун Агента» виявляються злочини та зловживання службовим становищем, проводяться перевірки та розслідування, що стосуються підозрюваних у корупції, накладаються інші санкції співробітникам митних структур, а також розпочаті довгострокові реформи в організації управління, заходів запобігання корупції, аудиту, контролю митної вартості, класифікації, міжвідомчого співробітництва як безпосередньої організації діяльності фіскальних служб. Іншою відомою у світі компанією є Адам Сміт Інтернешнл», яка проводила консультації для уряду Грузії та України з питань прозорості державних фінансів, працювала з керівництвом Білорусі у сфері приватизації державних підприємств, брала участь у розробках реформи з оподаткування і держуправління Греції після боргової кризи. Підтримка митної справи у економічно нестабільних країнах за рахунок аутсорсингу створює сприятливі умови для участі в регіональних митних союзах і зонах вільної торгівлі та сприяє їх економічному зростанню [2].

Базуючись на пропозиціях науковців, доречно запропонувати у напрямі поширення практики використання аутсорсингу адміністративно-управлінських процесів в органах державної влади впровадження таких основних заходів:

- розробка критеріїв діагностування та виокремлення процедур, що можуть бути передані на аутсорсинг;
- розробка комплексної прозорої системи обліку витрат внутрішнього забезпечення виконання функцій структурними підрозділами державних органів влади та методики розрахунку їх нормативів витрат;

- розробка методологія використання всіх складових аутсорсингу, фіксації ролі та функцій учасників;
- уніфікація порядку проведення торгів та укладання контрактів між державним органами та аутсорсером;
- створення бібліотеки типових контрактів та реєстру успішних практик реалізації аутсорсинг-проектів в органах державної влади (для контролю оплати праці виконавців);
- розробка єдиного інструментарію оцінки ефективності аутсорсингу та порядку використання її результатів;
- розробка механізму мотивації державних службовців в процесі передавання адміністративно-управлінських функцій на аутсорсинг [5].

Отже, в Україні органи державної влади недостатньо використовують аутсорсинг у зв'язку з відсутністю розроблених процедур та механізмів контролю передавання адміністративно-управлінських процесів на аутсорсинг, законодавчо закріпленого визначення поняття «аутсорсинг» та стандартів виведення окремих видів діяльності на аутсорсинг. Проведений аналіз демонструє, що аутсорсинг може стати ефективним стратегічним інструментом підвищення ефективності діяльності органів виконавчої влади.

Список літератури

1. Загуменна Ю.О. Аутсорсинг державних функцій у контексті завдань реформування державного управління: зарубіжний досвід. *Збірник матеріалів круглого столу «Правоохоронна функція держави: теоретико-методологічні та історико-правові проблеми»*. 2017. № 27. С. 79-82.
2. Квеліашвілі І. Зарубіжна практика застосування аутсорсингу в органах державної влади: перспективи для України. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2015. Вип. 4 (27). С. 171-178.
3. Леміш К.М. Використання аутсорсингу в органах державного управління. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_1_063.pdf.
4. Kakabadse A., Kakabadse N. Outsourcing in the public services: A comparative analysis of practice, capability and impact. *Public Administration and Development*. 2017. Vol. 21. P. 401-413.
5. Мордовець А.В. Удосконалення процесу реалізації аутсорсингу в державних органах влади. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/3713/1/mordovets-tezy.pdf>.

Kovalenko Z.O.

Student of Economics and management faculty

Brychko A.M.

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Sumy National Agrarian University

Sumy, Ukraine

METHODS AND STAGES OF MAKING MANAGERIAL DECISIONS

The problem of decision-making is fundamental, which is determined by the role that decisions play in any sphere of human activity. The decision-making process is complex, multilateral and multi-stage, using appropriate methods. The main aspects of managerial decision-making are devoted to the work of such scientists as E. Kichler, A. Shrott, I. Oleksiv, V. Kolpakov and others.

Managerial decision in everyday practice is the product of managerial work, mental activity of human. Management decision can also be interpreted as a process implemented by the subject of management and determines the actions aimed at solving the task in an existing or projected situation. Research on decision-making can be attributed to the number of interdisciplinary, because the choice of action course is the result of a complex connection of various aspects: informational, economical, psychological, logical, organizational, mathematical, technical, etc.

Many factors influence the effectiveness of managerial decision making, including:

- Hierarchy in decision-making - delegation of decision-making authority is closer to the level at which there is more information needed and which is directly involved in the implementation of the decision. In this case, the executors of the decision are employees of related levels. Contacts with subordinates more than one hierarchical level below (above) are not allowed;
- The use of target cross-functional groups, in which members are selected from different units and levels of the organization;
- Use of direct horizontal communication in decision making. In this case (especially at the initial stage of the decision-making process), information is collected and processed without recourse to senior management. This approach promotes decision making in the short term, increasing responsibility for the implementation of the decisions made;
- Centralization of management in decision making. The decision-making process should be in the hands of one supervisor. In this case, a hierarchy is formed in decision-making: each lower manager solves his problems (makes decisions) with his direct leadership, not with the higher leadership, bypassing his immediate superior.

At this stage of economic relations development, the decision-making process at an enterprise becomes more complex. There is a wide range of methods for supporting managerial decision making in the enterprise. It is important not only to use them correctly, but also to apply them properly to the specific situation.

During developing and making management decisions, it is advisable to use the following methods: traditional; economic and mathematical; systematic and system-targeted.

Traditional methods should be applied when decisions are made either on the basis of the personal experience and intuition of the manager, or on the basis of special calculations, including economic ones. It is advisable to use these methods to solve problems under certain conditions, that is, in typical standard situations. They are quite common in management practice. The advantages of traditional methods can be attributed to their simplicity and long-term provenance. However, they have deficiencies, which are increasing as production becomes more complicated.

Economic and mathematical methods are based on the simultaneous use of mathematical and economic methods in solving practical problems. These include economic-statistical methods, economic cybernetics methods, optimization methods and econometrics. The scope of these quantitative methods to solve management problems is limited. Economic and mathematical methods have been used mainly in automated systems for managing production processes. A limiting factor in expanding the scope of economic and mathematical methods is that management takes into account both social, organizational, and psychological factors, which in most cases cannot be expressed in quantitative terms.

The group of systematic methods includes: heuristic methods, based on experience and logic, by which an experienced and capable manager chooses the right decision; peer review methods based on the quantitative evaluation of phenomena and processes, such as the brainstorming method with collective discussion and development of solutions, or the Delphi method, based on the gradual improvement of expert evaluations with a consistent refinement of a task or problem. Systematic methods are effective in solving problems in risk and uncertainty. This is where human intelligence serves as the main modeling tool.

System-targeted methods should be used to address related strategic issues. These include system analysis methods and software-targeted methods. The main methods of systematic analysis of management problems are:

- System decomposition - a method of dividing the system into parts, elements and subsystems to identify the relationships between them and their impact on the goal;
- System diagnosis is a method of exploring each of the elements and the system as a whole to identify the most sensitive points.

Software-targeting methods go beyond the dominant role of the goal, offering the means to achieve it. After defining a global goal, a program of its achievement is developed in the form of a "goal tree" and measures are taken to achieve the goals of a lower order.

The technological decision-making process can be represented as a sequence of steps, operations, procedures, between which there are direct and inverse relationships.

In the first stage, information is collected, processed and analyzed. The main task of this stage is timely detection of signals of complications in functioning, preliminary identification of causes, notification of decision makers.

The second stage describes the problematic situation, identifies the problematic nature of the situation, which emerged as a result of the influence of a system of external factors that are not taken into account by the forecast or subjective activities of the management staff, which can be adjusted. Relevant information is selected.

In the third stage, the problem is diagnosed. On the basis of the incoming information, its symptoms are recorded; the causes of the problem situation become clear.

Diagnosis, formulation and justification of the problem are a complex theoretical and practical task. Problem identification is also a central part of the process. If an error is made, then the remaining stages may receive an incorrect fill. Yes, efforts to solve a problem may be directed at eliminating the "symptoms" rather than the problem itself. The problem in this case remains and is revealed later.

Typically, groups of problems are identified and decision makers should prioritize their solutions. For the next choice of the main problem it is necessary to define standards, criteria for evaluation of possible solutions to the problem. These can be profits, dividends, costs, productivity growth, risk, potential impact on demand, the image of the organization.

In the fourth stage, the successful solution of the problem often depends on the developed alternatives to its solution. However, there is always a danger that some of the best alternatives will be missed. Therefore, as a rule, efforts are made to carefully identify and justify options for all alternatives. Eligible alternatives are chosen based on constraints, organization capabilities, and criteria. Unclearly formulated problems are solved in the face of uncertainty.

In the fifth stage, the best alternative is chosen. On the basis of forecasts, risk calculation, a careful analysis of alternatives is performed from the standpoint of achievement of the set goals, expenditures of resources, compliance with specific conditions of their realization. In doing so, it is clear that when solving complex problems on the basis of quantitative indicators, it is difficult to provide clear guidelines for choosing a specific alternative. The end result of the work in the fifth stage is to judge the superiority of the alternatives offered by the analysts to the decision makers on the problem.

In the sixth stage, alternatives to the decision-makers are evaluated on the basis of information provided by analysts and additional information (subjective judgments, shareholders' opinions, etc.). They use the results of analytical calculations of different risk options, as well as the experience of decision-makers and their intuition. If these individuals doubt the choice of the best alternative and the possibility of experimental verification, an evaluation of the effectiveness of the decision and additional information based on the experiment will be organized.

Before making a final decision, it is necessary to further evaluate the projected results of its implementation, because without feedback the problem may not be solved.

At the seventh stage, the final decision is made and formalized. Alternative solutions are considered, and the ones that will have the most favorable consequences are selected.

The eighth stage is the implementation of the management decision. At the stage of implementation, steps are taken to flesh out the decision and bring it to the executors.

The ninth stage is the control over the implementation of the decision, in the process of which the deviation is detected and corrections are made, which help to implement the decision in full. The control establishes a feedback link between the control system and the control system.

Successful decision-making is based on the ability and motivation of optimal decision-making: the quality of decision-making in organizations is the result of a fusion of knowledge in the relevant field of decision-making, communication skills, motivation and ability to convince others of their own ideas, as well as the ability to carry out the necessary stages of decision-making. Thus, the decision-making process requires different methods and consists of several steps. In turn, the

quantity and quality of management decision making depends on the style of the manager, the situation, the culture of the organization and other factors. Synthesizing various components, management decisions serve as a way of constant influence of the management subsystem on the managed (the subject on the management object), which leads to the achievement of the set goals. It is a permanent link between the two subsystems, without which the enterprise as a system cannot function. This fact underlines the decisive role of the management decision in the management process.

References

1. Oleksiv I.B. The method of managerial decision-making on the basis of a compromise solution. *Actual problems of economy*. 2004. № 12 (42). P. 142-149.
2. Kerimov V.E. Management accounting: textbook. 3rd ed., ed. and ext. M.: "Dashkov & K" Publishing and Trading Corporation, 2004. 460 p.
3. Kolpakov V.M. Theory and practice of managerial decision making: textbook. K.: MAUP, 2000. 256 p.
4. Kichler E., Schrott A. Decision making in organizations. Psychology of labor and organizational psychology; trans. from Germ. Vol. 4. X.: Publishing House of the Humanitarian Center, 2004. 160 p.

Крапівіна Г.О.

*к. держ. упр., доцент, доцент кафедри туризму,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»,
м. Маріуполь, Україна*

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ НЕСТАНДАРТНИМИ ФОРМАМИ ЗАЙНЯТОСТІ «ВОЛОНТЕРСТВО» ТА «ВОЛОНТУРИЗМ»: ІНФРАСТРУКТУРА (СВІТОВИЙ ДОСВІД)

Щороку в усьому світі реалізується декілька тисяч програм нестандартних форма зайнятості (НФЗ) «волонтерство» та «волонтуризм» [3]. Такий процес можливий лише при достатньому розвитку інфраструктури НФЗ, які представлено організаторами програм – соціальними підприємцями [1; 2].

Дослідження програм НФЗ виконано на прикладі міжнародної системи НФЗ «Волонтерське рішення» (тел. US 1-888-790-3096, UK 0-800-0148160, E-mail: info@volunteeringsolutions.com), а також її засобів розміщення, розташованих всім світом, що підтверджує доцільність такого напрямку дослідження.

Програми міжнародної системи НФЗ «Волонтерське рішення» проводяться в багатьох країнах світу: Індії (в Делі та Гімалаях), Гані, Перу, Болівії, Бразилії, Аргентині, Камбоджі, Китаї, Коста-Рікі, Еквадорі, Ефіопії, Фіджі та ін. За обмеженням місця детально буде розглянуто лише програми НФЗ в Бразилії та Аргентині.

Зміст деяких програм НФЗ, наприклад в Аргентині, наступний: для студентів університетів чи тих, хто працює журналістом, та бажають зробити кар'єру в журналістиці, НФЗ пропонує одержати досвід роботи в оточенні латиноамериканської країни. В термін роботи за програмою НФЗ, волонтуристи виробляють самостійну точку зору на публікації, отримують шанс складання публічних зразків та придбають досвід міжнародної праці за фахом для резюме, що покращить їхні перспективи в висококонкурентному секторі міжнародної журналістики.

Волонтуристи під час участі в програмі НФЗ:

публікуються в щомісячних журналах, в розділах за різними сферами у відповідності з їхніми інтересами;

ті, хто приймає участь в стоматологічних програмах НФЗ, придбають досвід в одному з найбільших госпіталів в регіоні (м. С'єрра Чикас), що має висококваліфікований персонал, який спеціалізується за всіма напрямками стоматологічній та іншій медичній допомоги людям, що звертаються сюди з прилеглих районів. Для участі в програмі НФЗ волонтуристи

привозять з батьківщини документ державного зразка, який підтверджує попередній досвід роботи за фахом та рекомендації наставників. Після завершення програми НФЗ волонтерист одержує свідоцтво державного зразка Аргентини, яке підтверджує рівень його підготовки.

Програми НФЗ пропонується класифікувати за такими ознаками: тип діяльності, кількість залучених волонтерів і волонтеристів, джерело та обсяг фінансування, організаційно-фінансові умови соціально-трудова відносин з волонтером і волонтеристом та витрати останнього, організація мандрівки, безпека волонтера і волонтериста [4].

Таблиця 1. Програми міжнародної системи НФЗ «Волонтерське рішення»

№ з/п	Місце проведення	Тип діяльності	Фінан. умови	Вартість
1	Бразилія		--	Великобюджетні
1.1	<i>Центри допомоги:</i>	Робота з людьми, участь в навчанні		
1.1.1	сирітам			
1.1.2	медичні		1 місяць	\$3695
1.1.3	терапевтичні		6 тижнів	\$4295
1.1.4	фізіотерапевтичні		2 місяця	\$4945
1.1.5	мовна терапія		3 місяця	\$6145
1.2	<i>Мистецтво:</i>	Участь в оргкомітетах		
1.2.1	музичні заняття	фестивалів і свят		
1.3		Участь в спортивних змаганнях		
1.3.1	<i>Спорт:</i>			
1.4	футбол			
1.4.1	<i>Мовні курси:</i>	14-годинні		\$645
1.4.2	португальської	30-годинні		\$1245
1.4.3		60-годинні		\$2445
2	Аргентина		--	Великобюджетні
2.1	<i>Курси міжнародної журналістики</i>	Робота з людьми, участь в навчанні		
2.1.1			1 тиждень	\$2245
2.1.2			2 тижня	\$2445
2.1.3			1 місяць	\$3095
2.1.4			6 тижнів	\$3595
2.1.5			2 місяця	\$4095
2.1.5			3 місяця	\$5145
2.2	<i>Надання стоматологічних послуг (С'єра Чікас, Віла Ал'єнде Хоспитал)</i>			
2.2.1			2 тижня	\$2895
2.2.2			1 місяць	\$3495
2.2.3			6 тижнів	\$4095
2.2.4			2 місяця	\$4745
2.2.5			3 місяця	\$5945
2.3	<i>Ветеринарна медицина і допомога тваринам:</i>	Робота з тваринами		
2.3.1			2 тижня	\$2895
2.3.1			1 місяць	\$3495
2.3.2	реабілітація приматів;		6 тижнів	\$4095
2.3.3	терапія коней		2 місяця	\$4745
2.3.4			3 місяця	\$5945

За ознакою «Тип діяльності» програми НФЗ переважно соціальні, в т.ч. культурно-просвітницькі, призначенням яких є робота з людьми, зокрема участь в навчанні дітей, в оргкомітетах фестивалів, свят та спортивних змагань.

За ознакою «Кількість залучених волонтерів і волонтеристів» програми системи відноситься до класифікаційної групи «Середньої чисельності», що визначає кількість волонтеристів, які приймають участь в кожній програмі – до 1000 осіб.

Джерелом фінансування програм НФЗ є тільки кошти філантропів. Тобто, програми обслуговуються за планами окремих осіб, а за ознакою «Обсяг фінансування» вони відносяться до групи «Незначний», бо їхній обсяг фінансування – до \$1.000.000 на рік. Отже, за фінансовими умовами соціально-трудова відносина з волонтером і волонтуристом всі програми НФЗ входять в класифікаційну групу «Без утримання організатором», що наводить на думку, що, переважно, саме волонтуристи є філантропами НФЗ.

Ознака «Організаційні умови соціально-трудова відносина з волонтером і волонтуристом» визначає, що програми системи залучають волонтуристів переважно за типовими для НФЗ, що входять в систему «, прямими контрактами, за якими НФЗ гарантує волонтуристу забезпечення роботою, умовами для її виконання, послугами розміщення, харчування, анімаційними (за окремі гроші) та соціально-трудова відносинами з засобом розміщення. Контракти передбачають самостійну організацію мандрівки, тобто витрати на транспорт, візову підтримку та ін. система НФЗ не компенсує, що характерно для короткострокових програм. За контрактом волонтуристу гарантується тільки один вид безпеки, а саме: організаційна, тобто, виконання НФЗ умов контракту.

Засоби розміщення можна класифікувати за терміном дії, тривалістю перебування та насиченістю потоку волонтерів і волонтуристів, екологічним станом території місцезнаходження, джерелами та обсягами фінансування, соціально-трудова відносинами з волонтером і волонтуристом та витратністю перебування його в засобі, організацією розміщення, харчування, анімації, забезпеченням безпеки волонтерів і волонтуристів.

Засоби розміщення НФЗ, що досліджується, знаходяться в місцях проведення програм НФЗ «Волонтерське рішення». Їх розміщено лише в екологічно безпечній місцевості. Вони є постійними, бо їх призначено для постійного обслуговування комплексу програм НФЗ, який весь час поширюється. При цьому розміщення та харчування окремих груп волонтуристів може бути організовано в родинних місцевих жителів, що використано в м. С'єрра Чикас, Аргентина в програмах стоматологічної і різних видів медичної допомоги, яку поєднано з професійним навчання і підвищенням кваліфікації.

За чинником «Організація потоку» всі засоби розміщення класифікуються як волонтерські зі зміною потоку за графіком дії окремих програм місцевої НФЗ.

Ознака «Джерело фінансування» дозволяє віднести всі засоби розміщення НФЗ «Волонтерське рішення» до класифікаційної групи, в якій засоби фінансуються за кошти філантропів, тобто, обслуговування волонтерів в них відбувається за планами окремих осіб, що є відповідним до ознаки «Джерело фінансування» самих програм НФЗ.

За ознакою «Обсяг фінансування» всі засоби розміщення НФЗ входять в групу «Середньобюджетні», тобто, від \$1.000.000 до \$100.000 на рік, що збігається з обсягами фінансування програм НФЗ.

Соціально-трудова відносина, які прийняті в засобах розміщення НФЗ, – це група «Утримання за прямим контрактом», а саме: забезпечення виконання послуг розміщення, харчування, анімації.

За ознакою «Витратність перебування» засоби НФЗ входять в класифікаційну групу «Великобюджетні», бо вартість перебування в них перевищує \$1.000 за короткий термін.

Ознака «Організація волонтерської і волонтуристської діяльності» відносить засоби розміщення до класифікаційних груп «Самостійна», бо програми НФЗ короткострокові, та «З залученням посередника», що є ознакою аматорського підходу волонтерів і волонтуристів до організації своєї діяльності.

За ознакою «Забезпечення безпеки волонтера і волонтуриста» засоби представлено в усіх класифікаційних групах ознаки – «Організаційної» (волонтуристу надається повний перелік послуг відповідної контракту якості), «Безпеки життєдіяльності» (в засобах є можливість отримати особисту та медичну допомогу), «Інформаційної» (в засобах створено базу даних волонтерів і волонтуристів з зонами вільного доступу, службової та зачиненої від сторонніх інформації), «Соціально-трудова» (створено умови для швидкої соціальної

адаптації волонтеристів, є можливість одержати запрошення до аналогічних засобів в інші країни, рівень обслуговування відповідає передбаченому в контракті та «Технологічної» (відразу після приїзду в засіб волонтерист інструктується та йому призначається куратор).

Таблиця 2. Класифікація засобів розміщення міжнародної системи НФЗ «Волонтерське рішення»

№ з/п	Місцезнаходження табору	Термін дії	Тривалість перебування	Вартість	
1	Бразилія	Для постійного обслуговування програм НФЗ, який постійно поширюється		Великобюджетні	
1.1	<i>Центри допомоги:</i>				\$3695
1.1.1	сирітам			1 місяць	\$4295
1.1.2.	медичні			6 тижнів	\$4945
1.1.3	терапевтичні			2 місяця	\$6145
1.1.4	фізіотерапевтичні			3 місяця	
1.1.5	мовна терапія				
1.2	<i>Мистецтво:</i>				
1.2.1	музичні заняття				
1.3	<i>Спорт:</i>				
1.3.1	футбол				
1.4	<i>Мовні курси:</i>				
1.4.1	португальської			14-годинні	\$645
1.4.2				30-годинні	\$1245
1.4.3				60-годинні	\$2445
2	Аргентина	Для обслуговування разової програми НФЗ		Великобюджетні	
2.1	<i>Курси міжнародної журналістики</i>				
2.1.1				1 тиждень	\$2245
2.1.2				2 тижня	\$2445
2.1.3				1 місяць	\$3095
2.1.4				6 тижнів	\$3595
2.1.5				2 місяця	\$4095
2.1.6				3 місяця	\$5145
2.2	<i>Надання стоматологічних послуг</i>				
2.2.1				2 тижня	\$2895
2.2.2				1 місяць	\$3495
2.2.3				6 тижнів	\$4095
2.2.4				2 місяця	\$4745
2.2.5				3 місяця	\$5945
2.3	<i>Ветеринарна медицина і допомога тваринам:</i>				
2.3.1				2 тижня	\$2895
2.3.2				1 місяць	\$3495
2.3.3				6 тижнів	\$4095
2.3.4		2 місяця	\$4745		
2.3.5		3 місяця	\$5945		
2.4	реабілітація приматів;				
2.5	терапія коней				

Список літератури

1. Борецька Н.П., Крапівіна Г.О. Державне управління нестандартними формами зайнятості: функції, принципи та простір діяльності (на прикладі волонтерства та волонтуризму). Інституційні трансформації ринку праці в умовах євроінтеграції. К.: ІПК ДСЗУ. 2019.
2. Борецька Н.П., Крапівіна Г.О. Доцільність удосконалення механізмів державного регулювання запозиченою працею нестандартних форм зайнятості. Стан та тенденції розвитку сучасного

підприємництва. Монографія. За ред. д.е.н., проф. М.П. Денисенка. К.: ТОВ «ДКСцентр», 2019. С. 345-360.

3. Крапівіна Г.О. Дефініції детермінант нестандартних форм зайнятості на сучасному ринку праці. Економіка та держава. Наук.-практ. журнал. Серія: Державне управління. 2019, №3. С. 44-50.
4. Крапівіна Г.О. Методолія дослідження механізмів державного управління нестандартними формами зайнятості (на прикладі волонтерства). Державно-управлінські студії. Електронне фахове видання. К.: ІПК ДСЗУ, 2019. 6(8).

Li Mengdan

*Henan Institute of Science and Technology,
Henan, China;*

2nd year master student, EP "Administrative management",

*Scientific adviser: **Lukash S., Ph.D., ass. professor,***

Sumy National Agrarian University

Sumy, Ukraine

ANALYSIS ON THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE DEVELOPMENT OF HAIER GROUP

1. Haier Group Introduction

Haier Group Corporation is a multinational home appliances and consumer electronics company headquartered in Qingdao, China. It designs, develops, manufactures and sells products including refrigerators, air conditioners, washing machines, microwave ovens, mobile phones, computers, and televisions. The home appliances business, namely Haier Smart Home, has seven global brands – Haier, Casarte, Leader, GE Appliances, Fisher & Paykel, Aqua and Candy.

According to data released by Euromonitor [1]. Haier is the number one brand globally in major appliances for 10 consecutive years from 2009 - 2018. The Haier brand was also recognized by BrandZ in 2019 [2] as the most valuable IoT ecosystem brand in the world with a brand value of \$16.3 billion. In 2019, Haier Smart Home ranked 448 on Fortune's Global 500 list with revenue of \$27.7 billion.

The success of Haier Group is inseparable from its excellent organizational structure. Organizational structure is a setup which determines the hierarchy of people, their function, the workflow, and the reporting system. Organizations need to be efficient, flexible, innovative and caring in order to achieve a sustainable competitive advantage. It is an enterprise environmental factor that plays a vital role in guiding how you behave and how your organization runs its operations. As organizations grow or their requirements change, the organizational structure can adapt to support its objectives. Organizational structure can also be considered as the viewing glass or perspective through which individuals see their organization and its environment. Every organization must have a well-defined organizational structure to work efficiently and achieve its goals with fewer hurdles. Organizations have to be very competitive, efficient, and dynamic to survive and grow. Consumers are becoming more conscious and demanding, and they need a quick response. Therefore, to fulfill customer requirements and to survive, it is necessary for any organization to adapt to an organizational structure, which can best support its objectives.

The improving of the organizational structure of Haier Group is at the Fig. 1.

2. Changes in the organizational structure of Haier Group

A small factory with a loss of 1.47 million Yuan has become an internationally renowned large enterprise group after 17 years. Its annual sales have increased from 3.84 million Yuan in 1984 to 60 billion Yuan in 2001, and its performance has increased by more than 10,000 times. 80% average growth rate. And established production and sales centers in the United States, Europe, Asia-Pacific and the Middle East. Haier's road to success is a rare success story in the history of Chinese enterprise development. So why is Haier so successful?

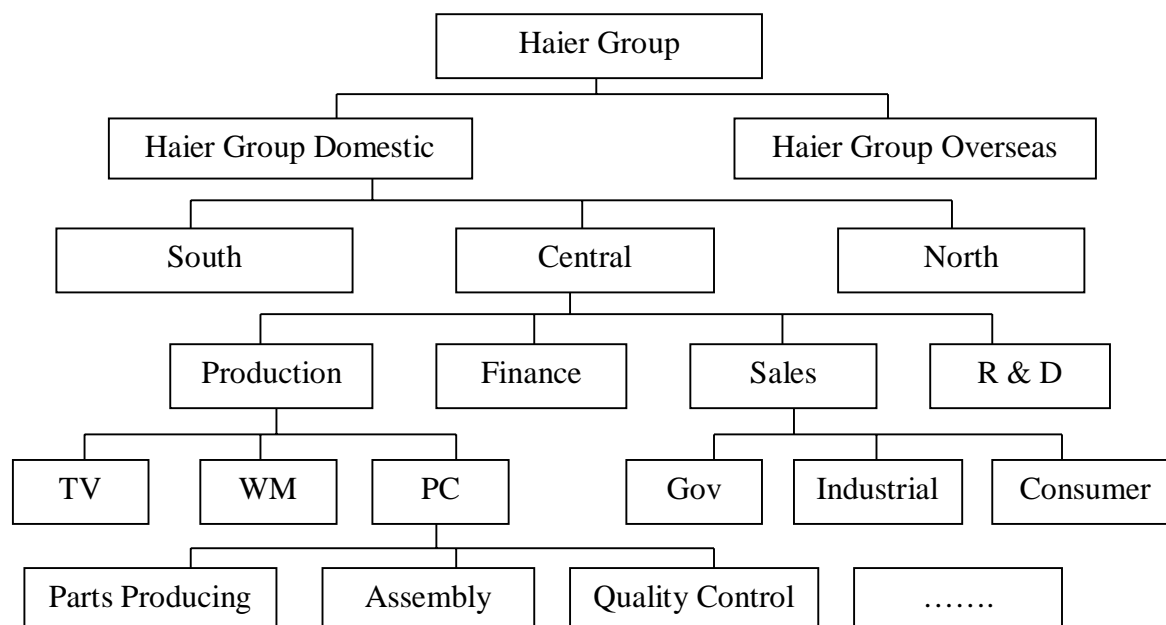


Fig.1. Departmentalization of Haier Group (improved strategy)

Because Haier's development over the past 25 years has experienced four major strategic transformation periods, namely: I Brand strategy stage (1984-1991); II Diversification strategy stage (1992-1998); III Internationalization strategy stage (1998-2005); IV Globalization brand strategy stage (2006-Present). Every successful strategic adjustment requires effective and reasonable organizational structure adjustment as a support.

2.1. Brand strategy stage (1984-1991)

Haier's famous brand road starts with quality management. It adopts the daily cleaning management method, which is to control and clean up what everyone does every day, so that the entire quality assurance is high quality. While ensuring product quality, always pay attention to employee quality and consumer preferences. During this period, always only one product refrigerator. The organizational structure of this period focused on the division of functions and reflected the idea of centralization, so the main line is the Linear one-function organizational model.

2.2. Diversification strategy stage (1992-1998)

In 1992, inspired by Deng Xiaoping's southern tour speech, Haier turned to a diversified development strategy. By eating shock fish, Haier's management model, and low-cost expansion, the scale of a large international company was quickly established. In order to meet the strategic requirements of diversified enterprises, Haier established industrial parks in Wuhan, Chongqing and other places, and established a product-based business unit structure. The headquarters is responsible for planning the development goals of the group, and each branch is responsible for the production and sales of products in the corresponding region, and implements independent management and independent accounting. The responsibilities and responsibilities between the headquarters and the branches are clear, demonstrating the decentralization of power, and the organizational structure continues to flatten.

2.3. Internationalization strategy stage (1998-2005)

As a pioneer in the internationalization of Chinese companies, Haier's approach to "internationalization is localization" is local design, local manufacturing, local sales, local financing, and local wisdom. The organizational structure of the enterprise at this stage is the increase in the number of business divisions, and the organizational structure of the enterprise tends to be flat, networked, and diversified.

2.4. Globalization brand strategy stage (2006-Present)

Haier regards "global brand strategy" as its new strategic direction¹. The brand is not only a guarantee of quality, but also needs to meet the differentiated needs of consumers and the needs of

personalized services. For this reason, Haier chose to reengineer the production process based on the market chain to meet customer needs, and establish a corresponding reward incentive system to improve corporate vitality. Under the ideas of "zero inventory" and "differentiated production services", it reflects the flexibility, diversification and networking of the enterprise's organizational structure.

3. Conclusion

The growth and development of an enterprise group mainly depends on the "strategy" adopted in adapting to the changing environment and the "organization" implementing the strategy. The implementation of the strategy requires a certain organizational structure to complete, and the organizational structure ultimately serves the implementation of the strategy. Haier's four-stage development verified the adjustment of an enterprise's organizational structure under the dual influence of corporate strategy and external environment, reflecting the evolution process from simple to complex, and from centralized to decentralized, showing flatness, network, flexibility and diversification feature. The successful experience of Haier Group has a positive reference for other companies to implement international strategies and international operations.

References

1. "Haier ranks first in volume sales of major appliances brands in the world in 2018-Haier Malaysia". Retrieved 25 November 2019. URL: www.haier.com.
2. "From the Global No 1 Home Appliance Brand to the Global Sole IoT Brand - Reuters". Retrieved 25 November 2019. URL: www.reuters.com.
3. Zhu Chunhua, Yang Hongling (2009). Types of enterprise organization structure and empirical research. *Management Observation*, No. 21.

Лозинська І.В.

д. е. н., доцент, професор кафедри менеджменту

Скрипник Д.М.

аспірант

Скрипник О.А.

аспірант,

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ЕНЕРГЕТИЧНИЙ АУКЦІОН ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ

Довгоочікуваним нормативно-законодавчим актом, що сприятиме розвитку альтернативної енергетики та забезпечуватиме прозорість енергетичного сектору, став Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії" № 2712-VIII від 25 квітня 2019 року, який запроваджує систему аукціонів у відновлюваній енергетиці України, як єдиної платформи підтримки виробників енергії з відновлювальних джерел. Така практика є досить позитивною та довела свою ефективність в Італії та Норвегії. В Україні ж базовою є Постанова КМУ "Про запровадження конкурентних умов стимулювання виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії" №1175 від 27 грудня 2019 року визначає порядок проведення аукціонів з розподілу квоти підтримки та порядок відбору операторів електронних майданчиків для проведення аукціонів з розподілу квоти підтримки [1].

Порядок проведення аукціонів з розподілу квоти підтримки регулює питання:

- формування річних квот підтримки суб'єктів господарювання, які виробляють електричну енергію з альтернативних джерел енергії;
- функціонування електронної торгової системи;
- підготовки до проведення аукціону;

- проведення аукціону;
- визначення переможця за результатами проведення аукціону;
- укладення та публікація договору купівлі-продажу в електронній торговій системі;
- внесення та повернення банківської гарантії;
- вимоги до банків, що надають банківські гарантії;
- розмір та порядок сплати винагороди операторам авторизованих електронних майданчиків, та інші питання проведення аукціонів [1].

Отже, починаючи з 2020 року, аукціони будуть єдиним засобом для вітроелектростанцій з встановленою потужністю понад 5 МВт та сонячних електростанцій встановленою потужністю понад 1 МВт для отримання державної підтримки. Інші проекти з ВДЕ (відновлювальних джерел енергії) матимуть вибір: або брати участь в аукціонах та укласти договір про державну відповідальність протягом 20 років, або зберігати "зелений" тариф до 2030 року. Слід також відзначити, що Уряд надасть земельні ділянки для проектів, що беруть участь в аукціонах. Порядком проведення аукціонів встановлено, що «на аукціон можуть бути запропоновані земельні ділянки для будівництва об'єктів відновлюваної енергетики з визначеними технічними параметрами та технічними умовами на приєднання до електричної мережі» [2]. Це звучить заманливо, але лише деякі проекти отримують такі земельні ділянки. Швидше за все, вони будуть запропоновані лише в певних нерозвинених районах, яким бракує нових потужностей. Виділення таких земельних ділянок для аукціонів здійснюватиметься місцевими чи державними органами. Отже прийняття Постанови № 1175 може стати також рушійною силою соціально-економічного розвитку сільських територій та територіальних громад. Подібна практика існує в Бразилії та Данії.

Крім того, Постановою № 1175 визначено, що квоти державної підтримки виробників ВДЕ будуть розподілятися між інвесторами на відкритих аукціонах через електронну систему торгівлі на базі платформи ProZorro. Аукціон проводитиметься автоматично в електронній системі на дату та час, зазначені в оголошенні про аукціон. Згідно правил аукціону, кожен учасник може знизити свою пропозиційну ціну за 10 хвилин до початку аукціону. Учасники, яким якимось чином вдалося отримати інформацію про пропозиції своїх конкурентів, можуть скористатися цим. І це є досить тривожним сигналом, що серед недобросовісних учасників ринку може виникнути зговір.

Після завершення аукціону система електронних торгів автоматично здійснює одночасне розкриття пропозицій усіх учасників аукціону та інформації про них. Найнижча ціна стане єдиним критерієм вибору переможця аукціону.

Система аукціону не вимагає попередньої кваліфікації учасників, що, звичайно, є правильним підходом, розробленим для забезпечення конфіденційності пропозицій учасників. У той же час, враховуючи, що всі документи та подана інформація підлягають верифікації після завершення аукціону, погано підготовлені документи можуть працювати проти переможця аукціону і навіть призвести до втрати цього статусу.

Окрім угоди про підключення до мережі та документів, що підтверджують право власності чи право користування земельною ділянкою, учасники аукціону мають подати безвідкличну банківську гарантію на користь Покупця, що гарантується, на суму 5 євро / 1 кіловат. Переможець аукціону повинен надати банківську гарантію на суму 15 євро / 1 кіловат. Порядок проведення аукціонів визначає правила внесення та повернення банківської гарантії учасника і переможця аукціону. Порядок визначає три види банківської гарантії, які вносяться учасниками аукціону, а також переможцями аукціону:

- безвідклична банківська гарантія для участі в аукціоні;
- безвідклична банківська гарантія для виконання зобов'язань за договором;
- додаткова безвідклична банківська гарантія для виконання зобов'язань за договором.

Гарантія повертається учасникам, які не отримали права на державну підтримку в результаті аукціону. Гарантія учасника також буде повернена переможцям аукціону. На його місці переможці аукціону повинні будуть надати гарантію переможця аукціону.

Варто зазначити, що питання розміру гарантії було одним із найбільш обговорюваних питань під час обговорення проекту Закону, а підхід до його встановлення кілька разів змінювався. Серед учасників ринку поширена думка, що гарантія все ще зависока для українського ринку. У той же час, для порівняння, у Німеччині розмір гарантії для сонячних установок становить 50 EUR / 1 кіловат, для прибережних вітроелектростанцій 30 EUR / 1 кіловат, а для морських вітроелектростанцій - 100/1 кіловат.

Незважаючи на прийняття таких важливих нормативно-правових актів, механізм проведення аукціонів не є остаточно відпрацьованим. Так, наприклад, українські банки все ще лише розробляють умови для видачі гарантій. Іже очевидно, що гарантію з боку українського банку також доведеться забезпечити учаснику, швидше за все, власними грошовими коштами.

Також слід враховувати, що виграш на аукціоні за ціною пропозиції не автоматично гарантує укладення договору. Погана підготовка документів для участі в аукціонах може звести нанівець усі зусилля, якщо компанія остаточно буде дискваліфікована. Тому потенційні гравці ринку повинні вже почати підготовку своїх документів, у тому числі для видачі банківської гарантії, оскільки цей процес може затягнутися непередбачувано.

Список літератури

1. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії" № 2712-VIII від 25 квітня 2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2712-19>.
2. Постанова КМУ "Про запровадження конкурентних умов стимулювання виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії" № 1175 від 27 грудня 2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1175-2019-%D0%BF>.
3. Галабала М. Уряд затвердив порядок проведення аукціонів з розподілу квоти підтримки "зеленої" енергетики. *Юридична газета online*. URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/uryad-zatverdiv-poryadok-provedennya-aukcioniv-z-rozpodilu-kvoti-pidtrimki-zelenoyi-energetiki.html>.

Лукаш С.М.

*к. е. н., доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
Сумський національний аграрний університет
Суми, Україна*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕРНА: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Україна має одні з найбільш сприятливих природно-кліматичних та географічних умов для вирощування зернових культур у світі. Зерно та продукти, вироблені з нього, є основою продовольчої безпеки країни, сировиною для багатьох промислових галузей, кормовою базою для тваринництва. Отже вирощування зерна є тільки стратегічною, стабільно функціонуючою та потенційно привабливою для формування експортного потенціалу. Отже, питання розвитку зернового ринку є актуальними. Площі посівів зернових культур щороку коливаються в межах 52-57% (14-15 млн. га) від загальної посівної площі країни. Частка виробництва зернових у структурі валової продукції сільського господарства за останні роки зросла до 26% ВВП країни.

Виробництво зернових на 97-98% традиційно формується за рахунок трьох основних культур: пшениця, кукурудза, ячмінь та інші культури (жито, просо, гречка, овес). Підвищення культури землеробства, розвиток технологічності виробництва галузі сприяють постійному зростанню врожайності зернових. Зокрема, за останні три роки даний показник збільшився на 5,7% (з врожайності 46,5 до 48,2 ц/га). Це значно підвищило рівень валового збору зернових, який коливається в межах 65 млн. т (2016) до 68 млн. т (2019), та складає близько 4% світового виробництва. Україна входить до десятки найбільших виробників зернових у світі (FAS USDA), посідаючи 7-ме місце по виробництву пшениці та 5-те місце у світовому експорті.

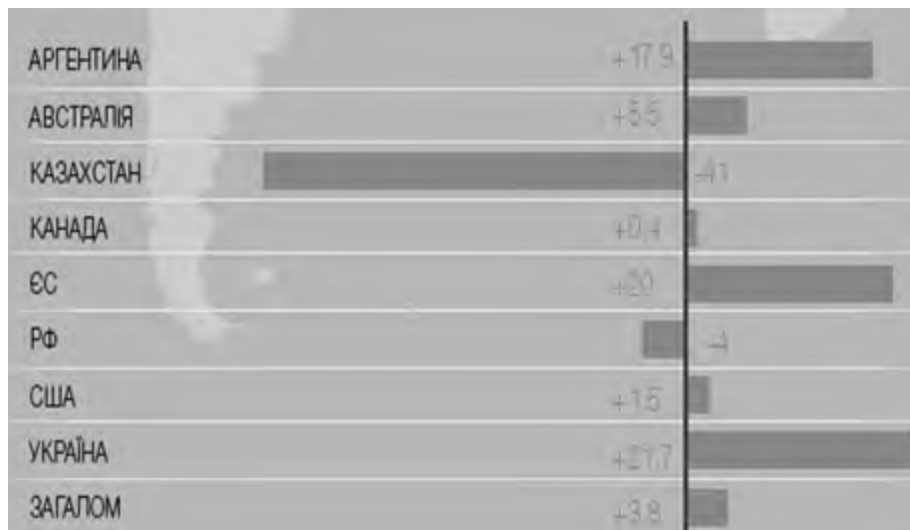


Рис. 1. Баланс світового ринку

Однак, незважаючи на стабільне зростання виробництва зерна, в Україні залишається потенціал для нарощування урожайності зернових. Слід зазначити, що за останні роки кількісна структура виробників зерна за наявними в них земельними площами практично не змінилась. В той же час, виробнича структура зазнала відчутних змін. Основною причиною низького показника продуктивності фермерських господарств є низький рівень врожайності, яка є меншою на 15-20% від великих виробників, що працюють на ринку. Причиною є низький рівень матеріально-технічного забезпечення, обмеженість доступу малих товаровиробників до передових технологій, нестача обігових коштів, які б надавали змогу закуповувати нові селекційні сорти рослин, та відповідні засоби для їх захисту і збільшення врожайності (добрива, стимулятори росту та інше). В умовах введення карантину зворотною реакцією є падіння акцій українських холдингів як частина загальносвітової тенденції, яка стабілізується, як тільки ситуація з коронавірусом стане контрольованою і поступово знімуться обмеження. Наразі Україна активно інтегрована в світову економіку, а отже, очікувано синхронна реакція на світові тенденції. Саме на часі особливо актуальним постає питання підтримки фермерських господарств, які, незважаючи на існуючі проблеми, стійко увійшли в посівну кампанію. Ринок зерна регулює досить істотна кількість законодавчих актів (до 70 актів), проте основними з них є: Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні» від 04.07.2002 №37 та Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 №1877 зі змінами та доповненнями. Серед основних цілей регулювання ринку зерна в Україні можна виділити:

- стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку;
- формування сприятливої для ринку зерна інвестиційної, кредитної, податкової, митної політики;
- визначення порядку експорту та імпорту зерна та продуктів його переробки за міжнародними договорами;
- захист майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і спрямованість на забезпечення стабільності виробництва в сільському господарстві;
- державний контроль за раціональним землекористуванням, зміною показників родючості, забруднення ґрунтів токсичними речовинами і радіонуклідами, раціональним використанням земель сільськогосподарського призначення;
- забезпечення належного виконання складських зобов'язань на ринку зерна;
- основна ціль – забезпечення продовольчої безпеки держави.

Більшість аграрних товарів зазнають втрат на тлі проблем з експортом через введення обмежувальних заходів у багатьох країнах. Неоднорідність попиту також несприятливо впливає на ціни.

Згідно з повідомленням, кукурудза залишається під тиском через падіння попиту на етанол. Посівна кампанія в США тим часом набирає обертів. При цьому, на думку аналітиків, на ціноутворення агропродукції в поточному маркетинговому році буде впливати саме фактор платоспроможності споживачів. Криза споживання, яка виникла внаслідок коронавірусусу, і його наслідки прямо на наших очах розгортається зараз на ринку нафти після безпрецедентного падіння цін. Стрімкий процес падіння вартості нафти призводить до зниження на кілька відсотків ціни дизпалива для аграріїв. Водночас негативно позначається на експортній вартості зернових культур. З метою збереження стабільності галузі, яка приносить істотну частину валютних надходжень, уряду потрібно вибудувати свою політику щодо агросектору, яка впливає на всю економіку.

Крім того, розглядаючи цільові ринки для зерна України, необхідно відзначити прогнози зниження ВВП на цих ринках, внутрішнього попиту і доходів населення. Прогноз виробництва зерна в поточному маркетинговому році знижується, зокрема станом на середину квітня – на 2,4% в порівнянні з попередніми оцінками експертів та аналітиків. Додатковим ризиком є критична нестача вологи, що, відповідно, ймовірно може призвести до зниження урожайності. Зокрема, прогноз виробництва пшениці зменшений на 2,76 %, ячменю – на 12,05 %. Станом на середину квітня на Чиказькій біржі котирування на всі агротовари впали на тлі загальної депресії, за винятком фондових ринків, які вже знаходяться в очікуванні посткризового періоду.

До основних питань регулювання ринку зерна в Україні, які потребують вирішення, слід віднести:

- посилення державної підтримки сільськогосподарських підприємств, зокрема дрібних сільгоспвиробників;
- регулювання річкового транспорту з метою реалізації її потенціалу; збільшення портових потужностей;
- збільшення потужностей зерносовищ;
- запровадження обігу аграрних розписок на території всієї країни;
- стимулювання розвитку органічного виробництва в умовах зростання експорту органічної продукції.

Запорукою ефективного регулювання зернового ринку є вивчення проблематики ринку, на вирішення якої має бути спрямована відповідна політика держави. Показовою є європейська практика організації обговорень із громадськістю і стейкхолдерами як ключовими гравцями ринку щодо наявних і актуальних проблем ринку та можливих шляхів їх вирішення.

Актуальним на сьогодні є питання надання дрібним фермерам підтримки як для підвищення їх продуктивності, так і для продажу продовольчої продукції, яку вони виробляють, зокрема через канали електронної комерції. Обмеження руху обмежують доступ фермерів до ринків, щоб купувати товари та продавати продукцію. Свіжа продукція накопичується на фермах, що призводить до втрати продуктів. Світовою вимогою є прискорення розвитку електронної комерції для дрібних власників. В умовах прийняття закону про відкриття ринку землі в Україні, що є додатковим ризиком для фермерів, наразі одним з найбільш актуальних питань є доступ фермерів до фінансування, щоб вони могли продовжувати виробництво.

В межах прийняття «антикоронавірусних» законодавчих актів слід звернути увагу на Зокрема, представникам бізнесу в аграрній сфері слід звернути увагу на податкові пільги, які тимчасово надаються в межах прийнятих нормативних актів. Зокрема, звільнення від відповідальності за порушення податкового законодавства в період з 1 березня по 31 травня

2020 р. окрім порушень, що стосуються нарахування, декларування, сплати акцизного податку, рентної плати, податку на додану вартість і порушень правил обліку, виробництва і обороту пального. Протягом цього ж періоду платникам податків не нараховується пеня. Якщо ж пеня за даний період була нарахована, але не оплачена, вона підлягає списанню. Також введено мораторій на проведення фактичних і документальних податкових перевірок на період з 18 березня по 31 травня 2020 р. Зазначені послаблення для агробізнесу є короткотерміновими. Для стабільного функціонування зернового ринку в Україні необхідні більш тривалі та глибокі регуляторні дії.

Системний перегляд якості державного регулювання зернового ринку України з метою створення передумов для стійкого розвитку галузі, яка є основою продовольчої безпеки країни.

Самойленко Т.Г.

*старший викладач кафедри публічного управління та адміністрування,
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ

Реформування державного управління є однією з передумов побудови в Україні громадянського суспільства. Гнучкі й ефективні системи управління здатні легко адаптуватися до швидкозмінного зовнішнього середовища і надавати керівникам більшу свободу влади. Слід зазначити, що однією з причин недостатньої ефективності функціонування вітчизняної державної служби є нерозуміння більшістю керівників усіх рівнів місця і ролі організаційної культури в системі управління діяльністю органів публічної влади. Культура (в організаційному контексті) - це набутий спільний спосіб мислити і діяти групи людей. В найбільш широкому трактуванні організаційна культура – це спільні переконання, які поділяє більшість співробітників, наприклад про місію, засоби ведення справ, визначення цінностей. Кожна організація, як і людина має свій характер, тобто можуть бути жорстокими, дружніми, теплими, інноваційними, консервативними і т. ін. Знаючи ті чи інші риси тієї чи іншої організації, можна прогнозувати погляди та поведінку її працівників.

Дослідження питань стабільності організаційних культур, свідчить про те, що сила організаційної культури може бути визначена стосовно однорідності та стабільності її членів, а також тривалості та інтенсивності досвіду [1].

Сила організаційної культури визначається інтенсивністю її впливу на поведінку в організації. Чим сильніша організаційна культура, тим більше її вплив і навпаки.

Елементи сильної організаційної культури:

- реальне розуміння місії – того, для чого існує установа, яке поділяють члени організації;
- люди переймаються правилами, політикою, процедурами і прихильністю своїм службовим обов'язкам;
- існує культура героїв, дія яких ілюструє спільну філософію установи;
- існує переконання, що ритуали і церемонії надзвичайно важливі для членів організації і сприяють створенню відчуття єдності;
- існує чітке розуміння неформальних правил та очікувань, тому службовці і керівники знають, чого від них очікують;
- існує віра, що службовці і керівники виконують важливу справу і що дуже важливо обмінюються ідеями та інформацією.

Основні характеристики організацій, що досягли значних показників у своїй сфері діяльності, а також характеризуються високим ступенем інтеграції службовців і здатністю адаптуватися до вимог зовнішнього середовища [2].

1. Націленість на дії. Організація не паралізована аналізом, де мотивуючим контролем чи конфліктами. Керівництво приймає рішення, а потім успішно впроваджує їх у практику.

2. Орієнтація на споживача, на задоволення запитів клієнтів, на якість, обслуговування й надійність.

3. Ініціатива, самостійність і творче ставлення до справи.

4. Люди-основний ресурс організації. Люди, що працюють в організації, визначають її дієздатність. Тому протистояння між персоналом і керівництвом є руйнівним для організації.

5. Пропаганда й підтримка керівництвом цінностей, що сприяють реалізації розробленої стратегії. Ситуація, коли керівництво своїм прикладом дотримується проголошених цінностей і стандартів поведінки.

6. Прагнення до досконалості у своїй справі. Найбільших успіхів домагаються ті організації, які прагнуть бути передовими, найкращими, першими у своїй сфері діяльності.

7. Досить проста оргструктура, відсутність зайвого бюрократизму.

Організаційна культура знаходиться у взаємозв'язку з зовнішнім і внутрішнім середовищем. Зовнішні умови існування системи управління вкрай важливі. Під впливом зовнішніх і внутрішніх умов організаційна культура може самовідтворюватися і видозмінюватися, багато її рис можуть трансформуватися, доповнюючи її сутність новими характеристиками, які ведуть за собою новий зміст. В якості одного з ключових чинників формування організаційної культури є рівень довіри громадян, який одночасно, за рядом ознак, є ще й наслідком актуального стану організаційної культури [3].

Фахівці виділяють наступні види перетворень культури організацій:

- Напрямок: зверху вниз.
- Горизонтальний напрям – реінжиніринг.
- Напрямок знизу нагору (розширення повноважень)

Одним із стратегічних напрямів модернізації державної служби є завдання підвищення якості надання управлінських послуг органами державної влади. Одна з основних передумов якості надання послуг громадянам та організаціям – клієнтоорієнтована організаційна культура у державній установі.

Напрями підвищення чутливості організаційної культури до клієнтів:

1. Відбір персоналу. Приймати до установи людей, риси характеру і погляди у яких відповідають вимогам орієнтації на обслуговування.

2. Навчання та соціалізація. Програми соціально-професійної адаптації та розвитку персоналу.

3. Структурні рішення. Службовці можуть краще задовольняти потреби споживачів, коли вони здатні самостійно приймати рішення, які стосуються обслуговування.

4. Наділення власними повноваженнями. Працівникам надаються права самостійно приймати рішення, які стосуються їх повсякденної роботи.

5. Лідерство. Ефективні лідери постійно демонструють своїми словами та вчинками підвищену увагу до потреб і запитів клієнтів.

6. Оцінка результатів роботи.

7. Системи заохочення та винагороди. Доцільно встановлювати винагороди і підвищувати службовця по посаді відповідно від рівня якості обслуговування клієнтів.

Список літератури

1. Ліпенцев А.В. Організаційна культура. *Енциклопедія державного управління* : у 8 т., Т. 8. Київ: Вид-во НАДУ, 2011. С. 385-392.

2. Гайдученко С.О. Методичні особливості формування та розвитку організаційної культури публічного управління. *Теорія та практика державного управління* : зб. наук. пр. Харків: ХарPI НАДУ “Магістр”, 2016. № 2 (53). С. 42-48.
3. Висипкова Ю.С. Роль формування організаційної культури для майбутніх державних цивільних службовців у вищій школі. *Теорія і практика освіти в сучасному світі*: матеріали VI Міжнар. науч. конф. Санкт-Петербург: Заневська площа, 2014. С. 319-321.

Скребкова К.С.

студентка четвертого курсу

Збиранник О.М.

*старший викладач кафедри бізнес адміністрування, маркетингу і туризму,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського*

м. Кременчук, Україна

РОЛЬ КЕРІВНИКА У СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

В умовах сьогодення зміни, що відбуваються в Україні, стосуються всіх сфер суспільного життя і, перш за все, державного управління. Завданням сучасної розбудови української держави є удосконалення системи державного управління, яка забезпечить подальший активний розвиток України як правової, цивілізованої європейської держави з високим рівнем життя, соціальною стабільністю, культурою, демократією та потребами громадян. Керівники всіх рівнів влади відіграють важливу роль у такому процесі: від політичної волі до особистого прикладу, прийняття відповідних нормативних актів на найвищому рівні до створення відповідної корпоративної культури обслуговування громадян та надання якісних державних послуг на низовому рівні. Це визначає ступінь відкритості державної служби.

Основне завдання керівника – організувати роботу органу так, щоб забезпечити максимальну ефективність його функціонування. Однак керівник також повинен забезпечити реалізацію демократичних принципів державної служби, які повинні розвиватися відповідно до концептуального розуміння його відкритості. У цьому контексті необхідно визначити пряму провідну роль керівників урядів усіх рівнів у формуванні відкритої моделі публічної служби, зокрема, у підвищенні відкритості діяльності окремих органів [1].

Сучасне трансформаційне суспільство ставить особливі вимоги до керівника державного органу влади, який повинен бути, насамперед, лідером, спроможним повести за собою колектив; патріотом; професіоналом; мати якості організатора. Безперечно, кожен орган державної влади має визначені згідно установчих документів йому функції, які він зобов'язаний якісно виконувати. А першочерговим завданням керівника є організувати роботу органу влади таким чином, щоб забезпечити максимальну ефективність його функціонування. Однак, керівник має також забезпечити й реалізацію демократичних принципів державної служби, яка повинна розвиватися відповідно до концептуального розуміння її відкритості. У цьому контексті виникає потреба у визначенні безпосередньої провідної ролі керівників органів влади усіх рівнів у формуванні відкритої моделі державної служби, та зокрема у посиленні відкритості діяльності окремих органів влади [1].

Діяльність керівника державного органу влади сьогодні є багатофункціональною. Вона об'єднує роботу з визначення основних цілей управління, а також способів їх досягнення та головних напрямів розвитку державного органу влади. Ця діяльність пов'язана з впливом на підлеглих, виконанням конкретних управлінських функцій щодо підлеглих і органу державної влади в цілому, відповідальністю перед вищими органами за виконання визначених функцій і завдань. Вплив керівника на підлеглих має на меті мотивацію останніх у дотриманні службової поведінки, яка відповідала б вимогам державного органу влади та статусу державного службовця.

Крім того, потрібно чітко усвідомлювати, що основним завданням кожного керівника державного органу влади є забезпечення максимальної мотивації до праці підлеглих працівників – державних службовців у процесі виконання ними посадових обов'язків. При цьому повинні бути визначені й відповідати основним засадам управлінської діяльності такі принципи управління державним органом влади: надання пріоритету інтересам громадян; чіткий розподіл обсягу праці; прагнення до посилення авторитету серед населення; забезпечення виконавчої дисципліни; узгодженість дій суб'єктів управління; підпорядкування особистих інтересів загальній справі; моральне та матеріальне заохочення працівників за результати роботи; розвиток ініціативи та постійне навчання тощо.

Діяльність керівника спрямована на управління підпорядкованою йому системою загалом, на керівництвом процесом діяльності цієї системи та на створення її внутрішньої функціональної структури. До функцій керівника, зокрема, належать функції прогнозування і планування, організаційна, координаційна та контрольна (рис. 1).



Рис. 1. Функції керівника[2, с. 114]

Сьогодні, керівники органів державної влади реалізують на практиці завдання державної політики. Вони визначають цілі діяльності, реалізують завдання, виконують управлінські функції, мають повноваження, взаємодіють з іншими державними органами та посадовими особами. Відповідальність за стан виконання поставлених завдань повною мірою лягає саме на керівників органів виконавчої влади, статус яких підтверджує їх важливу роль у механізмі реалізації виконавчої влади. Демократична діяльність керівника державного органу влади закріплено в Конституції України основними статтями, що викладено у табл.1.

Отже, в умовах сьогодення для розвитку демократичної, правової, соціальної, держави є залучення громадян у вирішенні питань державного та суспільного життя. Відповідно участь суспільства в управлінській діяльності держави закріплено у Конституції, законах України і багатьох підзаконних актах.

Керівники різних публічних організацій виконують різні завдання: від прийняття нормативних актів на державному рівні до формування корпоративної культури на організаційному рівні. Роль керівника державного органу влади є провідною і у забезпеченні відкритості державної служби. Враховуючи постійні суспільні перетворення, державна служба також має змінюватись і швидко адаптуватись до тих викликів, які постають перед нею. Чинниками, що впливають на державну службу є: демографічні тенденції; розвиток інформаційно-комунікаційних технологій; система цінностей; використання ресурсів; розвиток міжнародної співпраці, зокрема і з країнами ЄС; потреба більшої відкритості та прозорості в діяльності органів державної влади.

В Україні характерні ознаки відкритої моделі державної служби проявляються у рівному праві доступу громадян до державної служби; високому рівні професіоналізму завдяки цілеспрямованому навчанню кадрів.

Таблиця 1. Демократичні засади Конституції України в діяльності керівника державного органу влади

Стаття	Зміст
Стаття 3	- визнання людини, її життя і здоров'я, честі та гідності, недоторканності й безпеки найвищою соціальною цінністю; - проголошення того, що держава відповідає перед людиною за свою діяльність, що забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави
Стаття 5	- єдиним джерелом влади в Україні є народ
Стаття 8	- проголошення верховенства права
Стаття 7	- визнання і гарантування місцевого самоврядування
Стаття 6	- здійснення державної влади на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову
Стаття 41	- визнання і захист державної, комунальної і приватної власності
Стаття 15	- відсутність у державі обов'язкової ідеології та цензури
Стаття 19	- визнання того, що державний примус здійснюється виключно у межах чинного законодавства
Стаття 34-35	- державне гарантування свободи думки, слова, світогляду, об'єднання у політичні партії та громадські організації
Стаття 40	- закріплення права громадян на звернення до органів влади і місцевого самоврядування, а також обов'язку цих органів розглядати такі звернення
Стаття 43-50 Стаття 53-54	- проголошення права на працю, страйки, відпочинок, соціальний захист, житло, достатній життєвий рівень, охорону здоров'я, безпечне для життя і здоров'я людей довкілля

Сформовано автором на основі джерела [Конституція України]

Основними рисами відкритої моделі державної служби, яка характерна для англосаксонських:

Ø відсутність чітко організованої системи нормативного правового регулювання службових відносин;

Ø відкрита конкурсна система набору кадрів на державну цивільну службу;

Ø залежність оплати праці і посадового зростання від результатів роботи державного службовця;

Проте, розвиток відкритої моделі державної служби не можливий без повноцінної дієвої системи підготовки, підвищення кваліфікації державних службовців та їх професійного навчання, що можна досягнути з урахуванням і впровадженням у вітчизняну практику кращого зарубіжного досвіду. Тут також є важлива роль керівника, який має заохочувати працівників до отримання відповідної освіти, зокрема за рахунок підвищення по службі.

Отже, враховуючи прагнення України до розвитку державної служби відповідно нормам відкритої моделі, визначаючи державну службу як соціальний інститут, покликаний захищати права громадян та надавати їм якісні публічні послуги, можемо сформулювати першочергові завдання у цьому напрямі рис. 2.

Отже, потреба посилення відкритості державної служби викликана зростанням рівня соціальної організації сучасного суспільства. Будь-яка відкрита соціальна система взаємодіє із зовнішнім середовищем, що проявляється у взаємовпливі, за якого можуть змінюватись властивості кожного із об'єктів. Це ж твердження відноситься до державної служби, де роль керівника у процесі посилення її відкритості є провідною.

Проте, відкритість є досить широким поняттям і може визначатись через норму закону, тобто рівність усіх громадян перед законом. Через довіру до законів буде утверджуватись і віра до державного інституту влади.

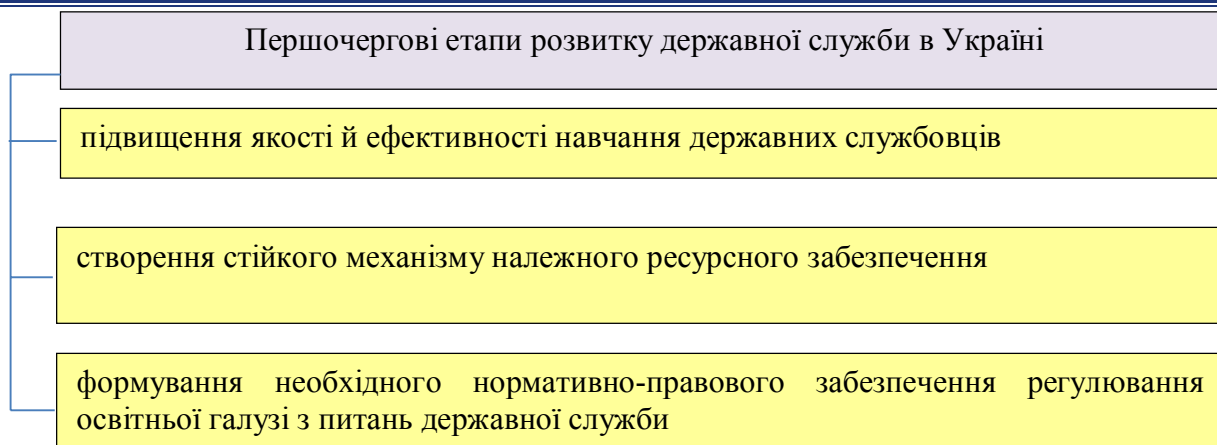


Рис. 2. Першочергові етапи розвитку державної служби в Україні
Сформовано автором на основі джерела [3]

Фактично завдяки ефективному нормативно-правовому регулюванню суспільних процесів забезпечуватиметься довіра громадян, а це є вираженням відкритості державної служби. В умовах сьогодення мотивації діяльності державних службовців забезпечується високим рівнем правової культури, дисципліни та законності та що керівник та його підлеглі в державній адміністрації формують єдиний структурний механізм, спрямований на виконання перед ними завдань та функцій. Ефективність такої системи залежить виключно від якісних характеристик керівників, але і державних службовців, що ґрунтуються на соціальних стандартах, ефективному підборі та працевлаштуванні, морально-психологічному середовищі, інтенсивності інтелектуальної, фізичної активності та професіоналізму керівника та всіх державних службовців. Процес навчання та відбір кандидатів на вакантні посади на державній службі відіграють важливу роль у вдосконаленні організації державної служби. Це один із способів забезпечити відкритість публічної служби.

Список літератури

1. Стельмашук Л.С. Роль, завдання та функції керівника у посиленні відкритості державного органу влади. *Державне управління удосконалення та розвиток*. 2015. № 9. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=886>.
2. Одегова С.В. Адміністративно-правові основи мотивації діяльності спеціальних категорій державних службовців : дис. на здобуття наук. ступеня к.ю.н. : спец. 12.00.07. 3. 2009. 190 с.
3. Прокопенко Л.Л., Щербаков П.С. Європейські підходи до підвищення кваліфікації державних службовців. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2012. Вип. 3 (14). С. 160-165.
4. Война Ю.В. Статус керівника в державному управлінні. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2013. № 1 (16). URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01\(16\)/25.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_01(16)/25.pdf).

Sun Mengjun

*Henan Institute of Science and Technology,
Henan, China;*

1st year master student , EP "Administrative management",

*Scientific adviser: **Lukash S., Ph.D., ass. professor,**
Sumy National Agrarian University*

Sumy, Ukraine

PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION

As a new theory, public management is emerging in the field of western public administration. After this concept was introduced into China, most people confused it with the original concept of "administrative". This must be clarified in order to facilitate the correct

understanding of researchers and learners. Based on the viewpoints of various scholars, this paper will elaborate the concepts of "public management" and "administrative management" in detail, and finally identify the differences between them.

1. What is public management?

Public management is a public sector with the government as the core to integrate various forces of the society, widely use political, economic, managerial and legal methods to strengthen the government's governance capacity, improve government performance and public service quality, so as to achieve public welfare and public interests. It is a branch of public administration, which studies the activities and techniques and methods of various public organizations managing public affairs with the government administrative organization as the core.

Public management has these characteristics: the main body of public management is multiple, including social public organizations and other social organizations; As the object of public management, the performance of social public affairs continues to expand. The purpose of public management is to promote the coordinated development of the whole society and promote the realization of social public interests. The function of public management is regulation and control; Public management system and means are faced with the urgent task of innovation.

2. What is administration?

Administrative refers to a series of management activities, such as the procedures, links, matters handled and problems solved, which are experienced by government departments at all levels in the process of carrying out legal functions and their specific operations.

Administrative is a kind of management activity that uses state power to social affairs. It may also refer to the administration of administrative affairs of all enterprises and institutions. Administrative management system is a kind of organizational system. It is an important subsystem of the social system. With the development of society, the objects of administrative management are increasingly extensive, including economic construction, culture and education, municipal construction, social order, public health, environmental protection and other aspects.

Administrative management has these characteristics: all administrative activities are directly or indirectly related to state power, based on state power; Administrative management is the organization activity that carries out government affairs according to national law; In the process of implementation, they actively participate in and influence national legislation and political decision-making. Administrative management should pay attention to the efficiency and efficiency of management; Through planning, organization, command, control, coordination, supervision and reform, it optimally realizes the predetermined national tasks and achieves the due social effects.

3. The intersection and difference between public management and administration

There are great differences between public management and administrative management in the aspects of subject, object and purpose. The function of public management refers to the functions and effects of public organizations in the process of fulfilling public responsibilities, achieving public goals and providing public goods and services to the society.

First, the function of public management is related to the purpose of public management. In the process of public management, the purpose of public management is embodied in the unity of the goal of public management and the motivation of public organization. The purpose of public management shows the necessity of the existence of public organizations from the form of value. The purpose of public management guides the function of public management.

Second, the implementers of the public management function are the whole public organization system, including government organizations and non-governmental organizations and their subordinate staff.

Thirdly, the content of public management functions involves the whole social public affairs, such as diplomacy, national defense, public security, culture, education, science and technology, health, transportation, energy, information and resources. They constitute the scope of public administration. At the same time, the public management function also involves the management activities carried out by public organizations on their own institutions to accomplish the above tasks.

Fourth, the basis for the exercise of public administration functions is the power granted by the constitution and laws to the public administration subject. In order to accomplish the tasks and objectives of public administration, the state must endow the subject of public administration with definite powers, and it is through the use of these powers that public administration realizes its functions.

The function of administrative management is the responsibility and function that the administrative subject, as the executive organ of state administration, should assume and play in the management of state political, economic and social affairs according to law. It reflects the content and basic direction of the national administrative management activities and is the concrete manifestation of the essence of administrative behavior. It includes the following meanings:

First, the executor of administrative functions is the whole administrative organization system of the government, including all levels and types of administrative organs of the government and their subordinate public servants. In China, this includes the staff of the central people's government, namely the state council and its ministries, local people's governments at all levels and all government systems.

Secondly, the content of administrative functions involves all the activities of the government administrative system in the management of the country's political, economic and social affairs, such as diplomacy, national defense, public security, finance, industry, agriculture, commerce, culture, education, science and technology, which constitute the scope of government administration.

Third, the function of administrative management emphasizes the dialectical unity of the responsibility and function of government administrative management. The function of administrative management is different from the function of administrative management. It first encounters the question of what the government is in charge of, whether it is better to manage more or less, and to what extent, and then discusses the role of management. The administrative function only emphasizes the latter aspect of the content. The administrative management function is different from the administrative management responsibility.

References

1. Zhang Kangzhi (2003). Public administration. Beijing: economic science press, 2002; Introduction to public administration, Beijing: economic science press.
2. Zhou Shuzhi (2001). Public administration, public policy and public management. China administration.
3. David Osborne, Ted Gabler (1996). Reforming government - how entrepreneurship is reforming the public sector. Trans. Zhou Dunren. Shanghai: Shanghai translation publishing house.

Харченко Т.М.

к. е. н., доцент, старший викладач кафедри менеджменту

Мордванюк І.П.

студентка магістратури,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ОРГАНУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Діючі протягом останніх років децентралізації зміни посилюють вимоги щодо якості прийнятих органами публічної влади управлінських рішень, спонукаючи до використання нових підходів та інструментів, котрі забезпечать досягнення ефективності діючої системи управління. В даному контексті принциповим є ефективне управління на рівні органів місцевого самоврядування, котрі формують первинну ланку організаційної структури публічної влади. При цьому важливим аспектом при обґрунтуванні напрямів удосконалення організаційної структури є якісна оцінка діючої організаційної структури та визначення найбільш проблемних аспектів. Ускладнює даний процес розгалужена мережа структурних

одиниць в загальній системі публічного управління та різновекторні взаємозв'язки та взаємозалежності, котрі функціонують в органах місцевого самоврядування [1].

Для обґрунтування напрямів вдосконалення організаційної структури важливим є проведення оцінки діючої управлінської структури органу місцевого самоврядування в розрізі загальних критеріїв, кількість яких зростає в умовах поглиблення процесів децентралізації. Розширення повноважень та зростання ресурсів органів місцевого самоврядування потребують забезпечення ефективності управління, що можливо досягти за умови створення відповідних структурних підрозділів. Виходячи з наведеного можна зазначити, що базовим етапом при вдосконаленні організаційної структури органу місцевого самоврядування є ефективний розподіл зон відповідальності між структурними підрозділами (чи посадовою особою). При цьому важливим є й усвідомлення обмеженості фінансових ресурсів, котрі забезпечують належне функціонування управлінської структури органу місцевого самоврядування, що, відповідно, потребує обґрунтованого підходу до кількості штатних одиниць кожного підрозділу [2, с. 95].

Окремо слід зазначити, що в умовах постійних трансформацій, важливим є перегляд діючих організаційних структур через певні проміжки часу для оцінки ефективності управління органів місцевого самоврядування [3, с. 74]. За умови впровадження моніторингу в розрізі ключових індикаторів можливо визначити коло найбільш проблемних питань та досягти зростання ефективності управління. Також обов'язковою умовою повинно бути дотримання єдиного принципу формування структурних підрозділів (секторів/відділів) в частині належного співвідношення штатних одиниць й відповідного розподілу обов'язків та сфер відповідальності між керівником та спеціалістами.

Враховуючи важливість охоплення всіх категорій населення громади за умови раціонального використання фінансових ресурсів необхідним є забезпечення належного рівня якості послуг, що в свою чергу посилює вимоги до формування структурних підрозділів та виконання ними визначених функцій. Обмеженість фінансових ресурсів та раціональне їх використання також є одним із напрямів, котрий забезпечує вдосконалення організаційної структури органів місцевого самоврядування. При цьому, за сучасних умов розвитку, витрати на утримання апарату управління не повинні перевищувати 35% від загального обсягу власних фінансових надходжень органу місцевого самоврядування [4, с. 3].

Одним із аспектів оцінки ефективності функціонування організаційної структури управління є якість наданих послуг та ефективний розподіл ресурсів, як фінансових, так і трудових, котрі необхідні для забезпечення досягнення даної якості. В рамках розробки стандартів виконання завдань органами місцевого самоврядування широкого застосування набула концепція «медіани часу». Розрахунок «медіани часу» здійснюється з урахуванням визначення кількості завдань, котрі передбачені для виконання на певному робочому місці, в певний період часу. В рамках реалізації даної концепції можливе проведення додаткової експертної оцінки.

Використовуючи концепцію «медіани часу» оцінка діяльності управлінської структури органу місцевого самоврядування може бути проведена більш ефективно. Для досягнення ефективності функціонування організаційної структури органу місцевого самоврядування важливим є визначення оптимального співвідношення між кількістю послуг, котрі надає структурний підрозділ та рівнем зайнятості в даному підрозділі [5].

Підсумовуючи огляд ключових елементів формування організаційної структури органів місцевої влади доцільно наголосити на тому, що не існує єдиного підходу або інструментарію, котрий забезпечить досягнення ефективності управління. Кожний орган місцевого самоврядування повинен формувати власну модель з урахуванням визначених законодавством повноважень, наявних ресурсів та потенціалу. У складі даної моделі повинна бути сформована низка критеріїв, які будуть визначати та забезпечувати виконання повноважень. При цьому дані критерії будуть переглядатись на постійній основі для забезпечення впровадження нових технологій та інструментів управління. Варто також враховувати, що організаційна структура органу місцевого самоврядування прямо корелює з

визначеними стратегічними напрямками соціально-економічного розвитку. Адже забезпечити розвиток без належної інституційної спроможності органу місцевого самоврядування в рамках роботи структурних підрозділів відповідальних за реалізацію визначених пріоритетів не можливо. Отже стратегія розвитку територіальної громади є ключовим базисом для удосконалення організаційної структури органу місцевого самоврядування.

Список літератури

1. Єрмолаєв А. Децентралізація влади та реформа місцевого самоврядування в Україні. Нова Україна інститут стратегічних досліджень. 2015. URL: <http://newukraineinstitute.org/media/news/528/file.pdf>.
2. Олійченко І.М., Лашук О.С. Досвід проведення децентралізації в країнах Європи та пріоритетні завдання для України. *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2018. № 7. С.93-97.
3. Касич А.О. Управління процесами децентралізації: зарубіжний досвід та стратегічні завдання для України. *Економіка суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 71-77.
4. Скупченко Д.О. Нормативно-правове забезпечення розвитку територіальних громад в Україні. *Теорія та практика державного управління*. 2017. № 2. С. 1-7.
5. Формування об'єднаних територіальних громад: стан, проблемні питання та шляхи вирішення URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/terutor_gromad-86ead.pdf.

Харченко Т.М.

к. е. н., доцент, старший викладач кафедри менеджменту,

Шаповалов Д.І.

студент,

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

ЩОДО ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРВИННОЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ

Сьогодні в Україні відбувається реформування галузі охорони здоров'я. Наша держава розглядає доступність і якість медичної допомоги та намагається створити умови для ефективного функціонування первинної медичної допомоги пріоритетним завданням. Вітчизняні дослідники вивчають досвід державного регулювання у промислово розвинутих країнах, зокрема, в країнах Європейського Союзу і окреслюють критерії, на які повинні рівнятися і наша первинна медична допомога. Проте залишаються недостатньо вивченими питання впливу державного регулювання щодо діяльності первинної медичної допомоги.

Державне регулювання організації надання первинної медичної допомоги в Україні базується на принципах, які враховують як загальні засади організації охорони здоров'я, так і національні особливості, притаманні системі охорони здоров'я кожної країни [1, с. 84]. Стаття 4 Закону України "Основи законодавства України про охорону здоров'я" визначає такі основні принципи державного управління у сфері охорони здоров'я України щодо забезпечення доступності і якості медичної допомоги населенню [2]:

- визнання охорони здоров'я пріоритетним напрямом діяльності суспільства і держави, одним із головних чинників виживання та розвитку народу України;
- дотримання прав і свобод людини і громадянина в галузі охорони здоров'я та забезпечення пов'язаних з ними державних гарантій;
- забезпечення пріоритету загальнолюдських цінностей над класовими, національними, груповими або індивідуальними інтересами;
- рівноправність громадян, демократизм і загальнодоступність медичної допомоги та інших послуг сфери охорони здоров'я, відповідність завданням і рівню соціально-економічного і культурного розвитку суспільства;
- підвищення медико-соціального захисту найбільш вразливих категорій населення;
- орієнтація на сучасні стандарти здоров'я та медичної допомоги, поєднання вітчизняних традицій і досягнень із світовим досвідом;

- наукова обґрунтованість, матеріально-технічна і фінансова забезпеченість;
- багатоукладність економіки сфери забезпечення доступності якісної медичної допомоги населенню і багатоканальність її фінансування, поєднання державних гарантій з демонополізацією та заохоченням підприємництва і конкуренції;
- децентралізація державного управління.

Держава здійснює вплив на функціонування первинної медичної допомоги за допомогою наступних механізмів:

- встановлення нормативно-правового регулювання щодо доступності і якості медичних послуг;
- визначення пріоритетних напрямів фінансування медичної галузі;
- визначення принципів розміщення фінансових ресурсів;
- вплив за допомогою адміністративного регулювання, тобто заходів прямого втручання.

Правові документи, які приймаються в Україні, акцентують увагу на відповідальність держави щодо забезпечення доступності і якості первинної медичної допомоги. Так, у нашій державі питання надання первинної медичної допомоги населенню базується на орієнтації на ринкові механізми регулювання ефективності діяльності у сфері охорони здоров'я. Тому, в першу чергу, необхідно звернути увагу на створення досконалих механізмів державного регулювання організації первинної медичної допомоги, які б сприяли ефективному розподілу та використанню обмежених ресурсів галузі, активізували її організаційну структуру і набували стратегічного розвитку. У розвинутих країнах державні заклади охорони здоров'я більше уваги приділяють не на збільшення обсягів фінансування, а звертають увагу на забезпечення контролю за ефективністю та результативністю витрат, розподілу ресурсів, питанням підвищення якості медичних послуг.

Отже, державне регулювання надання доступної і якісної первинної медичної допомоги – це складна система заходів, яка передбачає застосування різноманітних механізмів, форм, методів, інструментів і стратегій. Тому на первинному рівні необхідно приділити увагу органів державної влади та органів місцевого самоврядування на питання, що потребують забезпечення доступності і якості медичної допомоги; забезпечення доступності лікарських засобів для всіх верств населення та їх якості; розвитку інституту сімейної медицини; ефективному розподілу та використанню ресурсів галузі охорони здоров'я.

Список літератури

1. Ткачова Н.М. Напрями реформування державної політики в сфері охорони здоров'я. *Інвестиції: практика та досвід*. № 8, 2018. С. 83-86.
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України N 2802-ХІІ від 19.11.92. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2801-12> (дата звернення 16.04.2020).

Яременко А.С.

здобувач вищої освіти спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,

Науковий керівник: Бражник Л.В., к. е. н., доцент,

доцент кафедри фінансів і кредиту,

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

На сьогоднішній день важливим питанням, яке потребує негайного розголосу та розв'язання як для всього світу, так і для України зокрема залишається екологічний стан лісових насаджень, які зараз масово підлягають нелегальній вирубці, забрудненню відходами життєдіяльності людей та випадковим чи навмисним підпалам.

Розглядом питання захисту та управління лісовим господарством України займалися вчені, а саме: Дребот О.І., Ісаєва А.С., Коваль Я.В., Лешков В.М., Мельниченко О.А., Непійвода В.П., Рябець К.А., Шершун С.М. та інші. У своїх дослідженнях вони довели, що система управління лісовими ресурсами є досить застарілою, неефективною та потребує термінового вдосконалення, впровадження правок до Лісового кодексу України, що і зумовило вибір даної теми. З першого погляду дана тематика мала б розкривати виключно екологічний зміст питання, проте особливо хотілося звернути увагу на економічні, соціальні, правові, політичні, інформаційні та інноваційні аспекти його обговорення [1].

Лісові відносини врегульовуються Конституцією України, Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища», Лісовим кодексом України та іншими законодавчими документами, прийнятими відповідно до нормативно-правових актів [2].

Центральним органом виконавчої влади, який забезпечує реалізацію політики у сфері лісового господарства є Державне агентство лісових ресурсів України, у їх розпорядженні знаходиться 73% лісів [3]. Також представництва цього агентства знаходяться у обласних центрах України. Безпосередній нагляд, та обхід лісових ділянок здійснюють працівники лісництва. Проте незважаючи на законодавчу базу спостерігається велика кількість порушень чинного законодавства в аспекті даного питання, які у кінцевому результаті залишаються без розгляду та покарання порушників.

Ми хочемо запропонувати можливу ідею законопроекту, який зміг би частково модернізувати систему нагляду та врегулювання структури лісового господарства України.

З нашої точки зору було б доцільним розділити прилеглі ділянки лісових ресурсів, що перебувають у власності місцевих органів влади з домогосподарствами населених пунктів, уклавши з ними угоди про тимчасове довгострокове користування (згідно чинного кодексу на 5 років з можливістю пролонгації), попередньо обмеживши їхні права на вирубку здорової деревини, відстріл тварин, побудову будівель та спалення сухою, проведення меліораційних робіт та інше. При цьому дозволивши, використання для власних інтересів хмизу та деревини, яка потребує вирубки, споживання продукції рослинного походження з даної ділянки лісу.

Законодавче підґрунтя дає можливість залишити те, що є наявним сьогодні, але внесення запропонованих змін сприятиме попередженню та перешкоджанню незаконним діям зловмисників.

Фінансову основу мають скласти видатки держави на охорону навколишнього середовища. Додаткові кошти можна залучити за допомогою спонсорів, волонтерів та просто не байдужих людей, таким чином поповнивши вже існуючий фонд. Також доцільним було б розробити систему штрафів, яка у свою чергу складе значну частку надходжень до окремих фондів лісових агентств, які вже функціонують на сьогодні. Таким чином, із сформованих накопичень буде змога виділити кошти на надання премій домогосподарствам за добросовісне виконання своїх обов'язків, але тільки після моніторингу всіх лісових ділянок, наданих у користування. Кількість таких господарств має бути попередньо визначена місцевими державними лісовими агентствами.

Повноваження щодо моніторингу лісових ресурсів мають покладатися на лісництва. Дана перевірка проводитиметься за чек-листом, в якому чітко визначені критерії та шкала оцінки. Моніторинг має бути трьох видів:

1. Стандартний, який мав би проводитися раз у півроку, місцевим лісництвом. Під час виявлення порушень власник обходиться попередженням.

2. Періодичний, який мав би проводитися кожні півроку, місцевими лісництвами. Під час проведення даних моніторингів і виявленням порушень, тимчасовий власник ділянки отримуватиме помірний штраф.

3. Контрольний, має проводитися кожного року, лісництвом, яке не є місцевим та про точні строки перевірки не повідомляє користувачів, з якими підписані угоди. Під час виявлення правопорушень має обкладатися штраф у повному обсязі.

Отже, частково описана нами модернізована система догляду за лісовими ресурсами покращить екологічну ситуацію у державі за допомогою попередньо внесених змін до законодавства, які за своїм змістом стануть превентивними заходами та наблизять Україну до європейської інтеграції, адже багато країн перейшли на подібні системи управління лісовим господарством.

Звісно, дана робота не повною мірою розкриває питання, що дає привід для подальшого його розгляду в наступних дослідженнях.

Список літератури

1. Дубович І.А., Лесюк Г.М. Теоретико-методологічні та практичні засади вдосконалення системи управління лісовим господарством України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 17 (1). С. 100-103.
2. Лісовий кодекс України: Закон України від 21.01.1994 р. № 3852-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12> (дата звернення: 24.04.2020).
3. Організаційна структура Держлісагенства України. / Офіційний сайт Державне агентство лісових ресурсів України. URL: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article;jsessionid=D8CF09ED33F17C439B87DB6457D6C7DB.app1?art_id=62940&cat_id=34019 (дата звернення: 24.04.2020).

Wang Zheng yang

*Master Student of Administrative Management Specialty
Economics and Management faculty,
Sumy National Agrarian University
Sumy, Ukraine*

THE ROLE OF INFORMATION SYSTEMS IN ECONOMIC MANAGEMENT

To gain a place in the fiercely competitive market, traditional enterprise management methods have been unable to meet the faster and more effective development of enterprises, and enterprise automated office will become mainstream in the future. Computer software is the core of an enterprise's automated office. Therefore, having an effective computer software application mechanism has become the future development trend of enterprise management. The office is where the leaders of various industries make decisions. Leaders make decisions and issue instructions, not only the transactions on the documents, but also the collection, storage, retrieval, processing, and analysis of information. Correct and timely decisions will have an inestimable effect on the development of the enterprise. The high-efficiency office of employees is the core of accurate and timely decision-making by leaders [1]. Therefore, how to liberate employees from the cumbersome and stressful office environment, improve the creativity of employees, and improve office efficiency are the problems that need to be solved in the management of each enterprise. The development of computer technology provides the possibility to improve the level of enterprise management. The most important reason is the advanced nature of computer technology. Compared with manual operation, the implementation of enterprise management through computer technology will feedback data more accurately, and the implementation of enterprises through computer technology Management will better avoid adverse decision-making consequences due to leadership-level cognitive errors [2].

1. Advantages of information systems in economic management:

1) Save costs and improve work efficiency.

The application of computer technology can make information digital. All the information generated during the operation of the enterprise, such as enterprise personnel files, enterprise customer resource information, and the company's operating and financial situation, etc. if these large amounts of information are following traditional methods, they will undoubtedly require more manpower, material and financial resources. And the efficiency is low, increasing the work cost. If computer technology is used to process enterprise information, the information can be digitized

faster and better, which facilitates information integration and improves work efficiency. Moreover, this information is very easy to be recalled later, avoiding wasted time for searching and greatly saving human resources. It is also more convenient to store relevant information about the enterprise. Information can be backed up according to certain rules, which is not easy to be lost and damaged, which saves the material resources of the enterprise. At the same time, the use of computer technology can improve the utilization rate of information and improve the enterprise. Information to help companies develop better.

2) Optimized resource management.

One of the important resources of an enterprise is customers and partners. During the development of an enterprise, it is necessary to deal with the relationship between resources promptly so that the enterprise can make development countermeasures. In terms of managing customer resources, many enterprises cannot achieve optimal management. The use of computer technology can increase the storage speed, digitize the resources and enter them into the database, and establish keywords for each type of resource information, so that not only can different resources be classified, but also the logic of the resource relationship can be enhanced to facilitate future Retrieve and call resources. There will be many branches in the cooperation between enterprises and partners and customers. Using computer technology, we can better organize the relationship and make it organized, so that in the direction of development with different partners or customers [3]. In this way, the direction of development with different partners or customers is clearer, and the utilization of resources is improved. At the same time, it can also help us better manage and use resources.

3) Fully reflect the company's operating status.

The use of computer technology to establish a complete information system for enterprises can help companies link scattered information and present comprehensive information. For enterprise employees, they can protect their interests, and at the same time help companies manage their employees and mobilize personnel. Make correct judgments; in the process of business management, you can effectively and timely feedback enterprise information to the management department, show the company's business situation, and managers can compare the previous and current data to make a reasonable decision for the future development of the company Planning and the application of computer technology not only help the enterprise to manage the enterprise efficiently but also play an important role when managers make decisions for the enterprise.

2. Optimize the application of computer technology in enterprises.

Transform the traditional management model and strengthen the cultivation of information technology talents. Most enterprise managers have little knowledge of computer technology. As the leader of the enterprise, they should actively contact the updated computer technology and correctly understand computer technology in enterprise management. Status, to transform the management concept of enterprise information, improve enterprise management mode, introduce computer technology into enterprise management, do not limit computer technology to simple communication and query, but try to expand the scope of computer technology in enterprises, From the management to the front line of the production as much as possible, use computer technology to integrate the enterprise, facilitate the transmission of information, strengthen the management of each position and control of production, and receive feedback from each department at each stage, make timely strategic adjustments. The work arrangement of employees by the enterprise affects the operation of the enterprise. In the application of computer technology, funds need to be invested to develop a technical team to carry out the introduction of computer technology for the enterprise.

References

1. Wang Longzhong. Application of computer information management technology in enterprises [J]. Science and Technology Outlook, 2015 (02): 4-6.
2. Hu Jinhua. Application of Computer Technology in Enterprise Management –About Enterprise Information Construction Design thinking Shan. Journal of Hubei Adult Education College 2001 (6).
3. Niu Lidong, the original Jianmeng. Application of electronic computer in enterprise management 0. Shanxi Coal Management School of Cadres Academy 2004 (1).

Анісімов В.М.

*м. н. с. відділу природно-техногенної та екологічної безпеки,
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
м. Київ, Україна*

ПРИРОДНО-ТЕХНОГЕННА ТА ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ТА ПРИРОДНО-КЛІМАТИЧНОГО ТРАНЗИТУ

Безпечний світ є передумовою суспільного прогресу. Однак нині число загроз різноманітного характеру суттєво збільшилося. Йдеться навіть про те, щоб сучасну людську цивілізацію визначати як суспільство ризику [1]. І серед усіх загроз з якими нині стикається людство з особливою гостротою постає проблема безпеки навколишнього природного середовища, оскільки саме довкілля є основою для будь-якої людської діяльності й отже, наявність ризиків його благополучному стану одночасно загрожує перервати життєдіяльність людини.

Ризики навколишньому природному середовищу, як видається, можуть бути двох видів: ті, які обумовлені надзвичайними ситуаціями техногенного характеру, а також ті, які спричинені поступовим погіршенням екологічного стану.

Перші з названих загроз виявляються, як правило, одночасно внаслідок техногенних аварій та катастроф, відразу спричиняють істотне порушення нормальних умов життєдіяльності людей на певній території й відтак при вживанні необхідних надзвичайних заходів їх наслідки можуть достатньо швидко локалізовані або ж подолані.

Загрози довкіллю, спричинені його деградацією, реалізуються поступово, відповідно їх наслідки виявляються не відразу, але коли вони досягнуть критичного рівня, то фактично стають незворотними. Проте поступовий характер виявлення цих загроз надає людям можливість адаптуватись до їх наслідків, що робить їх фактично менш відчутними.

Причиною реалізації вищезазначених небезпек є об'єктивні та суб'єктивні чинники. Так, техногенні аварії та катастрофи можуть спричинитись не лише людськими помилками та неправильними діями – тобто суб'єктивними чинниками, але й природними стихійними лихами. Так само деградація навколишнього природного середовища, а саме: порушення його екологічного балансу і як наслідок опустелювання певної території, зменшення її біорізноманіття та ін., відбувається не лише внаслідок надмірного антропогенного навантаження, але, як також вважається, внаслідок неантропогенних чинників – передусім циклічних змін клімату. Проте антропогенний вплив, як вважається, відіграє вирішальну роль у виникненні загрози деградації довкілля.

Виділення двох груп загроз навколишньому природному середовищу: техногенних та пов'язаних з порушенням екологічної рівноваги обумовлює визначення двох видів безпеки довкілля – природно-техногенної та екологічної безпеки.

Досягнення безпечного стану навколишнього природного середовища є найбільш оптимальним у рамках сталого розвитку, як концептуальної моделі організації життєдіяльності людського суспільства з мінімізацією ризиків екологічній безпеці.

Щодо природно-техногенної безпеки, то перспективи її гарантування у майбутньому видаються до кінця не проясненими. Так, з одного боку формування нової техніко-технологічної бази суспільного виробництва на основі Індустрії 4.0 дозволить забезпечити якнайменше втручання людини у виробничий процес [2]. Отже, мінімізується дія людського чинника, що найчастіше являє собою причину природно-техногенних аварій та катастроф. Але досвід усіх попередніх промислових революцій свідчить, що породжені ними ускладнення техніки та технології призводили до значного підвищення рівня техногенної

небезпеки. Тому немає підстав вважати, що четверта промислова революція, яка внаслідок зникнення цілого ряду професій очікувано викличе значне зростання структурного безробіття, а отже, і зростання соціальних ризиків, водночас не спричинить погіршення умов природно-техногенної безпеки.

Разом із тим технологічний прогрес обумовлений новою промисловою революцією надає нові можливості для розвитку низьковуглецевої економіки, що має пом'якшити антропогенний тиск на довкілля й таким чином, підвищити рівень екологічної безпеки.

Зазначене буде втіленням принципів сталого розвитку. Однак перехід на ці нові принципи допоки не відбувається. І цьому є об'єктивні причини, оскільки організація вже сьогодні на принципах сталого розвитку світового господарства означала б консервацію порівняно відсталого соціально-економічного стану країн, що розвиваються. Тому ці країни і передусім Китай, що нині претендує на перше місце у світовій економіці, загалом не змінюють сформовану в індустріальну епоху структуру національної економіки, що значно шкодить довкіллю – насамперед промисловими викидами з високим вмістом вуглецю. Так само чинить і влада США, яка, мотивуючись прагненням не втратити лідируючі позиції у світі шляхом забезпечення високих темпів економічного зростання, не дотримується міжнародних угод спрямованих на зменшення вуглецевих викидів, таких як Паризька угода 2015 року.

Виходячи з означеної ситуації, як видається, очевидно є необхідність нових соціально-економічних механізмів, відмова від економічної моделі найрозвиненіших країн з високим рівнем консьюмеризму. Тобто вимоги сталого розвитку неможливо забезпечити без соціально-економічного транзиту.

В цьому зв'язку завданням світової економіки має бути визначено досягнення треба якомога більшої гомогенності різних країн в соціально-економічному розвитку. Тобто, треба досягати якомога більшого зближення соціально-економічного розвитку та відповідно життєвого рівня усіх країн світу; дотримуючись при цьому вимог збереження культурного розмаїття людської цивілізації

Однак на сьогодні не існує ні відповідних економічних механізмів, ні стратегії які б дозволили здійснити цю мету. Загалом лише передбачається, що країни, які розвиваються мають досягати рівня найрозвиненіших країн, копіюючи їх економічні моделі. Проте існує й альтернативна думка, яка полягає в тому, що рух до суспільства сталого розвитку має бути обоюдопільним, а саме: поряд з підвищенням життєвих стандартів країн, які розвиваються, найрозвиненішим країнам треба зменшити рівень свого, в цілому надмірного, споживання. Як демонструє загальносвітовий карантин викликаний пандемією коронавірусної хвороби існують значні можливості для раціональних обмежень споживацької поведінки суспільств найрозвиненіших країн.

Але, як можна передбачити, у наступний після цієї пандемії період не слід очікувати переходу провідних країн світу на більш прийнятну, стосовно антропогенно-техногенного навантаження на довкілля, соціально-економічну модель. Навпаки, треба очікувати, що прагнення названих країни подолати наслідки супутньої пандемії економічної кризи стимулюватимуть ще більший ріст індустріального виробництва з надмірними викидами діоксиду вуглецю.

Проте варто враховувати, що світ наразі перебуває також на порозі природно-кліматичного транзиту, причому немає значення чим викликані зміни клімату – людською діяльністю чи незалежними від людини планетарними кліматичними циклами. Істотним є те, що наслідки кліматичні зміни, а саме: глобального потепління і подальшого підвищення рівня Світового океану, все більше видаються незворотними. Як можливо передбачити, зазначені природні зміни не будуть катастрофічним, а нададуть людині можливість пристосуватись до нових умов. Але настання фактично нової природно-кліматичної епохи зумовить, як це не раз бувало в історії людства, трансформацію моделі господарювання, що в цілому являє собою взаємодію людського суспільства і природи [3, с. 4-5, 278]. Інакше – без

зміни соціально-екологічної моделі неможливо буде забезпечувати в нових умовах природно-техногенну та екологічну безпеку, без чого неможливим є й нормальне соціально-економічне життя суспільства.

Таким чином, можливо передбачити, що в перспективі природно-кліматичний транзит обумовить необхідність здійснення соціально-економічного транзиту з тим, щоби сучасна людська цивілізація виробила більш оптимальні форми своєї взаємодії з природним середовищем, а відтак відбулась мінімізація ризиків природно-техногенній та екологічній безпеці.

Список літератури

1. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. Пер. с нем. М.: Прогресс-Традиция, 2000. 382 с.
2. Шваб К. Четверта промислова революція. Формуючи четверту промислову революцію. Пер. с нем. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2019. 416 с.
3. Чмихов М.О. Давня культура: Навчальний посібник. К.: Либідь, 1994. 288 с.

Бурлай Т.В.

*д. э. н., с. н. с. отдела экономической теории,
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
г. Киев, Украина*

УСИЛЕНИЕ МЕЖСТРАНОВОЙ ДИВЕРГЕНЦИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПАНДЕМИИ COVID-19

Распространение пандемии коронавируса (COVID-19), объявленной Всемирной организацией здравоохранения в марте 2020 г., стало мощным катализатором нового кризиса глобальной финансово-экономической системы. Как указывают многие эксперты, он не только будет иметь более масштабные и тяжелые последствия для мировой экономики, чем кризис 2008-2009 гг., но и будет самым глубоким со времен Великой депрессии. Причиной тому – глобальное наложение одновременно нескольких негативных трендов – пандемии COVID-19, обвала цен на углеводороды, проседания фондовых рынков, которое при неэффективном реагировании национальных и международных структур управления, а также продолжающихся политических, торговых, санкционных противостояниях в мире могут вызвать мегакризисный эффект, образно сравнимый с появлением стаи т.н. "черных лебедей" [1].

При этом фактор пандемии коронавируса является ключевым для динамики и масштабов нового мирового спада, оказывая значимое влияние практически на все сферы развития обществ. В этой связи в итоговом Коммюнике совместного заседания Группы Всемирного банка и МВФ, которое состоялось в апреле 2020 г., было отмечено, что пандемия COVID-19 уже привела к чрезвычайно сильному потрясению мировой экономики и оказывает разрушительное воздействие на человеческий и социальный капитал. Обусловленное жесткими карантинными мерами нарушение производственно-торговых связей, цепочек поставок и потоков инвестиций; существенное недоиспользование финансового и человеческого капитала при быстром сокращении объёмов денежных переводов, доходов от транспортного сообщения и туризма; угроза потери миллионов рабочих мест, стремительного роста безработицы, трудовой и общей бедности, разрыва социальных связей; сильное ужесточение условий внешнего финансирования – все эти проявления нового глобального кризиса могут фактически обнулить достижения в области развития во многих странах мира [2].

Очевидно, что вызванное пандемией COVID-19 падение темпов производства в 2020 г., которое, по оценкам международных структур, на страновом уровне будет весьма значимым, и возможно длительный характер рецессии глобальной экономики станут крайне серьезным вызовом для обеспечения социально-экономической конвергенции – сближения в развитии стран-лидеров и стран-аутсайдеров (в условном определении).

Более того, учитывая значительно более слабую конкурентоспособность и институциональную архитектуру последних, наиболее вероятным сценарием станет углубление тенденций их дивергенции, то есть расхождения по ключевым параметрам динамики со странами-лидерами. Такое допущение представляется целесообразным, принимая во внимание, что в условиях глобального кризиса нарушается главное условие межстрановой конвергенции – обеспечение «отстающими» странами более высоких темпов роста реального ВВП по сравнению с «опережающими» странами.

Согласно прогнозным оценкам МВФ в рамках базового сценария, допускающего, что пандемия COVID-19 пойдет на спад во второй половине этого года, а предпринятые правительствами антикризисные усилия позволят избежать масштабного сокращения производства и занятости, в 2020 г. следует ожидать спада мирового ВВП на 3,0%, а в 2021 г. – его восстановительного роста до 5,8% (табл. 1). В случае реализации альтернативного неблагоприятного сценария (пик пандемии не будет пройден до конца текущего года и ее распространение продолжится в 2021 г.) МВФ прогнозирует, что темпы спада мировой экономики в 2020 г. по сравнению с базовым сценарием удвоятся до 6,0%, а в следующем 2021 году достигнут почти 8% [3].

Таблица 1. Динамика реального ВВП и безработицы в мире, его отдельных регионах и странах в 2019 г. (факт) и 2020-2021 гг. (прогноз базового сценария МВФ)

Регион, страна	Темпы изменения реального ВВП, % за год			Уровень безработицы, %		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Мир в целом	+2,9	-3,0	+5,8
Азия	+4,6	0,0	+7,6
Япония	+0,7	-5,2	+3,0	2,4	3,0	2,3
Китай	+6,1	+1,2	+9,2	3,6	4,3	3,8
Индия	+4,2	+1,9	+7,4
Северная Америка	+2,0	-6,0	+4,5
США	+2,3	-5,9	+4,7	3,7	10,4	9,1
Канада	+1,6	-6,2	+4,2	5,7	7,5	7,2
Южная Америка	-0,1	-5,0	+3,4
Бразилия	+1,1	-5,3	+2,9	11,9	14,7	13,5
Аргентина	-2,2	-5,7	+4,4	9,8	10,9	10,1
Европа	+1,6	-6,6	+4,5
Германия	+0,6	-7,0	+5,2	3,2	3,9	3,5
Франция	+1,3	-7,2	+4,5	8,5	10,4	10,4
Италия	+0,3	-9,1	+4,8	10,0	12,7	10,5
Испания	+2,0	-8,0	+4,3	14,1	20,8	17,5
Греция	+1,9	-10,0	+5,1	17,3	22,3	19,0
Латвия	+2,2	-8,6	+8,3	6,3	8,0	6,3
Чехия	+2,6	-6,5	+7,5	2,0	7,5	6,0
Венгрия	+4,9	-3,1	+4,2	3,4	5,4	4,0
Польша	+4,1	-4,6	+4,2	3,3	9,9	8,0
Румыния	+4,1	-5,0	+3,9	3,9	10,1	6,0
Россия	+1,3	-5,5	+3,5	4,6	4,9	4,8
Беларусь	+1,2	-6,0	+3,5	0,3	2,3	1,8
Украина	+3,2	-7,7	+3,6	8,5	10,1	9,3

Источник: [3, p. 20-24].

Данные табл. показывают, что под влиянием пандемии COVID-19 спад экономик региона Европы будет в 2,2 раза превышать общемировой показатель и по итогам 2020 г.

составит 6,6%. В Италии, Испании и Франции, которые стали европейским очагом коронавируса, падение ВВП в этом году будет еще более глубоким и достигнет, соответственно, 9,1%, 8,0% и 7,2%. Характерной чертой нового экономического кризиса на общем пространстве Евросоюза станет возвращение ряда стран-участниц к очень высоким уровням безработицы. Согласно базовому сценарному прогнозу МВФ, в 2020 г. самые высокие ее показатели в ЕС будут наблюдаться в Греции (22,3%), Испании (20,8%), Португалии (13,9%), Италии (12,7%) и Ирландии (12,1%) [3, p. 20].

Перспективы развития конвергенционно-дивергенционных процессов в Европейском Союзе представляют особый интерес, учитывая важность реализации целей подписанного в 2014 г. Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Распространение пандемии COVID-19, которое наряду с другими факторами обусловило вхождение мировой экономики в глубокий трансформационный кризис, также становится драйвером значимого усиления социально-экономической дивергенции между членами Евросоюза (ранее на проявления, устойчивость и риски дивергенционных тенденций в ЕС указывали многие европейские эксперты [4]). Этому способствует, *во-первых*, глубина начавшего спада экономики ЕС, что подтверждают данные табл. по динамике реального ВВП и безработицы. *Во-вторых*, неравномерность его распределения в объединенной Европе – согласно базовому сценарию, в 2020 г. темпы спада реального ВВП будут колебаться от 2,8% на Мальте и 3,1% в Венгрии до 9,0% в Хорватии, 9,1% в Италии и 10,0% в Греции [3, p. 20]. *В-третьих*, формирование на общем пространстве ЕС новой «посткоронавирусной реальности» – политико-управленческой, макроэкономической, бюджетной, социетальной.

Эта новая реальность будет связана с усилением роли и полномочий национальных государств; их ориентацией не на межстрановое сплочение, а на самостоятельное выживание, первоочередную защиту национальных, а не общеевропейских интересов; кардинальное смещение бюджетных приоритетов – на первый план выходит преодоление социально-экономических последствий пандемии COVID-19, в т.ч. спасение и поддержка национального бизнеса, поддержка занятости и сохранение рабочих мест, дополнительное финансирование национальных систем здравоохранения и социальной защиты. С учетом этого можно прогнозировать, что в новом бюджетном цикле 2021-2027 гг. Евросоюз по объективным причинам сможет уделять общеевропейской политике сплочения (Cohesion Policy), ориентированной на обеспечение конвергенции государств-членов, значительно меньше внимания и ресурсов, прежде всего финансовых и институциональных.

Проблема усиления социально-экономической дивергенции стран ЕС, обусловленная влиянием пандемии COVID-19 и развертывания нового витка глобального кризиса, является значимой и для Украины, которая стремится получить перспективы членства в этом интеграционном проекте. Поскольку конвергенция социально-экономических систем Украины и ЕС является важным условием полноценной евроинтеграции нашей страны, перед ней в сложившихся условиях возникают новые серьезные вызовы.

Прежде всего, они связаны с формированием начиная с 2014 г. тренда дивергенции Украина–ЕС под воздействием ряда долгосрочных внутренних факторов: долгового, капитализационного, инновационно-технологического, демографического, а также фактора трудовой миграции [5, p. 291-293]. За последние годы Украина так и не смогла (да, строго говоря, целенаправленно и не пыталась) элиминировать негативное влияние указанных факторов, что требовало бы выработки национальной проконвергенционной стратегии и включения соответствующих механизмов государственной политики. Это существенно сузило ее возможности для преодоления дивергенционных тенденций во взаимодействии с Европейским Союзом. Негативное шоковое воздействие пандемии COVID-19 может вообще обнулить эти возможности, причем в долгосрочной перспективе, если не будут пересмотрены подходы государственной, в том числе антикризисной, политики Украины. Значительный спад украинского ВВП в 2020 г. – по прогнозам МВФ, он составит не менее 7,7% (табл.), а некоторые эксперты называют цифру 15-20%, – может стать «точкой невозврата» на траекторию конвергенционного сближения со странами ЕС.

Глобальна турбулентність, многократно усиленная распространением пандемии коронавируса, критическим образом может сказаться на устойчивости и конкурентоспособности социально-экономических систем большинства стран и особенно стран так называемой «периферии» мирохозяйственных связей, к которым относится Украина. В данном контексте решающую роль будет играть эффективность антикризисных мер, принимаемых с целью восстановления национальных экономик и укрепления систем социального обеспечения населения. Достижение этих целей также позволит ослабить интенсивность процессов межстрановой дивергенции, усилившуюся в условиях пандемии COVID-19.

Список литературы

1. Дынкин А.А., Телегина Е.А. Танец черных лебедей: мировая премьера. *Интерфакс*. 29.03.2020. URL: <https://www.interfax.ru/interview/701437>.
2. Decisive Action in an Unprecedented Crisis. World Bank Group. April 17, 2020. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/04/17/decisive-action-in-an-unprecedented-crisis>.
3. World Economic Outlook – April 2020: Chapter 1. The Great Lockdown. International Monetary Fund. April 2020. 25 pp.
4. Palier B., Rovny A.E., Rovny J. European Disunion? Social and Economic Divergence in Europe, and their Political Consequences. In: *Welfare Democracies and Party Politics: Explaining Electoral Dynamics in Times of Changing Welfare Capitalism*. Ed. by Ph. Manow, B. Palier, H. Schwander. Oxford University Press, 2018. PP. 281-297.
5. Burlay T. Eurointegration of direction and the divergence trap of Ukraine. In: *Transformational processes the development of economic systems in conditions of globalization: scientific bases, mechanisms, prospects*. Ed. by M. Bezpartochnyi. Riga: ISMA University. 2018. Vol. 2. PP. 283-295.

Голіонко К.Д.

студентка факультету МЕіМ

Голіонко Н.Г.

к. е. н, доцент кафедри менеджменту,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ОДЯГУ

На сьогоднішній день світовий ринок одягу характеризують таким, що має постійне зростання. Загалом, текстильна галузь і легка промисловість в усьому світі є однією з провідних, що значною мірою забезпечує формування державного бюджету та є важливим фактором розвитку економіки країни. У наведеному дослідженні визначимо головні тенденції міжнародного ринку одягу у XXI ст.

Розвиток світового ринку одягу є предметом досліджень українських науковців О. В. Нікітіної, Н. І. Носової, Л. В. Мурованої, О. В. Орленко, А. О. Семенчука, І. О. Тарасенко та ін. Однак зміна умов середовища та вподобань споживачів впливають на формування нових підходів до купівлі, зокрема і одягу та взуття. Тому необхідно більш глибоко дослідити зміну загальносвітових тенденцій та розвиток ринку одягу у найближчій перспективі.

Загалом сучасні тенденції розвитку на всіх ринках характеризуються глобалізованими підходами та трансформаційними змінами. Ринок одягу не є винятком і також підлягає впливу певних тенденцій. Розглянемо їх детальніше.

І. Зростаюча роль діджиталізації. Бази глобальних даних та аналітичних досліджень, такі як Євромонітор і МакКінсі, наголошують на важливості тенденції E-Commerce в індустрії одягу. Розвиток інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій змінив спосіб купівлі одягу та взаємодію покупців з продавцями. Аналітичні дані підтверджують,

що спостерігається позитивна динаміка кількості онлайн-купівель одягу у 2018-2020 рр. та зберігається на наступні роки (рис.1).

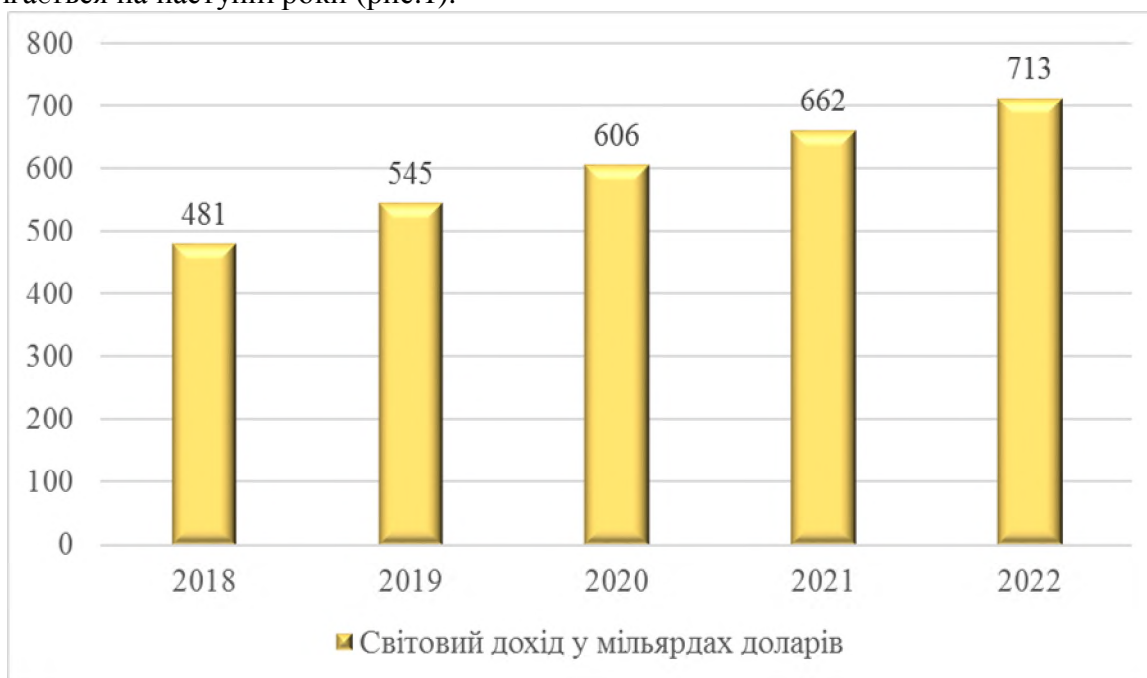


Рис. 1. Світовий дохід від E-Commerce (сегмент одягу), у млрд дол. США

Джерело [1]

Останні п'ять років лідером онлайн-продажів одягу був Китай, причому у 2019 році країна випередила за обсягами торгівлі одягом через Інтернет США та ЄС разом узяті (рис. 2). Така ситуація свідчить про складного амбіційного конкурента (Китай), який, очевидно, не залишить лідерських позицій надалі, що ускладнить конкурентну боротьбу на ринку.

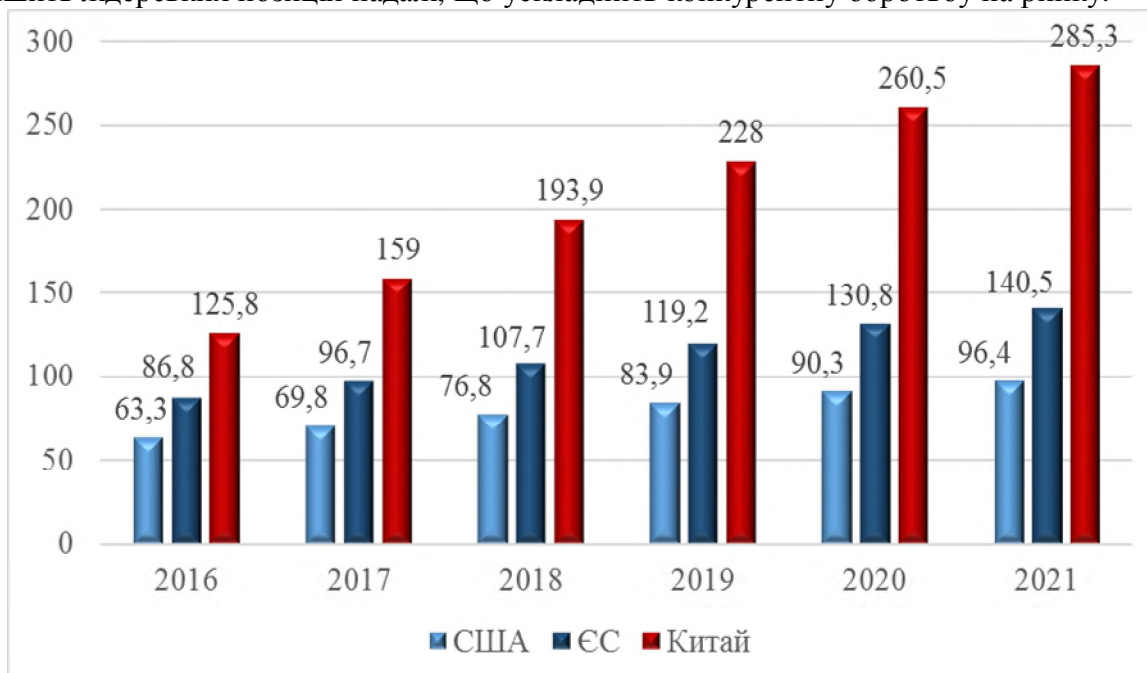


Рис 2. Прогнозовані обсяги онлайн-торгівлі від продажу одягу

Джерело: [2]

II. Зростаюче значення еко-виробництва. Разом з розвитком E-Commerce, ще одним ключовим напрямом галузі одягу є турбота про екологічність виробництва і товарів. Все більше споживачів стурбовані майбутнім станом планети і негативно сприймають ті бренди одягу, які не мають екологічної практики.

III. Глобальне збільшення попиту на одяг plus-size та sport casual. Підвищення рівня ожиріння в усьому світі спричинило попит на одяг великих розмірів, що був не надто популярним протягом минулих років.

Окрема сучасна тенденція на ринку одягу – це попит на спортивний одяг, який споживачі купують на кожен день. Протягом наступних років світовий ринок спортивного одягу, як очікується, буде стрімко зростати. За підрахунками GlobalData, світовий ринок спортивного одягу в 2019 році збільшився на 9%, досягнувши 414 мільярдів доларів. До 2023 року очікується, що ринок сягне 570 мільярдів доларів (зростання на 37,7%) [3].

Проаналізуємо детальніше імпортерів та експортерів одягу та текстилю у світі. На міжнародному ринку одягу та текстилю наразі спостерігається переважне домінування декількох країн-експортерів та країн-імпортерів, з мінімальними змінами позицій між ними. Так, найбільше протягом останніх трьох років таку продукцію імпортували США, практично у два рази більше, ніж інша країна, що розташована на II місці рейтингу – Німеччина [4]. До рейтингу також ввійшли деякі провідні європейські країни, Японія, Китай, Гонгконг та В'єтнам (табл. 1).

Таблиця 1. Топ-10 країн-імпортерів одягу і текстилю, млрд. дол. США

	2016	Місце країни	2017	Місце країни	2018	Місце країни
США	114.63	1	115.63	1	104.68	1
Німеччина	46.41	2	49.28	2	51.3	2
Англія	34.6	3	33.54	4	30.13	5
Японія	34.2	4	34.29	3	32.41	3
Китай	30.41	5	32.93	5	31.76	4
Франція	28.34	6	28.94	6	28.85	6
Італія	23.03	7	24.16	8	24.92	7
Гонг-Конг	22.98	8	21.37	10	20.47	10
В'єтнам	22.29	9	24.75	7	28.43	7
Іспанія	21.11	10	22.15	9	22.79	9

Джерело: [4]

Характерною особливістю ринку одягу і текстилю країн-імпортерів є поступове зменшення обсягів імпорту одягу, що свідчить про насичення сегменту. Одночасно, європейські країни (Німеччина, Італія та Іспанія) показують зростаючі обсяги імпорту одягу і текстилю у 2018 році.

До світових країн-експортерів одягу та текстилю належить насамперед Китай з великим відривом від інших виробників (різниця понад 160 млрд дол. США), а також деякі азійські, європейські країни та США (табл. 2).

Таблиця 2. Топ-10 країн-експортерів одягу і текстилю, млрд. дол. США

	2016	Місце країни	2017	Місце країни	2018	Місце країни
Китай	206.9	1	211.75	1	211.54	1
Бангладеш	35.01	2	37.1	2	41.3	2
В'єтнам	31.19	3	34.3	3	39.1	3
Індія	30.71	4	32.82	4	39.95	4
Італія	28.29	5	30.1	5	31.84	5
Німеччина	27.5	6	25.63	7	27.5	7
Туреччина	22.97	7	29.2	6	30.89	6
США	18.73	8	20.85	8	18.91	8
Індонезія	14.43	9	14.66	9	14.76	9
Пакистан	12.97	10	14.13	10	14.53	10

Джерело: [3]

За даними табл. 2 переважна більшість країн-експортерів показують позитивну динаміку з різними показниками зростання. Тобто країни-експортери все ще знаходять ринки збуту в інших країнах і збільшують власну пропозицію.

Нами було також проаналізовано топ-10 найбільших компаній одягу за цінністю бренду у 2019-2020 рр. (табл. 3). Такі компанії передусім європейські, лише одна американська та одна японська. Компанії, що потрапили у нижче наведений рейтинг позиціонують себе переважно або як виробники повсякденного та спортивного одягу (Nike, Adidas, Zara тощо), або як постачальники ексклюзивного одягу (Gucci, Louis Vuitton та інші).

Таблиця 3. Топ-10 найбільших компаній світу у 2019-2020 рр.

№	Компанія	Вартість (2020)	Країна походження
1	Nike	\$34.792 млрд	США
2	Gucci	\$17.630 млрд	Італія
3	Adidas	\$16.481 млрд	Німеччина
4	Louis Vuitton	\$16.479 млрд	Франція
5	Cartier	\$15.015 млрд	Франція
6	Zara	\$14.582 млрд	Іспанія
7	H&M	\$13.860 млрд	Швеція
8	Channel	\$13.705 млрд	Франція
9	Uniqlo	\$12.878 млрд	Японія
10	Hermes	\$11.909 млрд	Франція

Джерело: [5]

Є очевидним, що бренди одягу категорії luxury (сегмент товарів розкоші) відносяться до найбільш цінних, однак наявність у наведеному рейтингу спортивних брендів підкреслює вищезазначені уподобання споживачів купувати спортивний одяг для повсякденного вжитку.

Відповідно до проведеного нами дослідження сучасних тенденцій на міжнародному текстильному ринку, можемо зазначити, що одяг належить до категорії товарів, які значно реагують на зміни вподобань споживачів. Глобальні економічні тенденції дозволяють такому сегменту ринку постійно зростати. Вплив E-Commerce через спрощення процесу купівлі та повернення товару призводить до зростання попиту споживачів та відповідно кількості купівельних транзакцій. Такі сучасні світові тенденції ритейлу враховуються країнами-виробниками одягу, що збільшує їх позиції у міжнародних рейтингах.

Список літератури

1. Apparel, Fashion & Luxury. 2019. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/how-we-help-clients/apparel-fashion-luxury>.
2. Retail sales of the global apparel and footwear market from 2017 to 2019, with a forecast for 2030 // Statista. 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/875708/global-apparel-and-footwear-market-retail-sales-value/>.
3. Global No.1 Business Data Platform. 2020. URL: <https://brandirectory.com/download-report/brand-finance-apparel-50-2020-preview.pdf>.
4. Укрлепром. URL: <https://ukrleprom.org/ua/analytics/>.
5. Зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами світу. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Грінько І.М.

*к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки,
НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ НА ВИБІР МІЖНАРОДНОЇ ФОРМИ РОЗРАХУНКУ

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності є необхідним інструментом виробничо-комерційної діяльності будь-якого підприємства як іноземного, так і вітчизняного. Складна система проведення та вибору форм міжнародних розрахунків може стримувати розвиток

зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, і у тому числі країни в цілому. Проведення міжнародних розрахункових операцій між контрагентами країн світу здійснюється згідно грошових вимог та зобов'язань, які виникають між ними під час підписання та дотримання міжнародних угод. Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється між різними суб'єктами, як державами, так і суб'єктами господарювання чи іншими юридичними особами, тобто експортерами та імпортерами, що знаходяться на території різних країн світу. Аналізуючи розвиток зовнішньоекономічної діяльності України, отримано таку динаміку основних макроекономічних показників за останні дванадцять років, а саме динаміку темпів приросту експорту та імпорту (рис. 1).

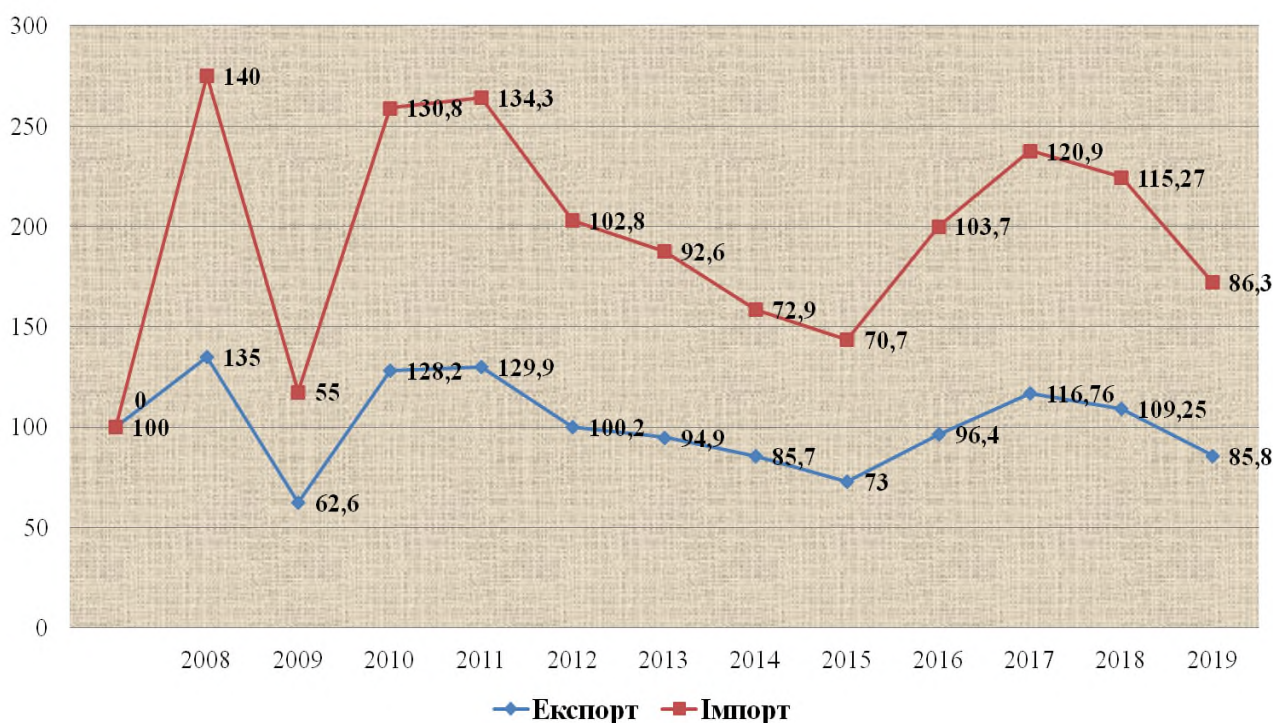


Рис. 1. Динаміка показників експорту та імпорту України за 2008-2019 рр.
(у % до попереднього періоду)

Джерело: розраховано та побудовано автором на підставі даних [1]

Виходячи з отриманих результатів уже після проведеного розрахунку темпів приросту, можна відзначити, що у 2009 році в Україні мав негативні показники абсолютний ланцюговий приріст експорту та імпорту, то уже 2010 році показники абсолютного приросту експорту та імпорту стабілізувалися, але починаючи із 2012 року негативна тенденція спаду оновилася, так показники експорту та імпорту України у 2015 році майже досягли кризового рівня 2009 року, хоча й у 2016 році спостерігаємо незначне поліпшення основних показників зовнішньоекономічної діяльності.

Українські підприємці, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність з іноземними контрагентами зазвичай із документарних та не документарних форм міжнародних розрахунків надають перевагу документарному акредитиву. Оскільки, при здійсненні розрахунків за експортними операціями особливо із контрагентами, які знаходяться на території країн третього світу у вітчизняних підприємців виникає сумнів щодо платоспроможності таких країн-партнерів.

Певний ступінь недовіри щодо економічної, політичної та правової стабільності України існує і в країн Західної Європи, Північної Америки, Японії та інших країн світу з високорозвиненою ринковою економікою. Ці регіони враховують підвищений ризик України у зазначених сферах, і у них також виникає певний ступінь не довіри щодо

платоспроможності українських партнерів при укладенні міжнародних угод. Тому, зазвичай іноземні партнери також надають перевагу документарному акредитиву у міжнародних відносинах з Україною при проведенні експортно-імпортних операцій. Навіть, не зважаючи на те, що ця міжнародна форма розрахунків вважається дорогою у порівнянні з документарним інкасо чи іншими міжнародними формами розрахунку. Щодо документарних форм розрахунку, то варто зауважити, що існує значка кількість причин згідно з чим використання цієї форми є достатньо складною між українськими та іноземними партнерами. Одна з основних проблем полягає у тісній взаємодії іноземних та українських банків. Оскільки документарні форми розрахунків передбачають великий обсяг роботи із документами, і в основу розрахунків покладено рух товаророзпорядчих документів та операційне оформлення платежів за укладеними зовнішньо-економічними угодами [2, с. 71].

Зазвичай іноземні банки висловлюють відсутність довіри до українських банків та банківської системи зокрема. Відповідно, західними банками встановлюються такі умови обслуговування акредитивів і гарантів, що є достатньо часто не прийнятними та не вигідними для українських банків.

Список літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Дячек В.В., Колосовська О.Д., Оніщенко В.С. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 70-76.

Даниліна С.О.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

НАСЛІДКИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Пандемія коронавірусу привела до безпрецедентних проблем у світовій економіці, наслідки яких люди в усьому світі будуть відчувати протягом наступних кількох років. Нова економічна криза, про настання якого оголосив Міжнародний валютний фонд, може стати найбільшою і найпотужнішою з часів Великої депресії 1930-х років. А дату її завершення і наслідки поки майже неможливо спрогнозувати, оскільки пандемія коронавірусу все ще триває.

Зараз світову економіку охопила лихоманка. Наприклад, ще на початку пандемії продаж авто в Китаї впав на 92% (це найбільший ринок збуту автомобілів в світі), прибутки китайських компаній обвалилися на 38%, а сама китайська економіка за підсумками першого кварталу впала на 6,8% – максимально за останні кілька десятиліть.

Падіння очікує світову торгівлю – приблизно на 13-32% за підсумками 2020 року. Однак найбільше нова криза вдарить по робочих місцях. Тільки за місяць з початку карантину в США про своє безробіття повідомило близько 22 мільйонів чоловік – це кожний восьмий працездатний американець. Це найбільша кількість безробітних в США за всю історію офіційних спостережень Американської служби праці (з 1960-х років).

Зростання безробіття спостерігається в усьому світі, незабаром це може привести до рекордного зростання кількості людей, що живуть за межею бідності – їх може побільшати на 500 млн. чоловік, що зведе нанівець всю роботу з подолання бідності за останні 20 років. Наприклад, Бангладеш, де понад 1 млн. чоловік в текстильній галузі звільнили або відправили по домівках через скасування і призупинення замовлень. Так само прогнозується, що близько 8,3 млн. жителів арабських країн загрожує зубожіння через соціально-економічні наслідки пандемії [1].

Згідно з прогнозом Міжнародного валютного фонду, економіка світу в 2020 році впаде на 3% – максимально за останні кілька десятиліть. Це означає, що в світі буде вироблено приблизно на \$ 2,7 трлн. менше товарів і послуг, ніж в 2019 році.

Особливість нової кризи не тільки в тому, що вона створює безпрецедентну невизначеність, але і в тому, що найболючіше вона б'є по робочих місцях, змінює ланцюги виробництва і доставки товарів, руйнує сектори економіки, зокрема туристичний (через пандемію без роботи в світі можуть залишитися 75 млн. чоловік, що працюють в сфері туризму), транспортний і навіть енергетичний (через падіння попиту на нафту).

Падіння ділової активності в світі виявилось настільки масштабним, що призвело до рекордного скорочення споживання нафтопродуктів. Іншими словами, попит на нафту дуже різко впав, а ціна американської нафти WTI 20 квітня 2020 року опустилася до від'ємного значення – вперше в своїй історії. За мінус 40 дол. за барель можна було придбати нафтові ф'ючерси (біржові контракти), які передбачають поставку нафти в травні. Обвал цін на нафту стався ще й тому, що вільної нафти в світі занадто багато. Її споживання скоротилося, адже зменшилася кількість авіарейсів, впав попит на перевезення людей на автомобілях і дизельних потягах, скоротилося споживання нафтопродуктів і промисловими компаніями, які зупинили свої заводи на карантин.

Значну частину нафти, яка зараз видобувається, перенаправляють в сховища для того, щоб продавати її пізніше, коли економіка вийде з карантину. Однак ці сховища критично заповнені. Країни, які видобувають нафту, домовилися про рекордне скорочення видобутку – на 10%, починаючи з травня 2020 року. Однак, за оцінками Міжнародного енергетичного агентства, попит на нафту міг скоротитися на 30%, тому навіть рекордне зменшення видобутку не призведе до зупинки падіння цін.

Для України нова криза стане ще більшим ударом, ніж для решти світу. Українська економіка дуже залежить від ситуації в світі, зокрема, від попиту і пропозиції на товари українського експорту (металургія і аграрна продукція) і ціни на товари, які Україна імпортує (переважно енергоресурси і готові вироби – автомобілі, побутова техніка, комп'ютери і т.п.).

Згідно з прогнозом МВФ, ВВП України через пандемію впаде на 7,7%, тоді як економіка світу – на 3%. Відновлення після кризи для України буде більш тривалим, ніж для решти світу: зростання ВВП України в 2021 році прогнозується на рівні 3,6%, тоді як зростання економіки світу – на 5,8% [2]. Це означає, що нова криза тільки збільшить розрив між Україною і розвиненими країнами: як за показником конкурентоспроможності економіки, так і за показниками якості життя.

Як само криза та пандемія вплинули на економіку України:

- Уже зараз безробіття в Україні сягає рекордного рівня: за час карантину тільки офіційно за допомогою до держави звернулося 90 тисяч українців, в цілому ж кількість безробітних могло вирости на 1,3 млн. чоловік.
- Відбулося скорочення продажів на 70%. Більш ніж половина закладів громадського харчування припинили роботу, а без роботи залишилося понад 160 тисяч осіб.
- Втричі знизився прибуток служб таксі, знано знизилась кількість замовлень, хоча цей вид транспорту наразі єдиний для тих громадян, які не мають власних авто.
- Подешевшала нерухомість та ціни на оренду житла.
- Судова система заморожена – під час карантину в Україні було перенесено понад 5000 судових засідань.
- 29% українських компаній зупинили свою діяльність, 6% – повністю закрили бізнес.
- Прибуток малого і середнього бізнесу впав на 20-50%, було скорочено 10-25% працівників.
- Кількість вакансій скоротилась майже вдвічі, але майже в 5 разів виріс попит на деякі професії (кур'єр, комплектувальник тощо) [3].

Зараз Україна ще не відчуває кризи, головні економічні проблеми в Україні почнуться тоді, коли по-справжньому будуть відчуватися наслідки падіння в світовій торгівлі, зокрема, падіння попиту на товари українського експорту. На посилення кризи вплине і уповільнення економіки Китаю, який в даний час є найбільшим торговим партнером України: менші обсяги виробництва і будівництва в Китаї будуть означати падіння попиту на українську металургію, а менші обсяги імпорту товарів з Китаю в Україну призведуть до падіння митних і податкових надходжень в український бюджет.

Хоча б частково врятувати економіку України від стрімкого падіння може аграрна промисловість. Адже під час економічної кризи люди схильні заощаджувати на купівлі будь-яких товарів, крім їжі. Тому, за підсумками 2020 року український агросектор може істотно збільшитися, особливо щодо всієї економіки України (зокрема тому, що зменшаться розміри промисловості та сектора послуг у загальній структурі ВВП). А експорт аграрної продукції в цьому році може взагалі перевищити 50% загального експорту товарів з України (зараз він становить близько 40%) [4].

Нова економічна криза може радикально змінити нашу споживчу поведінку. Наприклад, тривале перебування на карантині і робота з дому можуть сприяти тому, що частина офісної роботи стане віддаленою. Це зменшить попит на папір, офісне обладнання, а також на оренду офісних приміщень. Як наслідок, видозміниться і ринок нерухомості: попит на комерційні приміщення скоротиться, а ціни на оренду житла можуть зрости (так орендодавці будуть компенсувати втрату більш вигідних клієнтів з бізнес-середовища).

Також можуть змінитися наші звички. Так, після карантину люди можуть продовжувати уникати масових заходів (що вдарить по івент-індустрії) або менше відвідувати кафе та ресторани; менше користуватися громадським транспортом і проводити більше часу на природі (попит на послуги готелів впаде, зате зросте популярність, наприклад, пішого туризму).

Для того, щоб краще передбачити наслідки кризи і пандемії, потрібно більше часу і даних. Не менш важливою є передбачувана і стабільна ситуація з подоланням самого коронавірусу. Ймовірно, більш пізні прогнози економістів, зокрема МВФ, будуть більш точними і внесуть більше ясності в невизначене майбутнє економіки. Тоді ж можна буде по-справжньому оцінити наслідки небаченого раніше економічної кризи в світі.

Список літератури

1. Экономические последствия пандемии коронавируса грозят нищетой для еще 500 млн жителей Земли. *Информационное агентство «Интерфакс – Украина»*. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/653588.html>. (дата звернення: 25.04.2020).
2. Пандемия коронавируса: министр экономики назвал два ключевых мероприятия для поддержания промышленности. *Информационное агентство «ТСН»*. URL: <https://tsn.ua/ru/groshi/pandemiya-koronavirusa-ministr-ekonomiki-nazval-dva-klyuchevyh-meropriyatiya-dlya-podderzhki-promyshlennosti-1517961.html>. (дата звернення: 25.04.2020).
3. Информационное агентство «UBR»: веб-сайт. URL: <https://ubr.ua>. (дата звернення: 25.04.2020).
4. Новая великая депрессия: последствия коронавируса для мировой и украинской экономики. *Информационное агентство «Hromadske»*. URL: <https://hromadske.ua/ru/posts/novaya-velikaya-depressiya-posledstviya-koronavirusa-dlya-mirovoj-i-ukrainskoj-ekonomiki>.

Dashevskaya L.M.

*Senior lecturer, Department of Foreign Languages,
Kherson State Agrarian and Economic University
Kherson, Ukraine*

MODERN WORLD ECONOMY

Any country can't function normally without entering into relations with other countries today. Different countries have different natural conditions such as means of production, unevenly distributed resources across the Earth. World economy consists of relations between countries of the

world. Science interprets world economy somewhat differently. Some view it as sum of all world's economic relations, while others emphasize economic relations between world's countries and international organizations.

Position of some scientists is a kind of attempt to combine both approaches into "international economy", which includes world economy system and system of international economic relations in order to bring it to so-called "universal socio-economic values". It is about family and household, state and its economic policy, commodity-money relations and property. All these phenomena are considered irrespective of their social and national forms and do not represent anything in the world.

World economy is a set of national economies and their economic relationships. National economy would remain isolated and would not create world economy as a system without economic relations.

Initial category of world economy is economic activity as a way of ensuring human life, its main sphere is material production. Organizational form in which economic activity is carried out is economy. Thus, economy is an economic system, functioning of which is a process of economic activity. Peculiarity of national economy is that economic activity is limited by the state (country).

Therefore, national economy is an economic system whose functioning is a process of economic activity within country. This system is unique in economic and organizational terms and consists of a set of interrelated industries and spheres of activity that have a certain proportionality (ratio) in development and is due to location on territory of country.

As world consists of countries, so world economy consists of national economies of these countries. But it is not just an aggregate or a sum. World economy is a set of national economies and their economic relationships. It should be emphasized that without economic relations, national economies would remain isolated and would not create world economy as a system.

It is known that in development of productive forces, sooner or later there is a period when they go beyond national borders – internationalization of economic life begins. Economic relations between countries significantly strengthened in the XIX century influenced by a large-scale machine industry that needs a lot of raw materials and attracts new countries to its production.

Having made transition to mass production on the basis of large-scale machine production, many industries are starting to work increasingly not only for domestic but also for foreign market. As a result, process of international division of labor (until the middle of the nineteenth century) led to the situation in which most countries became economically connected. It is a period of world economy birth.

Historical experience of mankind shows that world economy covers entire structure of economic relations in one way or another. There is interstate production, exchange, distribution and consumption. Companies enter international arena, and international economic forms and corresponding aggregate phenomena also function on it. Relations of cooperation and relations of exploitation are manifested in world economy. Interstate and international economic relations are derived from economic relations of society in those countries that are in contact with each other. Each of them pursues its own objective. However, this does not always happen. As long as exploitation exists, some countries will try to exploit and increase exploitation of other (dependent) countries. What place a country occupies in relations (dominant or dependent) is determined today by the level of its industrial development.

World economy is the only interconnected inclusive and interdependent process that includes countries at different stages of socio-economic development.

The basis for development of world economy was world market, which was originated in the XVI century during the period of major geographical discoveries.

World market is a set of national markets of individual countries in their interaction related to international economic relations. (S. V. Mocherny). International division of labor began to form on its basis for which trade agreements between countries were a form of realization. All these processes led to emergence and development of world economy.

In modern conditions, world economy is increasingly acquiring features of integrity. This process is objectively determined by action of certain factors.

The desire of people to survive in conditions of increasing nuclear potential and threat of a possible nuclear war is a policy of peaceful coexistence.

Nowadays, any country in the world can't use independently all achievements of modern science and technology, so countries should combine their efforts in this area, which will help to establish close economic and scientific-technical relations between them and to form stable structures in world economy.

Today, countries of world community can effectively develop production processes at level of world standards, produce high-quality products using processes of specialization and cooperation of production at international level. This can significantly reduce cost of production, improve its quality, reliability, save fuel and energy, raw materials, increase productivity, rational use of labor. All this contributes to establishment of permanent economic relations between partner countries in international sphere.

The need is to combine efforts of countries to solve global problems (environmental, food, etc.). There is also need for mutual assistance in extreme situations (earthquakes, nuclear accidents, etc.), feasibility of combining economic efforts of partner countries for exploration oceans and space, both to preserve already acquired human knowledge, ideas, and to process and use increasingly complex information systems, creating an international information database that could be used by each country of world cooperation according to their needs.

In general, world economy at the end of XX – beginning of XXI century is still more holistic, integrated and dynamic than in the middle of XX century, while maintaining diversity, lots of contradictions and diversified tendencies. It is becoming global. World economy is characterized by new economic relations. Customs and political alliances have been expanded. Process of its formation has not been completed yet, as in-depth development of all its factors continues.

References

1. Основи економічної теорії: політ економічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, В.П. Несторенко, Л.О. Канищенко та ін.; За ред. Г.Н. Климка, В.П. Несторенка. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Вища шк. Знання, 1997. 743 с.
2. Мочерний С.В. Політекономія: Підручник. К.: Вікар, 2003. 386 с.
3. Міжнародна економіка: Підручник. За ред. А.П. Румянцева. К.: Знання Прес, 2003. 447 с.

Dóra Szendi

*PhD (economics), Assistant Professor,
University of Miskolc, Faculty of Economics,
Institute of World and Regional Economics
Miskolc, Hungary*

DIFFERENCES IN THE ECONOMIC AND WELL-BEING COMPONENTS OF THE EU CAPITALS' SMART CITY INDEX

The ever-intensifying globalization seems to be a huge challenge for cities. The share of the urban population is growing continuously. In 1950, there were only 80 cities in the world with a population of more than one million people; this number had increased to 480 in 2011. More than three billion people are living in cities, which is expected to increase to almost five billion by 2050, and the share of global urban population is expected to grow over 70%. Similar introductions and statistical data can be found in several national and international publication related smart cities (e.g. [1], [2]) presenting the challenges of globalization and accelerating urbanization.

The concept of the smart city appeared in the literature in the 1980s and '90s due to the widespread development of information and communication technologies (ICT) and later was broadened by other components. [3] mentions San Diego, San Francisco, Amsterdam, and Kyoto as

the first users of the smart city definition, but he refers to big initiatives or best practices also in Manchester, Southampton and Vancouver.

In this recent research I will examine the smart performance of the European capitals with special regards on their economic and life quality pillars to compare their development levels.

The smart city is a complex notion, which has no agreed-on definition yet. There are several concepts in the literature, sometimes with significantly different content. The borders are not clarified at all, and there are overlapping subdivisions. Some researches emphasize the role of human factors, other the role of infrastructural networks, other the knowledge, and also other the info communication technologies. As a synthesis of the definitions, [3] created a complex notion, where the smart city is an agglomeration area, which is characterized by high concentration of knowledge and innovation (because of a creative population and the activity of institutions), and the application of digital infrastructure to achieve economic growth and improvement in the quality of life. In my definition, the smart city is a complex notion. It means a city, which uses innovative strategies and solutions to create better living conditions for the citizens, by the efficient use of the citizens' creativity and knowledge basis [4].

Two authors [1] used at a sum of 74 different indicators and 6 components in their smart index to measure the performance of smart cities. Some of the indicators are available in the Eurostat's Urban Audit database, and the the rest are derived from regional, and country level data. I have also used the analysis of [5], who examined smart city performance in Latin America based on six components (similarly to [1]) and 28 indices. I have also applied some indices of the Urban Audit Perception Survey, which contains 278 mainly qualitative indicators, and provides help for the so-called soft analysis. The survey uses a five-point Likert scale for the indicators, where the answers can be grouped by the following logic: 1 – very satisfied, 2 – rather satisfied, 3 – rather unsatisfied, 4 – not at all satisfied, 5 – don't know / no answer. The applied components are in the following Fig. 1.

<p align="center">SMART ECONOMY (competitiveness)</p> <ul style="list-style-type: none"> – GDP per capita – METRO – Gross value added per capita – METRO – Unemployment rate – METRO – Patent applications to EPO per 100000 inhabitants – METRO 	<p align="center">SMART PEOPLE (social and human capital)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Number of students in the higher education per 1000 inhabitants (at levels 5-6 ISCED) – UA – Easy to find a job (strong satisfaction) – UAP – Young-age dependency ratio – UA – Employment rate – METRO
<p align="center">SMART GOVERNANCE (participation)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Administrative services efficiency (strong satisfaction) – UAP – Trust in city people (strong satisfaction) – UAP – Trusted public administration (strong satisfaction) – UAP – Internet use: interaction with public authorities by the inhabitants – UA 	<p align="center">SMART MOBILITY (transport and ICT)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Strong satisfaction with public transportation – UAP – Cars per 1000 inhabitants – UA – Share of persons using public transportation – UA
<p align="center">SMART ENVIRONMENT (natural resources)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ozone problem (No. of days) – UA – Particulate matter problem (No. of days) – UA – Green spaces (strong satisfaction) – UAP – Waste per household – UA 	<p align="center">SMART LIVING (quality of life)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Overnights per years per residents – UA – Health care services (strong satisfaction) – UAP – Cultural facilities (strong satisfaction) – UAP – Easy to find a good housing (strong satisfaction) – UAP – Public spaces (strong satisfaction) – UAP – The financial situation of household (strong satisfaction) – UAP – Overcrowding rate – UA

Fig. 1. The components and their indicators in the complex smart index

Source: own compilation

By the economy pillar, the capitals of Western Europe have the highest scores. Stockholm leads the rankings before Luxembourg and Amsterdam. The reason for Stockholm's outstanding position is complex (Fig. 2). The city is in a relatively good position in terms of patent applications, while GDP per capita and as well as the gross value added are extremely high. In Stockholm, there is a strong cooperation between the research institutions and the private and public sectors, and there are some large multi-national companies such as AstraZeneca, Ericsson and Volvo which

bring up a high added value. Some Central and Eastern European cities are performing well in the economy component, as Bratislava is 11st, Prague 15th and Warsaw 16th in the ranking. In Bratislava, the relatively good situation is the result of two parallel processes. First, the position of the Slovak capital is good in per capita GDP and gross value added (large companies: Volkswagen, Slovak Telekom, as well as Kia). The Deloitte Central European Top 500 list ranks 14 corporate headquarters in Bratislava. In the case of Prague, the role of large companies should be emphasized, which consider Prague as the country's main investment destination, as shown by Deloitte Central European Top 500 list. The list includes 32 companies headquartered in Prague (which may also explain the high level of GDP and value added). The last place of the economy pillar holds Athens, with the highest unemployment rate across the EU capitals with 25.1%.

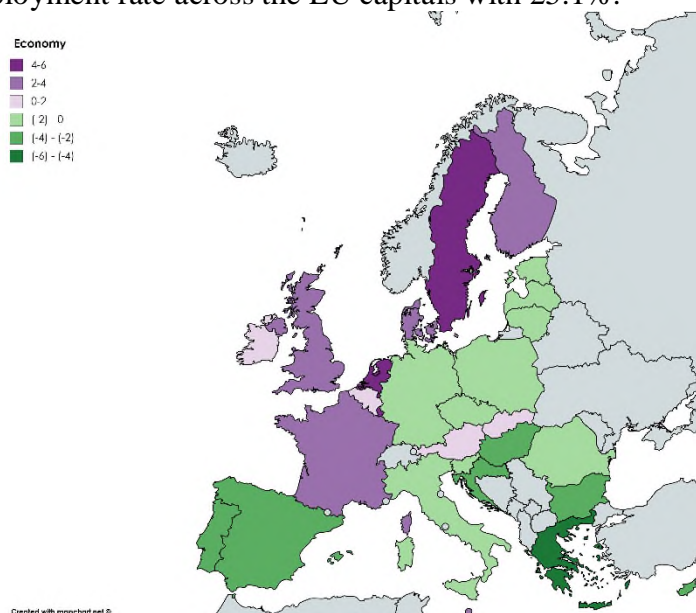


Fig. 2. Dispersion of the economy component across the capitals of the EU28

Source: compiled by the author

Note: The countries' colour indicates the smart performance of their capital city.

Based on the living (life quality) component (Fig. 3), the Western-Eastern inequalities of Europe can be clearly identified, hence the best cities are Vienna, London and Stockholm, while Bratislava and Sofia is in the worst situation. In Vienna, except the residential real estate prices, all other factors are outstanding. The overcrowding in this city is around the average, but that does not affect the value of the index negatively. The rate of overcrowding is the highest in Romania and Bulgaria, where more than half of the population lives in overcrowded homes. Our previous analyses showed that there is a moderately strong positive correlation between the smart performance of cities and the cities' GDP per capita of the urban regions. This suggests that the level of development of the countries/cities influences the available and feasible smart developments and thus indirectly the "smartness" of the capital regions.

So if we compare the disparities of the economic and well-being components, there is a difference among the ranking, as in case of the well-being the traditional Western-Eastern differences are sharper than by the economy pillar (Table 1).

We can see, that by both components the Western European capitals are the best performing ones while in the case of the worst performing cities there is a clearer difference in the ranking. By the living pillar mostly the capitals of Central-Eastern Europe are closing the ranking, in the economy pillar also Madrid, Lisbon or Athens, the Mediterranean capitals are in a bad position.

As a conclusion we can take a look at the complex smart city index where Copenhagen was the best performing capital in 2015 with a smart index of 18.86 points. Stockholm and Luxembourg followed Copenhagen. Based on the results, it can be said that based on the smart index significant territorial differences can be observed.

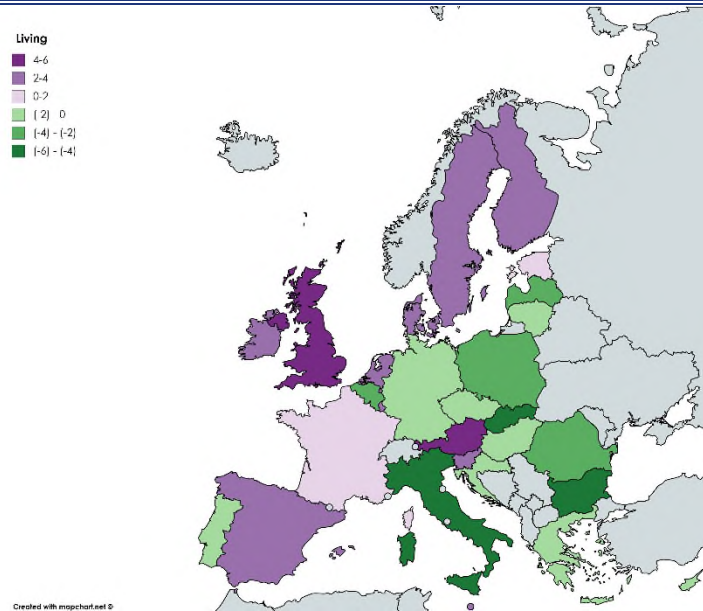


Fig. 3. Dispersion of the living component across the capitals of the EU28
 Source: compiled by the author
 Note: The countries' colour indicates the smart performance of their capital city.

Table 1. Top and bottom 5 cities based on the economy and living pillars

	Economy		Living
Stockholm	5.9	Wien	4.6
Luxembourg	5.7	London	4.5
Amsterdam	4.3	Stockholm	3.9
London	2.7	Copenhagen	3.8
Paris	2.7	Amsterdam	3.2
Madrid	-2.9	Warszawa	-3.0
Zagreb	-3.0	Bucharest	-3.7
Lisbon	-3.1	Roma	-4.4
Nicosia	-3.7	Bratislava	-4.8
Athens	-5.9	Sofia	-6.0

Source: compiled by the author

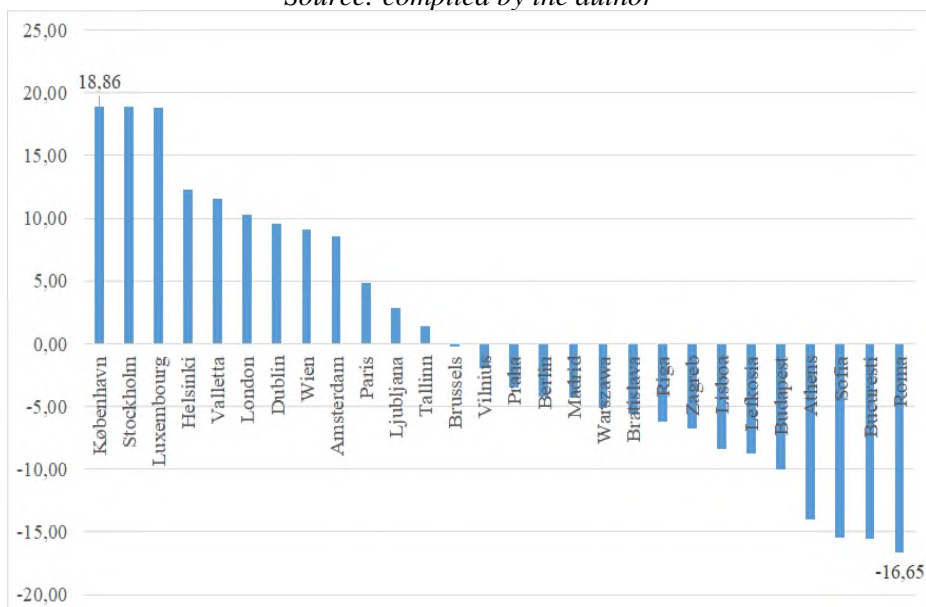


Fig. 4. Dispersion of the complex smart city index across the capitals of the EU28
 Source: compiled by the author

The highest index values are concentrated in the capitals of the Northern and Western member states, while the lowest values are in the Eastern and Southern peripheries. So the EU's West-East and North-South inequalities can be verified (Fig. 4). Budapest, the Hungarian capital, is ranked as 24th among the capitals of the EU-28.

This research was supported by the project nr. EFOP-3.6.2-16-2017-00007, titled *Aspects on the development of intelligent, sustainable and inclusive society: social, technological, innovation networks in employment and digital economy*. The project has been supported by the European Union, co-financed by the European Social Fund and the budget of Hungary.

References

1. Giffinger, R., Pichler-Milanovic, N. (2007). *Smart Cities: Ranking of European Medium-Sized Cities*, Vienna University of Technology, University of Ljubljana and Delft University of Technology.
2. Hajduk, S. (2016). *Selected Aspects of Measuring Performance of Smart Cities in Spatial Management; 9th International Scientific Conference „Business and Management 2016”* Vilnius, Conference paper.
3. Hollands, G. R. (2008). Will the real smart city please stand up? *City*, 12(3), 303-320.
4. Szendi, D. (2019). Measuring the smart cities' performance in the capital cities of the EU. In: University, of Ho Chi Minh City (ed.) *Proceedings of the International Conference – Special mechanism and policy for the development of Ho Chi Minh City from the legal perspective; Ho Chi Minh City, Vietnam*, pp. 87-120.
5. Cohen, B. (2014). Estudio “Ranking de Ciudades Inteligentes en Chile”. URL: <http://dg6223fhel5c2.cloudfront.net/PD/wp-content/uploads/2014/06/Ranking-Ciudades-Inteligentes-en-Chile.pdf> (date of access: 29.01.2018).

Ігнатова О.А.

*к. е. н., доцент кафедри фінансів,
Донецький університет економіки та права
м. Бахмут, Україна*

МІЖНАРОДНІ ТЕХНОЛОГІЧНІ АЛЬЯНСИ ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Під впливом глобалізації та інтеграції світового господарства транснаціональні корпорації завойовують нові ринки і прагнуть подальшого розширення економічної влади. Створення міжнародних стратегічних альянсів стало одним із способів виживання компаній та набуття ними конкурентних переваг. Вони дають змогу компаніям швидко і з невеликими фінансовими витратами вийти на міжнародний ринок, розвивати і поліпшувати діяльність компанії, забезпечують отримання нових знань, технологій.

У багатьох публікаціях науковців розкривається сутність міжнародних технологічних альянсів. Так, на думку Братути О.Г. міжнародний технологічний альянс – це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена групою транснаціональних корпорацій для координації їхньої господарської діяльності щодо співробітництва у створенні глобальних базисних піонерних інновацій як засобу забезпечення процесу економічного розвитку кожного із цих міжнародних підприємств [1, с. 72].

З словами Череп А.В., стратегічний альянс є сучасною формою об'єднання підприємств на засадах взаємної вигоди для учасників з метою отримання конкурентних переваг за рахунок синергетичного ефекту та забезпечення економічної безпеки для окремих учасників і об'єднання в цілому [2, с. 274].

Стратегічний альянс являє собою такий вид співробітництва двох або більше компаній, за якого вони об'єднуються для вирішення спільних ідей, для досягнення певних комерційних цілей, для отримання синергії об'єднаних і взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів компаній. Стратегічні альянси можуть розвиватися в аутсорсингових відносинах, коли сторони бажають досягти довгострокових взаємовигідних переваг і інновацій, заснованих на досягненні взаємовигідних бажаних результатів. Проте, якими б довгостроковими ці відносини не були, важливо зауважити, що будь які альянси є

тимчасовими і розпадаються, коли необхідність в об'єднанні зникає. При цьому альянси значно впливають на конкуренцію: об'єднані компанії спрямовують зусилля більшою мірою проти загальних конкурентів, ніж одна проти одної [3, с. 111].

Головним критерієм віднесення альянсів до стратегічних є їх роль у створенні конкурентних переваг фірми. Якщо відносини із зовнішнім партнером істотно впливають на розвиток фірми, дозволяють залучати споживачів і захищати від негативного впливу галузевої конкуренції, то вони можуть вважатися стратегічними. Цим вони відрізняються від тактичних партнерств, звичайних довготривалих контрактів.

Інтеграція світових ринків сприяла значному технологічному прогресу, зокрема в галузях інформації, зв'язку і транспорту. Світ стає єдиним ринком, на якому інтенсивність конкуренції різко зростає, підвищуючи стандарти конкурентоспроможності. У цьому середовищі технологія є стратегічною зброєю, і співпраця є варіантом, який дозволяє компаніям спільно рухатися вперед і приймати виклики, з якими вони стикаються, виходячи таким чином на більш високий виробничий рівень.

У компаній існує безліч причин утворювати між собою альянси. Основні з них є такими [4, с. 159-161].

1. Підвищення конкурентоспроможності. Іноді компаніям не вистачає можливостей або необхідних ресурсів для розвитку бізнесу. Альянси можуть багато в чому покращити конкурентоспроможність продукції чи послуг. Спільними зусиллями можна задовольнити вимоги клієнтів, пропонуючи їм більш глобальне рішення, ніж те, яке могла б запропонувати кожна компанія окремо. Завдяки альянсам компанії можуть розробляти нові товари чи послуги, забезпечувати безперебійне постачання сировини (альянси з постачальниками), збут (альянси з дистриб'юторами). При цьому дуже важливим є скорочення витрат, оскільки компанії з більш високими витратами втрачають частку ринку, їх прибуток скорочується, і вони мають менше грошей на рекламу, залучення кадрів, розробку нових продуктів, тобто так вони ризикують увійти в спіраль економічного спаду. Витрати можуть зменшуватися за рахунок економії від масштабу, в результаті спільної експлуатації основних засобів, інших матеріальних, а також людських ресурсів.

2. Збільшення обсягів продажу. Враховуючи швидкість поширення знань та їхню агресивну експлуатацію конкурентами, компанії намагаються максимально скорочувати період окупності власних витрат на розробку продукту та залучених інвестицій. У цьому сенсі альянси можуть допомагати, поліпшуючи маркетинг і збільшуючи продажі саме в той період, коли продукт ще є новим і користується зростаючим попитом.

3. Нейтралізація конкурентів. У певних ситуаціях знизити конкуренцію і тим самим полегшити виживання компаній може співпраця з конкурентами. Альянси можуть стати тими вікнами, через які можна побачити, як, коли та де конкуренти застосовують знання та вміння. Стратегічним може стати, наприклад, партнерство з другорядним конкурентом-виробником, який відволікатиме основного конкурента, або співпраця з постачальником товарів, щоб відволікти його від клієнтів і монополізувати виробництво.

4. Доступ до ринків. Стратегічний альянс може виходом на ринки, особливо коли відбувається співпраця з компаніями, вже присутніми на них. Так, іноді компанія з високим рівнем технологічного розвитку шукає місцевого партнера на певному географічному ринку, щоб легше отримати доступ його споживачів, пропонуючи в обмін передати цьому місцевому партнеру свої знання чи ноу-хау. Таким чином, обидві компанії досягають конкурентної переваги перед третіми сторонами. Такі типи міжнародних альянсів є досить розповсюдженими.

5. Розподіл ризиків. Нинішня висока швидкість передачі знань (технологій, інновацій, науки, навчання тощо) сприяє появі сильних конкурентів у всьому світі. В результаті ризик бізнесу збільшується, прибуток зменшується, життєві цикли товарів скорочуються. У цих умовах альянси дозволяють компаніям конкурувати без необхідності самостійно знаходити необхідні ресурси для нових виробництв чи пошуку ринків продажу. Співпраця допомагає

компаніям-партнерам реалізовувати товари, які поодиночки вони не змогли б ні виготовити, ані продати. Наприклад, у автомобільному секторі витрати на сучасні технологічні рішення перевищують навіть найбільші бюджети автовиробників-гігантів.

Отже, причини, через які утворюються стратегічні альянси, пов'язані з такими перевагами, як отримання знань, зниження витрат та зменшення ризику.

Міжнародні технологічні альянси залежно від стратегій, для реалізації яких вони створені, можуть бути горизонтальними, вертикальними або між конкурентами; усі інші форми об'єднань є комбінаціями або похідними від трьох названих.

Компанія дотримується *горизонтальної стратегії інвестування* в дослідження, коли вона, виходячи із її наявних технологічних компетенцій, намагається генерувати нові, які можуть бути перетворені на інновації, що згодом продаватимуться іншим компаніям, щоб ті включали їх у продукцію чи іншими способами робили їх доступними для користувачів. Горизонтальний альянс складається з партнерів, які знаходяться на одному рівні в ланцюзі поставок і об'єднуються разом, щоб завершити пропозицію або реалізувати спільні науково-дослідні, дослідницькі або маркетингові проекти.

Вертикальна стратегія, як правило, передбачає інтеграцію «вперед» (спрямовану на продаж і розподіл готової продукції) або «назад» (спрямовану на джерела постачання) в рамках одного і того ж самого процесу. Така інтеграційна спрямованість залежить від того, де, на якій стадії технологічного циклу знаходиться технологічне ядро об'єднання. Альянси вертикального типу формуються партнерами, які складають різні рівні в ланцюзі поставок для замовника і налаштовані на зниження витрат та досягнення конкурентних переваг. Два більш популярні типи вертикальних альянсів – це «Supply Chain Management» («Управління ланцюгами поставок»), який об'єднує постачальників і виробників (часто застосовується в автомобільній галузі), і «Efficient Consumer Response» («Ефективна реакція споживачів») – об'єднання виробників і дистриб'юторів в одному проекті (є типовим для харчової галузі).

Альянс між конкурентами створюється для того, щоб кожен партнер здобув більше, ніж він має, будучи окремими суб'єктом, і домогтися в стратегічному плані більше успіху, від реалізації конкретного проекту. Це може бути досягнення економії від масштабу виробництва продукту; концентрація компаній, розробляють, виробляють і продають цілий товар, не обмежуючись його окремими компонентами; об'єднання з метою перенесення товару в іншу комерційну мережу.

В умовах розширення глобалізації та інформатизації виробництва одним із значних та універсальних недоліків усіх стратегій побудови МСА є необхідність повного або часткового розкриття комерційної таємниці. Адже спільна робота між двома або більше компаніями завжди вимагає обміну інформацією, і, перш ніж почати співпрацю, компанії повинні розкрити достатню кількість даних, щоб мати можливість взаємно оцінити потенціал майбутніх партнерів. Такий звичайний запобіжний захід, як патентування технологій, в альянсах може не бути ефективним, оскільки патент не захищає від неконтрольованого використання чужих технологій і передачі їх третім особам. Збереження технологій в межах альянсу можна досягти, якщо їх використовувати, не розкриваючи, просто шляхом обміну їх результатами. Співпраця між партнерами повинна бути тісною та конструктивною, але без надання вільного доступу до всіх областей діяльності окремих учасників. Тобто стосунки з партнерами повинні бути такими, як між близькими друзями, яких не посвячують в сімейні справи.

Технологічні компанії Google, Amazon, Microsoft, Apple та Baidu поєднуються з автомобільними виробниками з метою створення розумних автомобілів. Альянси між технологічними та автомобільними компаніями є стратегічною лінією для просування в секторі.

Згідно з інформацією іспанського видання *El País* [5], одним з перших технологічних гігантів, який уклав угоди з автомобільними компаніями, був Google. У 2012 році ця багатонаціональна компанія почала випробовувати технологію автономного водіння з автомобілями Toyota та Lexus, а в травні 2016 року підписала угоду про партнерство з FIAT

Chrysler. Цей Італійсько-американський бренд став доступним для Waymo, сектору Google, який розробляє технологію безпілотних автомобілів. Наразі спільна співпраця між цима двома компаніями поширюється.

Uber зробив спільну інвестицію на мільйон доларів з Volvo у 2016 році, і трохи більше року пізніше шведський бренд продав 24000 автомобілів транспортній компанії для тестування.

Microsoft також скористувалася можливістю партнерства з автомобільними компаніями для розробки автомобілів останнього покоління. У вересні 2016 року компанія оголосила про початок багаторічної співпраці з франко-японським альянсом Renault-Nissan. Угода передбачала застосування багаторічного досвіду технологічної компанії для підвищення транспортних можливостей.

На початку 2017 року ще дві важливі компанії, Ford та Amazon, почали спільну роботу над встановленням голосового асистента електронної комерційної компанії Alexa в автомобілях американської марки. В тому ж 2017 році була підписана ще одна угода про співпрацю з виробництва автономних транспортних засобів між Intel, Mobileye та BMW.

Потенціал автономних автомобілів викликає все більший інтерес у великих компаній в Азії. Baidu, головна інтернет-пошукова система в Китаї, запустила в 2017 році модель автомобілів без водіїв Apollo і вже оголосила, що співпрацює з Blackberry для розробки технології автономного водіння. Алібаба, китайська Amazon, також розпочала свій власний план у 2018 році.

Угода між Apple та Volkswagen, укладена в минулому році, ще раз показує, що формування альянсів між технологічними компаніями та автомобільною промисловістю є однією з основних стратегій просування виробництва транспортних засобів без водіїв. Ще один приклад, який підтверджує цю тенденцію, - це запуск трьома брендами Nissan, Renault та Mitsubishi спільного інвестиційного плану на суму 1 мільярд доларів до 2022 року, який передбачає співпрацю зі стартапами та технологіями для виготовлення автомобілів нового покоління [5].

Таким чином, міжнародні технологічні альянси займають особливе місце в системі міжнародних економічних відносин та є перспективною, та водночас складною формою співпраці. Зростання числа та збільшення форм стратегічних альянсів є закономірною характеристикою сучасності, яка характеризується зростаючим конкурентним тиском, швидкістю технологічних змін та динамічністю глобального бізнес-середовища.

Список літератури

1. Братута О.Г. Дослідження поняття явища "стратегічний альянс" як видової форми об'єднання підприємств / О.Г. Братута. Бізнес-навігатор. 2018. Вип. 5. С. 70-76.
2. Череп А.В. Стратегічний альянс як перспективна форма об'єднання підприємств / А.В. Череп, А.В. Линенко. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 4 (2). С. 273-275.
3. Загарій В.К. Транснаціональні компанії і стратегічні альянси та їх вплив на світову економіку / В.К. Загарій, В.В. Синільник. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 15 (1). С. 110-113.
4. Рябець Н.М. Стратегічні альянси як специфічна форма міжнародної корпоративної консолідації в умовах глобалізації / Н.М. Рябець // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2014. Т. 19, Вип. 2 (1). С. 158-162.
5. Las empresas tecnológicas se alían con las de automoción para el coche inteligente. El País. 26 травня 2018 року. URL: https://elpais.com/tecnologia/2018/05/24/actualidad/1527153282_664040.html.

Корогодова О.О.

к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки

Онопрієнко К.Д., Кужель Д.В.

студенти,

НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ЕКОСИСТЕМИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0: РОЛЬ СТАРТАПІВ ТА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Огляд публікацій сучасних науковців, державних стратегій розвитку різних країн та книжок відомих бізнесменів демонструє зростання інтересу до формування інноваційних екосистем. Представляє інтерес визначення ролі стартапів та транснаціональних компаній (ТНК), зокрема, результатів їхньої взаємодії, в зазначених екосистемах інновацій.

Думки вчених, політичних та громадських діячів та бізнесменів стосовно можливостей інноваційного розвитку зосереджуються навколо найближчих їхньому середовищу економічних акторів різних рівнів (нано-, мікро-, макро-, мезо- та мега). Особливістю стартапів є те, що, як правило, вони починають свій розвиток на нанорівні, і успіх ним приносить співробітництво зі структурами мегарівня підприємництва, тобто, із транснаціональними компаніями.

Роль стартап-проектів у інноваційних екосистемах полягає в ініціації інноваційних ідей, котрі раніше здавалися неможливими для реалізації економічної спільноті. Стартап-компанії є бізнес-структурами, що займаються створенням та комерціалізацією нових ідей. Емерджентний розвиток і швидке отримання надприбутків можуть тривати певний час, поки стартапи зберігають монопольне становище економічної кон'юнктури. Значна незадоволена потреба в інвестиціях може швидко виводити компанії з ринку.

Таким чином, для залучення необхідних ресурсів, особливо на першій фазі життєвого циклу нового продукту, стартап-проекти починають співпрацювати з мультинаціональними структурами підприємництва, які, своєю чергою, відчувають брак інноваційних ідей через значний рівень сталості виробництва та займаються активним пошуком інноваторів.

Можливість співробітництва вигідна для ТНК через нові бізнес-ідеї, що дозволяють активно завойовувати цілі ринкові ніші, створювати їх та формувати особливу економічну кон'юнктуру. Зазначений напрям співпраці ефективно доповнює власні програмні рішення мультинаціональних компаній, що надає можливість отримання надприбутків. Таким чином, роль транснаціональних структур в інноваційних екосистемах полягає у фінансуванні розробок та нівелюванні ризиків створення нових продуктів (рис. 1).

На рисунку наведено умови Індустрії 4.0, в яких відбувається формування екосистем стартап-компаній та мультинаціональних структур; характерний вплив зазначені умови здійснюють і на всю інноваційну екосистему в цілому. Передумовами створення та розвитку інноваційної екосистеми вважаються технологічні зміни, зокрема, ті, що створюють у XXI столітті мережевий уклад [4]. Так, основними елементами Індустрії 4.0 є наступні: адитивні технології 3D-друку, автономні роботи та коботи, Інтернет речей, інтеграційні процеси, великі дані та хмарні технології, віртуальна та доповнена реальність, моделювання та кібербезпека [1].

Інноваційною екосистемою вважається сукупність організаційних, структурних і функціональних компонентів (інституцій) та їхніх взаємо-відносин, залучених у процес створення й застосування наукових знань та технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу та забезпечують розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни в цілому за принципами самоорганізації [4; 5]. Роль стартапів у зазначеній екосистемі полягає у генерації інновацій.

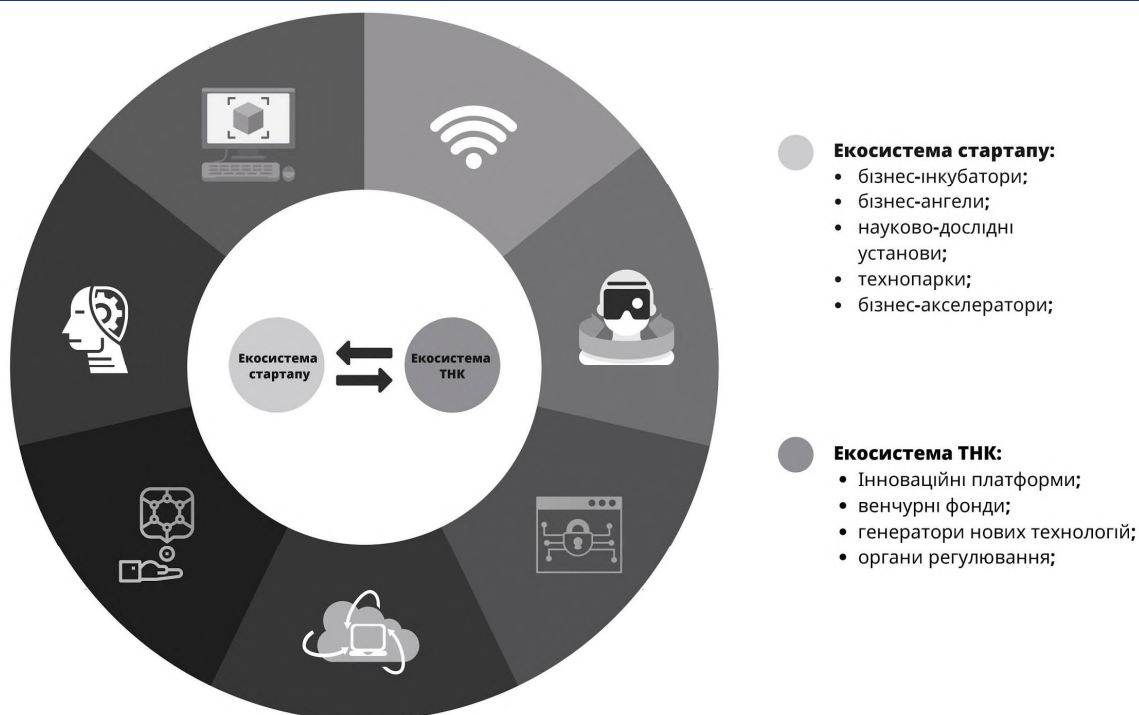


Рис. 1. Взаємодія екосистем стартапів та транснаціональних компаній в умовах Індустрії 4.0

Побудовано авторами на основі [1; 2; 3]

У співпраці зі структурами мультинаціонального типу підприємництва, що здатні здійснювати підтримку інновацій на першому етапі виведення новинок на ринок, стартапи забезпечують розвиток виробничо-комерційної діяльності та є локомотивами інновацій в інноваційній екосистемі.

Список літератури

1. Корогодова О.О., Моїсеєнко Т.Є. Принципи функціонування складних управлінських систем на прикладі транснаціональних компаній в умовах циркулярної економіки на засадах Індустрії 4.0. *Підприємництво та інновації*, 2019. (7). С. 85-91.
2. Запроводюк А. В. Корпоративні інноваційні екосистеми у США: сутність та венчурний складник. URL http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/1_57_2017_ukr/4.pdf (дата звернення: 20.04.2020).
3. Моїсеєнко Т.Є., Ківа А.А. Особливості розвитку екосистеми стартапів в Україні. *Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: Збірник наук. праць: НТУУ «КПІ»*. 2017. С. 34-39.
4. Федулова Л.І., Марченко О.С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування. *Економічна теорія та право*. № 2 (21). 2015. С. 21-33.
5. Буняк Н.М. Сутність національної інноваційної системи. *Ефективна економіка*. № 7. 2011. URL <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=633> (дата звернення: 20.04.2020).

Ліфанова М.І.

*к. е. н., старший викладач кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ

Кінець ХХ ст. – початок ХХІ ст. ознаменований надзвичайно складними та суперечливими процесами, що відбуваються у фінансовій сфері. Активне кількісне зростання головних показників, інституційні та фінансові інновації, стрімкі технологічні «прориви» у забезпеченні фінансових операцій поєднуються з волатильністю основних

процесів, втратою контролю з боку держави над процесами на фінансових ринках. За цих умов відбувається трансформація міжнародних фінансових центрів. Втім будь-які деформації не заперечують того факту, що саме фінансові ринки беззаперечно є найбільш потужною складовою міжнародних фінансових центрів, а процеси, які їм притаманні, – важливими індикаторами та факторами економічного розвитку МФЦ.

Не викликає жодних сумнівів, що в сучасному глобалізованому світі МФЦ формуються не за історичним принципом, а створюються за взаємодією бізнес-структур та органів влади. Формування і розвиток новітніх МФЦ відбувається за «сценарієм» [3]. Формування МФЦ є проектом створення фінансового кластера або хабу, в рамках якого залучається як ділова спільнота, так і державні органи влади. Потреба в організації та подальшому розвитку концепції МФЦ в країнах з транзитивною економікою особливо відчувається в кризових умовах, коли в країні спостерігалася гостра необхідність зміни економічної системи.

Однією з умов цих змін повинен стати розвиток конкурентоспроможності фінансового ринку і його професійних учасників. Тому безпосередньою стратегічною метою МФЦ є створення конкурентного фінансового ринку на базі високотехнологічних фінансових інструментів.

При розробці МФЦ необхідно працювати як на національному рівні, так і на локальному. Мета державної підтримки створення фінансового кластера для МФЦ полягає у проведенні виваженої економічної політики, спрямованої на реформування фінансової системи країни, поліпшення інвестиційного клімату та вирішення ряду гострих соціальних проблем.

Для цього країна спершу повинна розробити державної стратегію розвитку фінансової системи. Для прикладу, Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», Стратегія відповідального розвитку Польщі на 2017-2020 рр. У даний час в практику реалізації масштабних програм впроваджуються дорожні карти.

Дорожні карти формують стратегічне бачення, уможливають залучення ресурсів на рівні компаній і урядів, стимулюють дослідження і процеси моніторингу. Варто взяти до уваги створення дорожньої карти й Україні, оскільки їх реалізація дозволить забезпечити прискорений розвиток вітчизняної фінансової індустрії: підвищити обсяг і якість реалізованих фінансових послуг для внутрішніх і зарубіжних інвесторів, прискорити інвестиційну й ділову активність в економіці, підвищити довгострокову стійкість фінансової системи та знизити вартість запозичень для національної економіки [3].

На другому етапі варто актуалізувати увагу на діяльності міста та розробити Концепцію його розвитку. У рамках Концепції основною поставленою метою є перетворення столиці на великий фінансовий центр, який сприятиме розвитку економіки всієї країни і забезпечить країні лідируючі позиції на глобальних ринках товарів, капіталу і фінансових послуг.

На всіх етапах формування МФЦ невід’ємними елементами є законодавство та інфраструктура. Широкий спектр заходів підтримки розвитку МФЦ – від регулювання руху фінансових ресурсів і створення нормативно-правової бази до реалізації інфраструктурних проектів – знаходиться в компетенції центральної влади.

Очевидно, що стратегічними пріоритетами розвитку МФЦ є такі:

- вдосконалення нормативно-правової бази та законодавства про фінансові ринки з метою забезпечення високоефективного обслуговування міжнародного руху капіталу;
- визначення факторів попиту на фінансові послуги МФЦ, підготовка і ведення класифікатора стандартних фінансових послуг;
- вибір спеціалізації МФЦ в столиці, місті;
- розробка методики оцінки розвитку фінансової інфраструктури, моніторинг розвитку.

Учасники світогосподарських зв’язків розгортають жорстку конкурентну боротьбу за просування МФЦ на території окремих країн і спрямовують зусилля на максимальне

задоволення запитів споживачів. Для формування МФЦ доцільно створити органи управління ним. Подібну практику застосовують МФЦ трансформаційного типу – Астана, Дубай, Катар [2].

На сьогоднішній день склався ряд передумов, які сприяють ослабленню ролі традиційних глобальних фінансових центрів на користь нових регіональних. Три традиційних центри світової економіки зіткнулися зі значними труднощами.

Сповільнення динаміки розвитку господарства також властиве країнам, що розвиваються, зокрема Китаю. Водночас з огляду на масштаби національної економіки та фінансових ринків найбільший потенціал розвитку мають міжнародні фінансові центри в Шанхаї і Шеньчжені (КНР), Мумбаї (Індія) [1]. Однак їхнє зростання нині стримується низкою чинників, насамперед обмеженням на здійснення валютних операцій, пов'язаних із рухом капіталу, і допуском нерезидентів до роботи на фондових біржах. Так, в Індії для отримання допуску до купівлі акцій місцевих компаній іноземний учасник повинен визнаватися «іноземним інституціональним інвестором», при цьому частка його участі в капіталі компанії не може перевищувати 5%. І хоча Китай та Індія вживають заходів зі спрощення правил діяльності нерезидентів, зберігаються бар'єри, що забезпечують стабільність внутрішніх валютно-фінансових ринків і захищають їх від припливу спекулятивного капіталу, ускладнюючи становлення в цих країнах міжнародних фінансових центрів глобального значення [4].

Таким чином, стрімкого зростання міжнародних фінансових центрів у країнах, що розвиваються, з обмеженими можливостями для створення таких конкурентоспроможних центрів, найближчим часом не очікується. Їхній розвиток відбуватиметься поступово, у зв'язку зі зростанням національної економіки і фінансового сектору.

Список літератури

1. Кузубов А.А. Перспективы развития стран БРИКС как международных финансовых центров. *Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования*. 2016. Т. 2. № 2. С. 174-182.
2. Макогон Ю.В. Місце міжнародних фінансових центрів у сучасній глобалізованій світовій економіці. *Економічний вісник Національного технічного університету України*. 2014. № 11. С. 85-90.
3. Стеценко Б. С. Особливості постіндустріальної організації фінансових ринків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 15. С. 21-25.
4. Шуба М.В. Світові фінансові центри – «серце» глобального фінансового ринку. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2014. № 3. С. 85-88.

Лобанова Є.С.

студентка факультету маркетингу та менеджменту

Іванова Т.В.

к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки,

НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМАШНІМИ ГОСПОДАРСТВАМИ БОЛГАРІЇ ТА ПОЛЬЩІ

Для економічного зростання країни варто приділяти увагу усім джерелам фінансових ресурсів, що консолідуються на цьому етапі розвитку. Варто в якості одного із таких джерел фінансів виділити домогосподарства та їх власні заощадження. Оскільки у подальшому ці кошти можуть бути залучені для розвитку економіки країни. Для аналізу було обрано 2 країни: Польща та Болгарія.

Для того, аби визначити рівень економічного розвитку Польщі, розглянемо доходи. Доходи та розподіл витрат є показниками багатства суспільства, оскільки вони показують

скільки мешканці можуть реально витратити після врегулювання зобов'язань перед державою. Звіт Головного управління статистики Польщі показує: якщо у 2004 р. видатки поглинали майже весь дохід (95,4 %), а зараз цей рівень складає лише 70 % [1].

Недостатній розвиток фінансового ринку має декілька факторів, одним із них є те, що певний відсоток домашніх господарств має неорганізовані заощадження, які ніяким чином не несуть позитивний вплив на економіку, а навпаки, призводять до загального знецінення коштів.

Проблему у формуванні заощаджень домогосподарствами можна охарактеризувати, використовуючи такий показник, як коефіцієнт концентрації доходів (Коефіцієнт Джині). Саме нерівномірний розподіл доходів у країні відіграє ключову роль у недостатній кількості заощаджень.

Згідно з даними Світового Банку, Коефіцієнт Джині у Польщі становить 31,8, в Болгарії – 37,4. Зведену діаграму представлено на рис. 1.



Рис. 1. Зведена діаграма з коефіцієнтами Джині за 2005-2016 роки
Джерело: складено на основі [3]

Постає запитання, а на що ж витрачаються кошти домашніх господарств? Структура витрат домашніх господарств Польщі за 2018 рік має певні особливості та представлена на рис. 2.

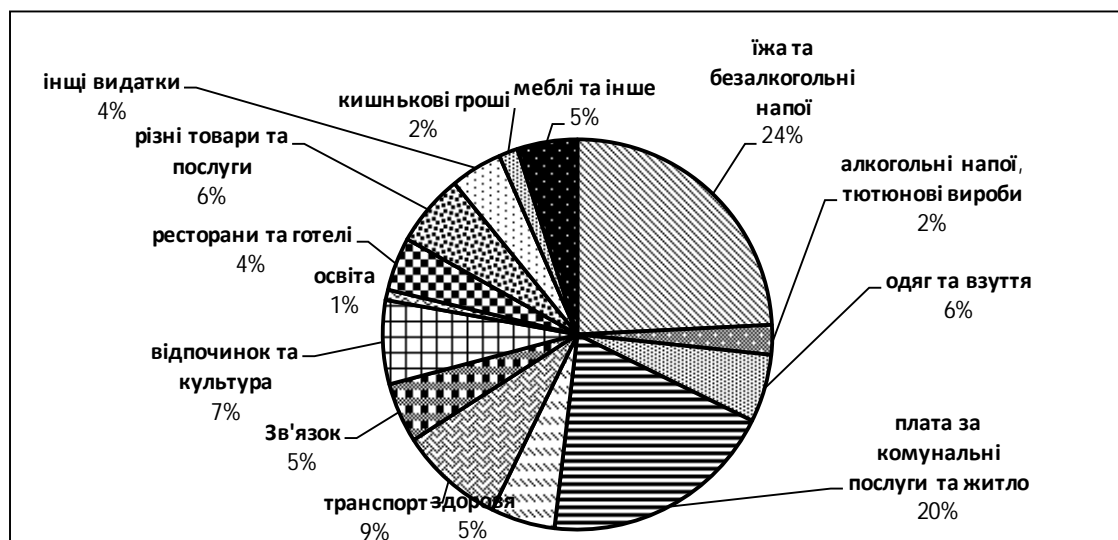


Рис. 2. Структура сукупних витрат у Польщі за 2018 рік
Джерело: складено на основі [4]

Проаналізувавши ці дані, можемо стверджувати, що поляки більшу частину своїх доходів витрачають на їжу, напої та плату за житло. Цю тенденцію не можна назвати позитивною, адже витрачаючи так багато коштів на прожиття, люди залишають вкрай мало фінансових ресурсів на освіту, розвиток та відпочинок.

Щодо Болгарії, то структура розподілу їх витрат має незначні відмінності від польської. Це пояснюється тим, що в цілому економіки Польщі та Болгарії схожі та мають ряд спільних характеристик. Для ознайомлення зі структурою сукупних витрат у Болгарії за 2018 рік, розглянемо рис. 3.

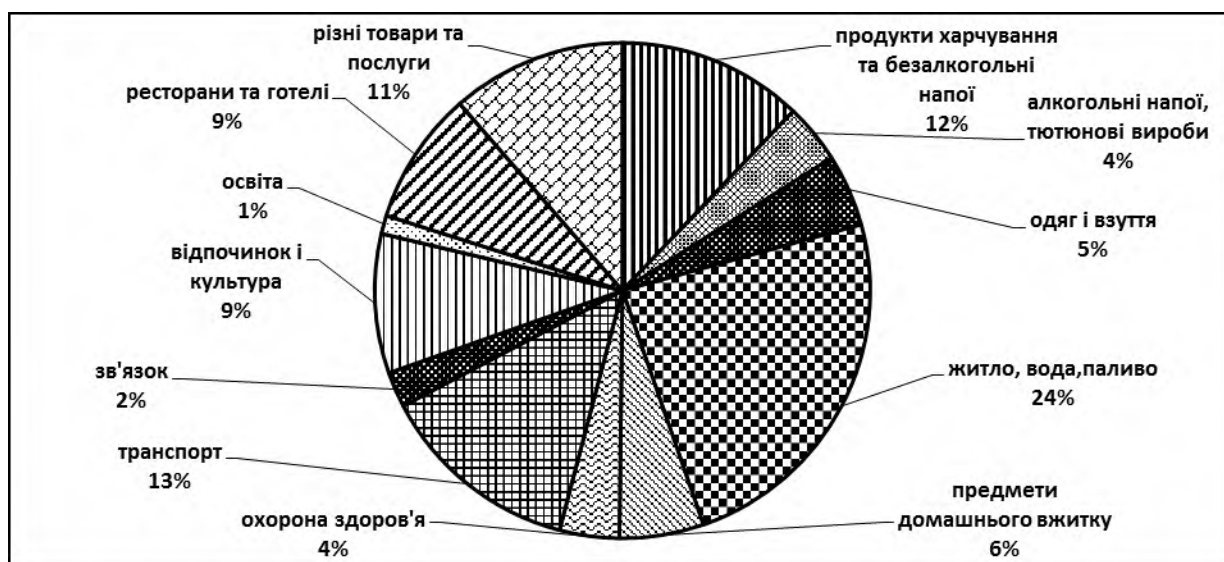


Рис. 3. Структура сукупних витрат у Болгарії за 2018 рік

Джерело: складено на основі [2]

Проаналізувавши дану діаграму, бачимо, що структура витрат у Болгарії відрізняється збільшеною часткою витрат на освіту, відпочинок і культуру, проте витрати на продукти харчування та одяг майже однакові. Це стверджує про те, що фінанси пересічного громадянина Болгарії та Польщі майже ідентичні.

У сучасних умовах зростання заощаджень населення набуває надзвичайно важливого значення – економічного, фінансового, соціального, політичного. Незначні обсяги заощаджень та низькі темпи їх нарощення гальмують соціально-економічний розвиток країни.

Прогрес же у заощаджувальному процесі спричиняє збалансована економічна ситуація у державі.

Практичне значення одержаних результатів полягає у виявленні недоліків формування та використання заощаджень домогосподарствами. Це дозволить, у результаті проведення аналізу, домогосподарствам скоригувати свої подальші дії, і в результаті ефективніше накопичувати та використовувати фінансові ресурси.

Список літератури

1. Созінова Є. І. Структурні наслідки для економіки Болгарії від інтеграції до європейського інвестиційного ринку. Держава та регіони. 2015. № 2 (12). С. 119-131.
2. Державна служба статистики Болгарії. URL: <https://www.nsi.bg>.
3. Офіційний веб-сайт Світового Банку. URL: <https://www.worldbank.org>.
4. Державна служба статистики Польщі. URL: <https://www.stat.gov.pl>.

Ляховська О.В.

к. е. н., науковий співробітник відділу проблем реального сектору економіки регіонів,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»
м. Львів, Україна

ЕКСПОРТ МОЛОКА ТА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Молочна промисловість України в останні роки зазнала негативних динамічних змін, що в основному пов'язані із зниження обсягів заготівлі молока (сировини) сільським господарством (за 2013-2019 роки обсяги заготівлі знизились на 15,68%). За останні роки (2013-2019) в Україні зросло промислове виробництво молока (на 1,33%), водночас, зменшилися обсяги виробництва масла вершкового (на 4,94%), сирів (на 25,01%) та інших молочних продуктів (на 6,69%). Як наслідок, знизився і загальний обсяг експорту молочних продуктів (за 2013-2018 роки на 4,34%). Проте, поряд із негативними тенденціями, характерним було зростання експорту таких продуктів, як масло вершкове та молоко та вершки незгущені.

За 2013-2018 роки серед молочних продуктів зріс експорт масла вершкового (у 5,79 рази), молока та вершків не згущених (у 2,64 рази) і маслянки, ферментованих або сквашених молока та вершків (у 1,73 рази). Водночас зменшився експорт сирів (на 91,50%), молочної сироватки (на 51,38%) і молока та вершків згущених (на 22,16%) (рис.1).

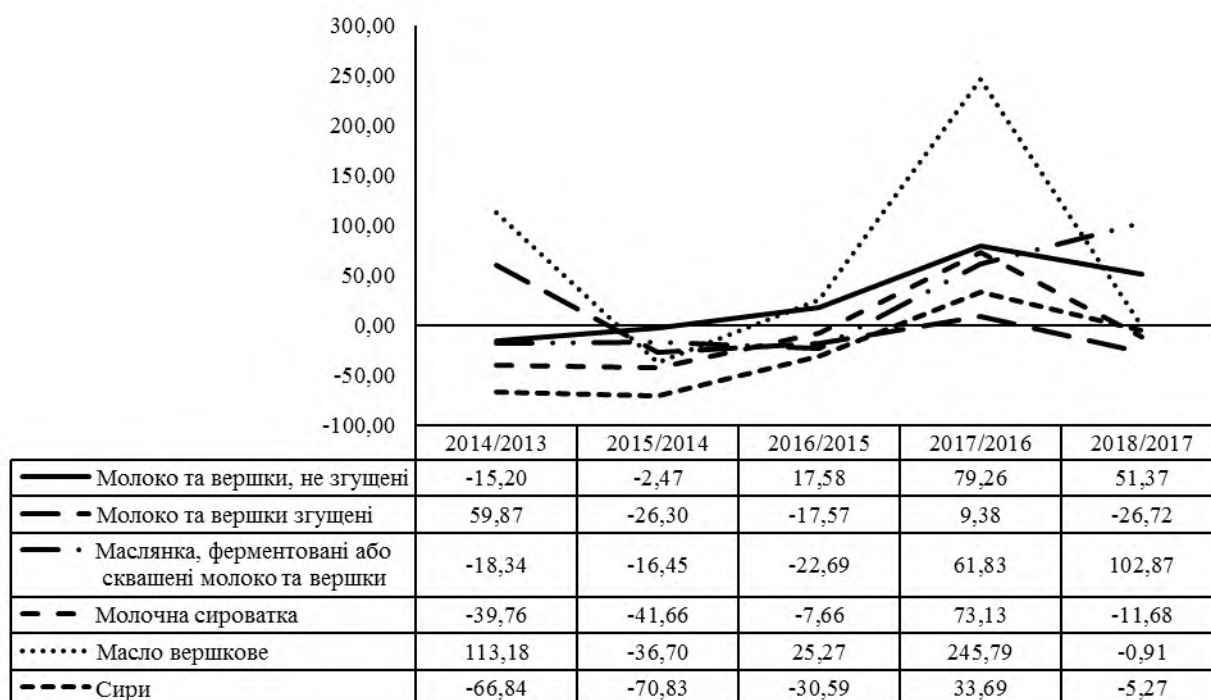


Рис. 1. Темп приросту експорту молока та молочних продуктів в Україні, %
*розраховано за даними [1]

За 2018 рік спостерігались тенденції зростання експорту маслянки, ферментованих або сквашених молока та вершків (на 102,87%) і молока та вершків не згущених (на 51,37%). Водночас зменшився експорту молока та вершків згущених (на 26,72%), молочної сироватки (на 11,68%), сирів (на 5,27%) і масла вершкового (на 0,91%).

Загалом у 2018 році Україна експортувала близько 7,45% від обсягу вироблених молока та молочних продуктів (проти 7,39% – у 2013 році). Основну частину з експортованих молочних продуктів становили масло вершкове (48,79% від обсягу експорту молока та молочних продуктів в Україні) і молоко та вершки згущених (22,40%) (табл.1).

Таблиця 1. Структура експорту молока та молочних продуктів в Україні, %

Товарна група (підгрупа)	Назва виробів	2013	2014	2015	2016	2017	2018
401	Молоко та вершки, не згущені	1,08	1,46	2,60	3,44	3,46	5,59
402	Молоко та вершки згущені	14,73	37,42	50,25	46,66	28,61	22,40
403	Маслянка, ферментовані або сквашені молоко та вершки	0,95	1,23	1,88	1,64	1,48	3,22
404	Молочна сироватка	8,58	8,21	8,73	9,08	8,82	8,32
405	Масло вершкове	4,31	14,61	16,85	23,77	46,09	48,79
406	Сири	70,34	37,07	19,70	15,40	11,54	11,68
	Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

**розраховано за даними [1]*

Зважаючи на вказані тенденції, можна зазначити, що Українські виробники молочної продукції зайняли свою певну нішу на міжнародному ринку вершкового масла та молока і вершків згущених. Проте, зниження обсягів виробництва цих продуктів негативно впливає на динаміку експорту (до прикладу, зниження темпів приросту експорт масла вершкового у 2018 році). Тому доцільно, в першу чергу, розвивати молочну промисловість загалом. Зокрема, сприяти розвитку сировинного потенціалу (розвиток молочного скотарства), якості продукції (відповідності до міжнародних стандартів), екологічному та безвідходному виробництву, стимулювати розвиток глибокої переробки молока та інше.

Окрім цього, зростанню експортного потенціалу сприятиме збільшення асортименту молочної продукції, розширення міжнародних ринків та зміцнення наявних зав'язків та інші заходи, що спрямовані на зростання та зміцнення конкурентоспроможності української молочної продукції на міжнародному ринку.

Список літератури

1. Митна статистика. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/>.

Мала М.О.

студентка кафедри міжнародної економіки, група УС-61

Корогодова О.О.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки,
НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0 НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Концепція Індустрія 4.0 з'явилася у результаті динамічного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, проникнення Інтернету у всі сфери людської діяльності, формування глобальної інноваційної екосистеми та зв'язаних з нею адитивних та когнітивних технологій, робототехніки й нейронних мереж. Впровадження технологій відповідно до всеосяжного бачення, що спрямовано на поліпшення навколишнього світу, допоможе зміцнити світову економіку і зробити чистішим довкілля. Трансформація виробництва промислових підприємств під впливом Індустрії 4.0 ставить значні виклики

перед їхньою конкурентоспроможністю не тільки на вітчизняному ринку, а й у міжнародному економічному середовищі.

Основні напрямки трансформації виробництва в період Четвертої промислової революції визначаються трьома глобальними технологічними тенденціями: мережева інтеграція, інтелектуальні технології й гнучка автоматизація. Провідним транснаціональним компаніям як лідерам промислового виробництва вдається першими використовувати зазначені тенденції та досягати переконливих результатів. Мережева інтеграція забезпечує зв'язок між окремими вузлами мережі та покращує доступ до інформації, інтелектуальні технології автоматично відстежують майбутні події й надають інформацію для прийняття рішень, гнучка автоматизація включає механізми реагування, власне, автоматизацію та дистанційне управління [1].

Промислові підприємства, які широко впровадили пілотні схеми нових технологій і інтегрували їх у виробництво, отримують значні фінансові та операційні переваги [2]. Четверта промислова революція принципово відрізняється від програм безперервного вдосконалення, що десятиліттями панували на виробничих підприємствах. Передбачається не поступовий розвиток, а якісний стрибок з виходом на нові стандарти.

Всупереч загрозам витіснення живої праці зі сфери виробництва, компанії не намагаються замінити переважну більшість робочих роботами, впроваджуючи технології Індустрії 4.0. Праця робітників на виробництві стає менш рутинною і цікавішою, різноманітнішою та продуктивнішою. На всіх етапах кар'єри працівники стикаються з новими завданнями й обов'язками, для яких потрібно властиве людині вміння гнучко приймати рішення в мінливому середовищі.

Для перетворення операційної діяльності підприємства звертаються до різних сценаріїв використання, які їм пропонує Індустрія 4.0. В середньому кожна транснаціональна структура має 10-15 сценаріїв використання, що знаходяться на пізніх етапах впровадження, і ще 10-15 – в процесі розробки [1]. Таким чином, великі промислові лідери задають нові галузеві стандарти показників операційної та фінансової ефективності, і деяким з них вдається значно перевершити власні очікування. Завдяки такому революційному підходу компанії радикально змінюють методи роботи та виходять на новий рівень ефективності, на якому вони можуть зайнятися прискореними програмами безперервного вдосконалення з використанням нових технологій і навичок Четвертої промислової революції, що безпосередньо впливає на їхню міжнародну конкурентоспроможність.

Попри поширену думку, що застаріле обладнання та інфраструктура перешкоджають інноваціям Четвертої промислової революції, більшість високотехнологічних підприємств з'явилися саме в результаті перетворення наявних компаній. На відміну від Першої, Другої та Третьої промислових революцій, Індустрія 4.0 надає можливість отримати значний ефект при певних вимогах до модернізації обладнання [1]. Тобто Індустрія 4.0 будується власне на частковій модернізації та підключенні наявних активів до мережі, їхній оптимізації вибіркового впровадження нового обладнання.

Основними проблемами в оцінюванні власної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств є низький рівень інформаційного забезпечення, відсутність чітких цілей та завдань оцінювання, інтуїтивний характер проведення оцінки, відсутність єдиної методологічної бази. Зазначені проблеми має вирішити впровадження у виробництво методів Індустрії 4.0, серед елементів якої є інтеграційні процеси, використання технологій блокчейн, великих даних та хмарних технологій, моделювання та кібербезпека.

Список літератури

1. Четверта промислова революція. Цільові орієнтири розвитку промислових технологій та інновацій. URL: <https://bit.ly/2VHZgDF> (дата звернення: 25.04.2020).
2. Войтко С., Гавриш О., Корогодова О., Моїсеєнко Т. Транснаціональні корпорації : Навчальний посібник. Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 208 с.

Мироненко А.І.

студент,

Науковий керівник: **Баторшина А.Ф.**, к. е. н.,

доцент кафедри міжнародних фінансів,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

ВПЛИВ СПАЛАХУ COVID-19 НА СВІТОВУ НАФТУ ТА СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ ПРОВІДНИМИ КРАЇНАМИ Й МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

21 квітня 2020 року вперше в історії ціна на американську нафту стала негативною. Це означає, що виробники нафти платять покупцям за те, щоб вони забрали у них товар через побоювання, що в травні може закінчитися обсяг зберігання. Попит на нафту практично вичерпався, так як ізоляція по всьому світу утримує людей всередині. В результаті нафтові фірми вдаються до оренди танкерів для зберігання надлишків нафти, що призводить до зниження цін на нафту в США. Ціна бареля West Texas Intermediate (WTI), еталона для нафти США, впала до мінус 37,63 долара за барель (рис. 1) [2].

Різке падіння в понеділок було частково обумовлено технічною стороною глобального ринку нафти. Нафта продається по її майбутній ціні, а термін дії ф'ючерсних контрактів закінчувався у вівторок. Особливість нафтових ф'ючерсів в тому, що якщо трейдер не встигає закрити контракт, то йому загрожує фізична поставка нафти. Як правило, сировина доставляється в термінал Кушинг в Оклахомі. Але він і так активно заповнюється нафтою через падіння попиту, викликаного економічним спадом і пандемією. Щоб уникнути цього головного болю, трейдери усіма силами намагалися продати свою нафту до кінця торгів у понеділок 20 квітня 2020 року (тоді закривалися травневі ф'ючерси), тим самим обвалили ціни [1].

Price per barrel of WTI



Рис. 1. Динаміка цін на нафту, дол. [2]

Червневі ціни на WTI також впали, але торгували більш ніж по 20 доларів за барель. Тим часом, Brent Crude – еталон, який використовується Європою і рештою світу, який уже торгує на основі червневих контрактів – також був слабшим, знизившись на 8,9%, менше ніж 26 доларів за барель [2].

Всього за кілька місяців пандемія коронавірусу знищила так багато палива, що мільярди людей скоротили свої поїздки, вона зробила те, що не змогли зробити фінансові

катастрофи, рецесії і війни – залишити Сполучені Штати з такою кількістю нафти, що тепер буквально немає місця для її зберігання.

Однак, спалах COVID-19 впливає не лише на американську нафту. У Росії, одному з найбільших світових виробників, галузь розглядає можливість спалювання своєї нафти, щоб прибрати її з ринку, повідомляють Reuters [3].

Норвезький нафтовий гігант Equinor (EQNR.OL) скоротив свій квартальний дивіденд на дві третини. Наступного тижня будуть представлені звіти про доходи найбільших нафтових компаній світу, включаючи Exxon Mobil Corp (XOM.N), BP PLC (BP.L) і Royal Dutch Shell PLC (RDSA.L). Очікується, що всі вони детально розкажуть про додаткові скорочення витрат, і інвестори будуть уважно стежити за тим, як ці компанії планують управляти дивідендами.

Нафтова промисловість бореться як з падінням попиту, так і з боротьбою виробників за скорочення виробництва. Ринок нав'язує свої правила всім виробникам. У всьому світі уряди і компанії готуються до закриття виробництва, і багато хто вже почав це робити.

Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) та її союзники вже взяли на себе зобов'язання добитися рекордного скорочення щоденних поставок на 10 мільйонів барелів, яке ще не повністю вступило в силу, його недостатньо для того, щоб запобігти падінню нафти нижче нуля.

У Сполучених Штатах вже оголошено про скорочення виробництва більше 600 тисяч барелів на день, а в Канаді – 300 тисяч барелів на день. Бразильська державна компанія Petrobras (PETR4.SA) скоротила виробництво на 200 тисяч барелів на день.

Однак, дані заходи мають незначний вплив, оскільки світ практично вичерпав місця, в яких можна зберігати нафту. Станом на четвер, 23 квітня, енергетичний дослідник Kpler заявив, що в даний час в усьому світі сховища на суші заповнені приблизно на 85% [3]. Також багато аналітиків говорять, що скорочення були недостатньо великими, щоб щось змінити.

В світі все ще більше сирої нафти, ніж він може використовувати. І справа не тільки в тому, чи зможемо ми її експлуатувати. Справа в тому, чи зможемо ми зберігати її до тих пір, поки обмеження в країнах не будуть достатньо ослаблені, щоб створити додатковий попит на нафтопродукти. Потужності швидко заповнюються на суші та в морі. У міру продовження цього процесу ціни, швидше за все, ще більше знизяться. Буде потрібно відновлення попиту, щоб по-справжньому змінити ринок, і це буде залежати від того, як буде розвиватися криза охорони здоров'я.

Відбуватиметься подальше скорочення поставок у міру того, як виробники приватного сектора будуть реагувати на низькі ціни, але важко уявити, щоб масштаби виробництва були достатніми для того, щоб фундаментально вплинути на ринок.

Тим не менш, не все так погано, як може здаватися на перший погляд. На противагу вищезазначеним негативним наслідкам, криза призвела до безпрецедентного зближення позицій ОПЕК і G20. Незважаючи на те, що результати такого узгодження в короткостроковій перспективі були незначними і недостатніми, середньострокові і довгострокові перспективи можуть бути доволі суттєвими. Таке узгодження свідчить про те, що досягнення глобальних угод все ще можливо навіть в контексті скорочення масштабів глобалізації та посилення націоналізму.

Угода між Саудівською Аравією, Росією і США – в якості посередника ОПЕК, ОПЕК і Великої Двадцятки – про пом'якшення цінового шоку на нафту створює прецедент для майбутньої співпраці в області глобальної енергетичної безпеки та економічного зростання. Найбільш важливим елементом цієї угоди, крім скорочення видобутку нафти, є мобілізація сторін, що мають конкуруючі інтереси, на роботу по досягненню спільної і оптимальної мети ринкової стабільності [4].

Нафта і газ як і раніше вважаються ключовими елементами економіки і відіграють важливу роль у забезпеченні процвітання для всіх (як виробників, так і споживачів). У той час як країни-виробники нафти отримують гроші від продажу кожної бочки нафти, країни-

споживачі нафти також отримують дохід від продажу нафти через систему оподаткування на державному рівні і через дивіденди в ощадних фондах, пенсійних фондах і т. п., які належать окремим громадянам. У деяких країнах доходи від таких податків використовуються для фінансування проектів створення зеленої інфраструктури.

Аналогічним чином, стосовно електроенергії надійність і безпека системи необхідні для підтримки порядку денного в галузі сталого розвитку. Загрози для інфраструктури, створювані екстремальними погодними явищами, зростаючий ризик кібератак і порушення балансу попиту та пропозиції в результаті зовнішніх потрясінь, таких як COVID-19, створюють вразливість в системі. Це може завдати шкоди суспільству в цілому. Довготривалі і системні результати можуть бути досягнуті тільки на основі збалансованого підходу, який включає економічне зростання, безпеку і надійність разом зі стійкістю, і який сприяє стабільності на енергетичних ринках.

Чи настав час для того, щоб існуючий або новий орган з енергетики став формальним або неформальним фактором, що сприяє забезпеченню енергетичної стабільності в усьому світі? Чи не час створити орган, який буде діяти на основі ринкових сил в рамках економічної й екологічної стабільності?

Для того, щоб втілити вищезазначений збалансований підхід у життя, провідним країнам-експортерам нафти та ОПЕК потрібно створити орган, який буде діяти на основі ринкових сил в рамках економічної й екологічної стабільності. До теперішнього часу процес переходу до використання енергії протікав більш повільними темпами, ніж це потребує Паризька угода, що обумовлено, зокрема, витратами перехідного періоду, фінансовими обмеженнями і втратою робочих місць в результаті такого переходу. Скорочення викидів і перехід на збалансовану енергетичну систему обійдеться в трильйони доларів США. (Нагадаємо, що 67% антропогенних викидів CO₂ відбувається в результаті виробництва, транспортування та споживання енергії) [4]. Якщо такі зміни будуть носити різкий і нескоординований характер, буде втрачено незліченну кількість робочих місць; для переміщення робочих місць у вугільній промисловості, нафтогазовій промисловості та їх виробничо-збутових ланцюжках в інші енергетичні сектори буде потрібен певний час. Занадто багато компаній збанкрутують, що вплине на дивіденди і доходи для людей і держав.

Отже, світові нафтові лідери повинні діяти зараз і ось дві вагомі причини:

1. У зв'язку з цією безпрецедентною ситуацією ми вже зараз платимо частину цих витрат. Є можливість перезавантажити систему таким чином, щоб уникнути повернення в минуле й інвестувати у відновлення, яке прискорює енергетичний перехід. Системний підхід до переходу вимагає одночасних дій щодо реалізації численних рішень, включаючи поновлювані джерела енергії, системну ефективність, циклічність економіки, скорочення викидів від викопних видів палива і формування людського капіталу для майбутньої енергетичної системи. У міру того як енергетичні компанії переглядають свої довгострокові інвестиційні стратегії, відкриваються нові перспективи.

2. Витрати на енергію у великих енергоспоживаючих країнах значно скоротилися в результаті падіння цін на нафту. Наприклад, зниження цін на сировинні товари на 4 долари призводить до економії приблизно на 5 мільярдів доларів США за видатками на імпорт для Індії, яка є третім за величиною споживачем енергії в світі [4]. В даний час країни можуть використовувати ці заощадження для реінвестування в більш диверсифіковану енергетичну систему.

Складні збої, викликані COVID-19, підкреслюють важливість стабільності на енергетичних ринках. І стабільність повинна бути вбудована в конструкцію системи, а не бути проблемою тільки після надзвичайних ситуацій. Крім того, стабільність ринку не обмежується нафтою і газом; ринок електроенергії також повинен бути стабільним.

Новий орган з регулювання енергетики може узгодити пріоритети, які часто суперечать один одному, і виділити рамки справедливого і стабільного переходу. Він може

збалансувати деякі з цих елементів, не вимагаючи економічного шоку, як COVID-19. Крім того, він може допомогти підготуватися до наслідків майбутніх катастрофічних явищ, таких, як пандемія або екстремальні погодні умови, при збереженні відкритого і конкурентного ринку.

Список літератури

1. Что такое фьючерс? Почему нефть торговалась по отрицательным ценам. URL: <https://vc.ru/finance/123171-что-такое-фьючерс-почему-нефт-торговалась-по-отрицательным-ценам>.
2. US oil prices turn negative as demand dries up. *BBC*. URL: <https://www.bbc.com/news/business-52350082>.
3. What the future may hold for oil amidst COVID-19. *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/the-week-when-oil-cost-minus-38-a-barrel-what-it-means-whats-coming-next>.
4. As coronavirus shocks the energy sector and economy, is now the time for a new energy order? *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/energy-oil-gas-electricity-sustainability-economy-covid19-coronavirus-pandemic-market-stability/>.

Нараєвський С.В.

*к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки,
НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Відновлювальна енергетика протягом останніх десяти років розвивалась швидкими темпами. Сукупне зростання встановленої потужності різних технологій відновлювальної енергетики за період 2010-2019 рр. зросло у 2,07 рази з 1 226,9 ГВт у 2010 р. до 2 536,9 ГВт у 2019 р. Зростання встановленої потужності у 2019 р. до підсумка 2018 р. становило 7,4 % [1, с. 3, 15-19].

Найбільш швидкими темпами зростання встановленої потужності відбувається у сонячній енергетиці, насамперед, у сонячній енергетиці, яка використовує для виробництва електроенергії сонячні панелі (фотовольтаїка). Інший вид технологічних рішень сонячної енергетики (концентроване сонячне випромінювання) використовується у значно менших обсягах, хоча ці технології мають ряд переваг. Найбільш поширеними технологічними рішеннями у відновлювальній енергетиці, на які припадає основна частина встановленої потужності є такі: гідроенергетика (1310,3 ГВт встановленої потужності за підсумками 2019 р. та 51,7 % загальної встановленої потужності відновлювальної енергетики); вітрова енергетика (622,7 ГВт та 24,5 %); сонячна енергетика (586,4 ГВт та 23,1 %), у тому числі сонячна енергетика – фотовольтаїка (580,2 ГВт та 22,9 %) [1, с. 20, 28, 37, 39].

З цих трьох видів технологічних рішень саме сонячна енергетика (фотовольтаїка) має найвищі темпи нарощування нових потужностей. За період 2010-2019 рр. зростання встановленої потужності у гідроенергетиці становило 1,28 рази (з 1 024,8 ГВт у 2010 р. до 1 310,3 ГВт у 2019 р.), у вітровій енергетиці – 3,44 рази (з 180,9 ГВт у 2010 р. до 622,7 ГВт у 2019 р.), у сонячній енергетиці (фотовольтаїка) – 14,4 рази (з 40,2 ГВт у 2010 р. до 580,2 ГВт у 2019 р.). Можна зазначити, що такі високі темпи зростання встановленої потужності у сонячній енергетиці (фотовольтаїка) обумовлені низькою порівняльною базою у 2010 р., відносно вітрової енергетики, і, особливо, гідроенергетики. Але уже починаючи з 2016 р. сонячна енергетика (фотовольтаїка) вийшла не перше місце не лише за темпами введення нових потужностей, а й за обсягом введення нових потужностей. Так, обсяг нових потужностей у цьому виді технологічних рішень за чотири останні роки становив: 2016 р. – 73,7 ГВт, 2017 р. – 92,6 ГВт, 2018 р. – 99,5 ГВт, 2019 р. – 97,1 ГВт. Друге місце за обсягом введених потужностей протягом цього періоду займала вітрова енергетика: 2016 р. – 50,6 ГВт, 2017 р. – 47,6 ГВт, 2018 р. – 49,4 ГВт, 2019 р. – 58,9 ГВт. Третю позицію

утримувала гідроенергетика: 2016 р. – 35,0 ГВт, 2017 р. – 30,0 ГВт, 2018 р. – 21,9 ГВт, 2019 р. – 12,8 ГВт [1, с. 20, 28, 39].

Серед окремих регіонів світу лідерами за обсягом встановлених потужностей у сонячній енергетиці (фотовольтаїка) є країни Азії (303, 1 ГВт за підсумками 2019 р. та 56,9 % загальносвітової встановленої потужності). Наступні позиції займали країни Європи (138,3 ГВт та 23,8 %) та країни Північної Америки (68,3 ГВт та 11,8 %). Інші регіони світу суттєво поступалися трійці лідерів за обсягом встановлених потужностей. За темпами зростання потужностей у сонячній енергетиці (фотовольтаїка) протягом періоду 2010-2019 рр. лідерами були країни Євразії (обсяг встановлених потужностей зріс у 1 191,2 рази), до яких фахівці Міжнародного агентства з відновлювальної енергії (International Renewable Energy Agency – (IRENA)) відносять Азербайджан, Вірменію, Грузію, Росію та Туреччину. Дві наступні позиції займали країни Південної Америки (зростання потужностей становило 146,9 рази) та країни Азії (60,1 рази). За темпами зростання у 2019 р. до попереднього року лідерами були: країни Близького Сходу (зростання становило 62,7 %), Океанія (насамперед Австралія, 40,5 %), країни Євразії (насамперед Туреччина, 26,5 %) [1, с. 39-42].

Серед окремих країн беззаперечним загальносвітовим лідером за встановленою потужністю за підсумками 2019 р. у сонячній енергетиці (фотовольтаїка) був Китай. Встановлена потужність сонячної енергетики у цій країні становила 205,1 ГВт, що складало 35,3 % загальносвітової потужності. Наступні позиції займали такі країни: Японія (61,8 ГВт, 10,7 %), США (60,5 ГВт, 10,4 %), Німеччина (50,0 ГВт, 8,4 %), Індія (34,8 ГВт, 6,0 %), Італія (20,9 ГВт, 3,6 %), Австралія (15,9 ГВт, 2,7 %), Великобританія (13,4 ГВт, 2,3 %), Франція (10,6 ГВт, 1,8 %), Південна Корея (10,5 ГВт, 1,8 %). Найвищі темпами зростання встановленої потужності серед першої десятки загальносвітових лідерів були у Індії (зростання у 535,8 рази), Китаю (у 200,7 рази), Великобританії (у 141,0 рази). У 2019 р. найвищі темпи зростання встановленої потужності до підсумку попереднього року були у Південної Кореї (47,3 %), Австралії (40,9 %), Індії (28,4 %) [1, с. 39-42].

Високі темпи розвитку та обсяги нових введених потужностей у сонячній енергетиці (фотовольтаїка) зумовлені рядом переваг, притаманних цьому виду технологічних рішень отримання електроенергії. Однією з головних переваг сонячної енергетики (фотовольтаїка) є відсутність рухомих механічних частин у збудованій станції. Це сприяє довговічності роботи фотоелектричної станції та мінімальним потребам у її обслуговуванні. У більшості випадків обслуговування зводиться до миття або чищення сонячних панелей. Але, якщо вони встановлені під кутом (не горизонтально), то, в такому випадку, потреби в їх очищенні є мінімальними [2]. Сонячні панелі можна встановлювати на дахах чи стінах будинків, споруд, на різних земельних ділянках, що є непридатними для використання у сільському господарстві чи при веденні інших видів господарської діяльності, або встановлювати їх на певній висоті над землею чи водною поверхнею, а під ними можна випасати худому, розводити рибу, чи вести інші види господарської діяльності [3].

Ще однією важливою перевагою сонячної енергетики на основі використання сонячних панелей є модульний характер станцій, що споруджуються. Мінімальна одинична потужність може дорівнювати потужності однієї сонячної панелі. Терміни будівництва та введення в експлуатацію станцій середньої потужності може становити до пів року, а потужних промислових об'єктів в межах одного року. Для порівняння спорудження генеруючих потужностей у традиційній енергетиці вимірюється роками, а одинична потужність дорівнює потужності одного енергоблоку. Наприклад у атомній енергетиці одинична потужність атомного реактору, у більшості випадків, починається від 1 ГВт, а термін спорудження може становити 5 і більше років. Вартість спорудження такого енергоблоку європейськими чи американськими компаніями оцінюється у понад 5 млрд дол./ГВт потужності.

Суттєве зниження інвестиційних витрат на спорудження енергетичних об'єктів є додатковим стимулом для їх будівництва. За оцінками фахівців Renewable Energy Policy

Network for the 21st Century (REN 21) інвестиційні витрати залежно від регіону розміщення сонячної електростанції становлять на одиницю потужності: країни Європи в межах 903-1756 дол./кВт потужності (середній рівень 1 098 дол./кВт), Китай – 878-1512 дол./кВт (879 дол./кВт), США – 1414-2362 дол./кВт (1 549 дол./кВт). Вартість виробленої електроенергії для більшості регіонів світу знаходиться в межах 5-10 центів/кВт·год [4, с. 128-129]. Нові станції збудовані з використанням найсучасніших зразків техніки укладають угоди стосовно продажу електроенергії за значно нижчими тарифами. В Індії конкурс на закупівлю електроенергії від потужностей сонячної енергетики (фотовольтаїка) близько 2 ГВт завершився на рівні 2,55 рупій/кВт·год (3,35 центів/кВт·год). Цей рівень цін є нижчим за аналогічні показники у теплової енергетиці Індії, на основі вугілля. Ще нижчі ціни були зафіксовані на конкурсі із закупівлі електроенергії у Саудівській Аравії. Конкурс проводився для закупівлі електроенергії від трьох сонячних електростанцій встановленою потужністю: Jeddah (300 МВт), Rabigh (300 МВт), Qurayyat (200 МВт). Вартість укладених контрактів знаходилась в межах 0,06-0,068 реалів/кВт·год Саудівської Аравії (1,6-1,8 дол./кВт·год) [5]. За сьогоднішнім курсом гривні до долара США (близько 27 грн/дол.) це становить 43,2-48,6 коп./кВт·год.

Сонячна енергетика України у 2019 р. розвивалась високими темпами. За обсягом встановлених потужностей за підсумками 2019 р. (5 936 МВт) Україна замала 7-ме місце серед країн Європи та 14-те місце у загальносвітовому рейтингу. Зростання потужностей до підсумку попереднього року становило 196,4 %, що було найвищим показником серед країн Європи [1, с. 40-41]. Деякі експерти енергетичного ринку України зазначають, що такий динамічний розвиток сонячної енергетики та вітрової енергетики призводить до дисбалансу енергетичного ринку України. Потужності відновлювальної енергетики України у разі їх повного використання дозволяють виробити 8,4 млрд кВт·год електроенергії, що становить близько 5,5 % від потреби економіки України. Для порівняння у деяких країнах Європи лише сонячна енергетика (фотовольтаїка) забезпечує більшу частку виробництва електроенергії: Греція – 8,2 %, Німеччина – 7,7 %. У Данії лише вітроенергетика забезпечує виробництво 48,0 % загальних обсягів виробництва електроенергії, а разом з сонячної енергетикою понад 50,0 % [4, с. 94, 118]. Подальший розвиток відновлювальної енергетики України потребує збільшення реверсивних чи акумулюючих потужностей і їхньому розвитку потрібно приділяти увагу. Можливо це потрібно робити, зобов'язавши на законодавчому рівні господарюючих суб'єктів у разі введення ними в дію нових потужностей відновлювальної енергетики (сонячної чи вітрової), забезпечувати введення певного обсягу (частки) акумулюючих потужностей для нормального балансування енергетичної системи.

Список літератури

1. Renewable Capacity Statistics 2020. *International Renewable Energy Agency (IRENA)*. Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2020. 66 p.
2. Чи варто мити сонячні панелі. *Спеціалізований ресурс про альтернативну енергетику в Україні «Eco Town»*. URL: <https://ecotown.com.ua/news/CHy-var-to-myty-sonyachni-paneli/>.
3. В Китае совместили совместили солнечную энергетику и рыбоводство. *Информационный ресурс об инновациях и передовых технологиях в энергетике «RenEn»*. URL: <https://renen.ru/v-kitae-sovmestili-solnechnuyu-energetiku-i-rybovodstvo/>.
4. Renewables 2019 Global Status Report. *Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN 21)*. Paris. REN21 Secretariat. 2019. 336 p.
5. Цены на солнечную энергию в Саудовской Аравии снизились до 1,6 цента за кВт·час. *Сайт новостей энергетике «Elektrovesti.net»*. URL: https://elektrovesti.net/70400_tseny-na-solnechnuyu-energiyu-v-saudovskoy-aravii-snizilis-do-16-tsenta-za-kvtch.

Наумов О.Б.

*д. е. н., професор, головний науковий співробітник НДІ фіскальної політики,
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна*

Наумова Л.М.

*д. е. н., професор, професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності,
Херсонський національний технічний університет*

Наумова О.В.

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ АГРОПРОДОВОЛЬЧІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ, СПРИЧИНЕНІ ПАНДЕМІЄЮ COVID-19

Пандемія COVID-19 спричинила безпрецедентну кризу не лише у сфері охорони здоров'я але й в усіх секторах світової економіки. Україна вживає комплекс заходів для стримування розповсюдження вірусу, але вони посилюють економічний спад. На даний момент ситуація характеризується великим ступенем невизначеності щодо її довго тривалості та наслідків. І серед найбільш критичних ризиків ООН вказує на небезпеку голоду для мільйонів людей у всьому світі [1].

Глобальна агропродовольча сфера вже відчула суттєвий вплив. Наприклад, європейським фермерам вже критично не вистачає сезонних працівників [2], що веде до дефіциту свіжих продуктів на ринку. Подальше посилення кризи може вплинути на глобальну продовольчу ситуацію та безпеку.

У цій ситуації, Україна має запровадити вирішальні рішучі заходи для забезпечення стабільності агропродовольчого ринку та забезпечення продовольчої безпеки.

Метод дослідження було визначення складу глобальних викликів та загроз агропродовольчій системі України, що виникли у поточній ситуації та окреслити шляхи їх вирішення.

МВФ визначив склад найбільш вагомих викликів для світової економіки у зв'язку із пандемією COVID-19 [3]. Вони стосуються погіршення фінансового стану, відтоком активів, проблеми у фірм та домогосподарств, рецесію на прикордонних ринках, та ринках, що розвиваються, зростання заборгованості тощо.

У цьому контексті, спробуємо виокремити та конкретизувати виклики для агропродовольчої сфери України. До них, на наш погляд, слід віднести такі:

1. Головним викликом є рецесія у економіці, значне зниження темпів зростання ВВП, скорочення аграрного та промислового виробництва. Це відбулося як під дією внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Насамперед гостро відчувається згортання внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції, що найбільш відчутно відбилося на малому агробізнесі та особистих підсобних господарствах населення.

2. Зміна геополітичної ролі України. Країни-партнери після закінчення пандемії будуть спрямовувати зусилля, насамперед, на вирішення власних внутрішніх проблем. Це ставить під загрозу надання міжнародної підтримки у вирішення багатьох політичних, економічних та соціальних питань, у тому числі й тих, що пов'язані із розвитком агрофери.

3. Скорочення експорту аграрної продукції та сировини, що є наслідком стагнації зовнішніх ринків. Для України, яка має економіку, орієнтовану на експорт, у частці якого сільськогосподарська продукція займає майже 46% [4], це є дуже серйозним випробуванням.

4. Скорочення обсягів інвестування у агропродовольчу сферу. Багато виробників відчувають проблеми у фінансуванні її діяльності, отриманні коштів в борг, яка за обсягами, так і за умовами фінансування.

5. Загострення соціальної ситуації на селі. Скорочення реальних доходів населення. Зростання рівня безробіття на селі, оскільки тисячі трудових мігрантів повернулися в Україну з країн ЄС та інших країн світу.

6. Подальше скорочення попиту на агропродовольчу продукцію, викликане скороченням доходів споживачів.

7. Коливання цін на агропродовольчу продукцією, що ускладнює планування, веде до несподіваних втрат виробників та трейдерів.

Нині ще не можна точно передбачити, як надалі буде розвиватися ситуація та врахувати всі можливі фактори, що визначатимуть її у майбутньому. Але можна виділити основні напрямки, на які слід орієнтуватися при її вирішенні.

Разом економічну та агропромислову політику необхідно спрямовувати на мінімізацію наслідків шоку COVID-19 та забезпечення планомірного швидкого відновлення після контролю пандемії. Це завдання вимагає міжнародної координації дій із основним торговельними партнерами та організаціями-донорами – Світовим банком, МВФ, ЄС, які готові надавати Україні допомогу, але лише за умов дотримання попередніх домовленостей й угод, продовження реформ [5].

Деякі автори вказують на непослідовність та непрофесіоналізм вжитих обмежувальних та регулюючих заходів та наголошують на необхідності посилення протекціоністських заходів [6]. Але такі дії держави йдуть у розріз із вимогами міжнародних фінансових установ та іноземних партнерів, що Україна не може собі дозволити у нинішній ситуації.

Основними напрямками вирішення проблем, викликаних кризою мають бути такі:

- моніторинг, контроль та обмін інформацією між владою, виробниками та іноземними партнерами для оцінки ситуації та координації дій;
- полегшення доступу виробників до фінансових ресурсів, всіяке сприяння активізації інвестицій у галузь;
- розвиток ринку сільськогосподарських земель;
- надання аграрним товаровиробникам податкових та митних преференцій;
- консультативна допомога у прогнозуванні та подоланні всіх видів ризиків аграрного виробництва;
- стимулювання конкуренції.

Частково ці напрямки продиктовані рекомендаціями та прогнозами Світового банку, який готовий надати безпрецедентну допомогу Україні [7].

Слід також вказати, що криза, окрім суто негативних наслідків, відкриває й певні можливості для України. В умовах згортання аграрного виробництва в багатьох країнах світу та, навіть, цілих макрорегіонах, Україна може отримати доступ на нові ринки, значно розширити свій експортний потенціал. Але це вимагає всіякої системної підтримки виробників державою, розвитку зовнішньоторговельної інфраструктури.

Список літератури

1. ООН б'є на сполох: світ може зіткнутись з масштабним голодом через пандемію корона вірусу. URL: <https://mind.ua/news/20209537-oon-b-e-na-spoloh-svit-mozhe-zitknutis-z-masshtabnim-golodom-cherez-pandemiyu-koronavirusu>.
2. From Spain to Germany, Farmers Warn of Fresh Food Shortages. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-03-27/from-spain-to-germany-farmers-warn-of-fresh-food-shortages?srnd=premium-europe>.
3. Global Financial Stability Report: Chapter 1 April 2020. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2020/04/14/global-financial-stability-report-april-2020>.
4. Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0220_u.htm.
5. Amanda Paul, Vasyl Filipchuk The impact of COVID-19 on the EU's neighbourhood: Ukraine. URL: <http://www.epc.eu/en/Publications/The-impact-of-COVID-19-on-the-EUs-neighbourhood-Ukraine~31202c>.
6. Danylyshyn B. The peculiarities of economic crisis due to COVID-19 pandemic in a developing country: case of Ukraine. URL: <https://businessperspectives.org/component/zoo/the-peculiarities-of-economic-crisis-due-to-covid-19-pandemic-in-a-developing-country-case-of-ukraine>.

Нестерова А.А.

*к. э. н., доцент кафедры международных экономических отношений,
Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Становление Беларуси как независимого, демократического государства сопровождалось либерализацией процедур въезда и выезда граждан Республики Беларусь. Это способствовало активному включению страны в мировые миграционные процессы, в том числе и в мировой рынок труда. Соответственно выросла угроза миграционной убыли трудоспособного населения и усиления процессов депопуляции. Последнее определило принятие со стороны государства превентивных мер по предотвращению данных угроз.

В результате реализации ряда государственных миграционных и демографических программ миграционная и демографическая ситуация стабилизировалась. Так, за последние 25 лет эмиграционный поток из Республики Беларусь сократился в 3,7 раза. Если в 1994 г. из республики выехало 56,5 тыс. чел., то в 2018 г. – всего 15,2 тыс. чел., в 2019 г. – 22,5 тыс. чел. (минимум – в 2010 г., 6,9 тыс. чел.). И наоборот, численность прибывших мигрантов постоянно увеличивается. В 2005 г. численность прибывших мигрантов составила 13,0 тыс. чел., а в 2019 г. – 34,8 тыс. чел. (максимум с 2000 г.) [1] (рис. 1).

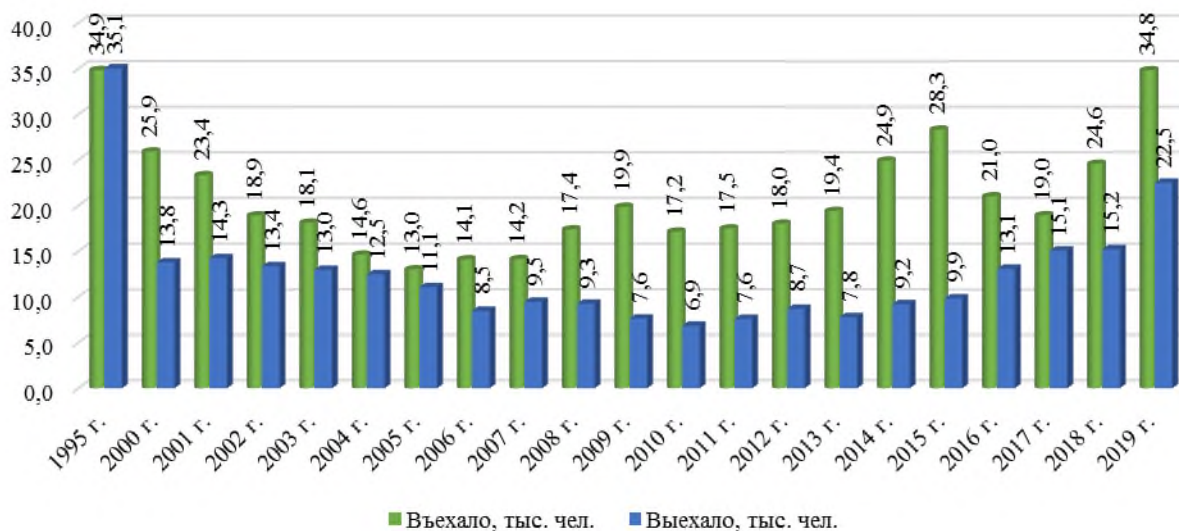


Рис. 1. Общие итоги внешней миграции населения Республики Беларусь за период 1995-2019 гг.

За 2000-2019 гг. суммарное положительное сальдо миграции населения Республики Беларусь составило 175,6 тыс. чел. Однако есть проблема качественного состава миграционного потока. Уезжают из Беларуси люди более молодые и образованные, а приезжают менее образованные и в более старших возрастах.

Для Республики Беларусь характерна в последние годы трудовая эмиграция. Так, за границей, в основном в России, трудятся около 500 тыс. белорусов. Страну покидают как высококвалифицированные специалисты – врачи, программисты, педагоги, так и представители рабочих специальностей (строители, водители). В структуре мигрантов преобладают высоко-квалифицированные специалисты с высшим, средним специальным и профессионально-техническим образованием. Так, в течение 2015-2018 гг. доля прибывших

в Республику Беларусь квалифицированных мигрантов составила 47-66%, среди ушедших удельный вес названной группы был еще выше – от 70 до 76%.

Динамика миграции квалифицированных специалистов в 2015-2018 гг. представлена на рис. 2.

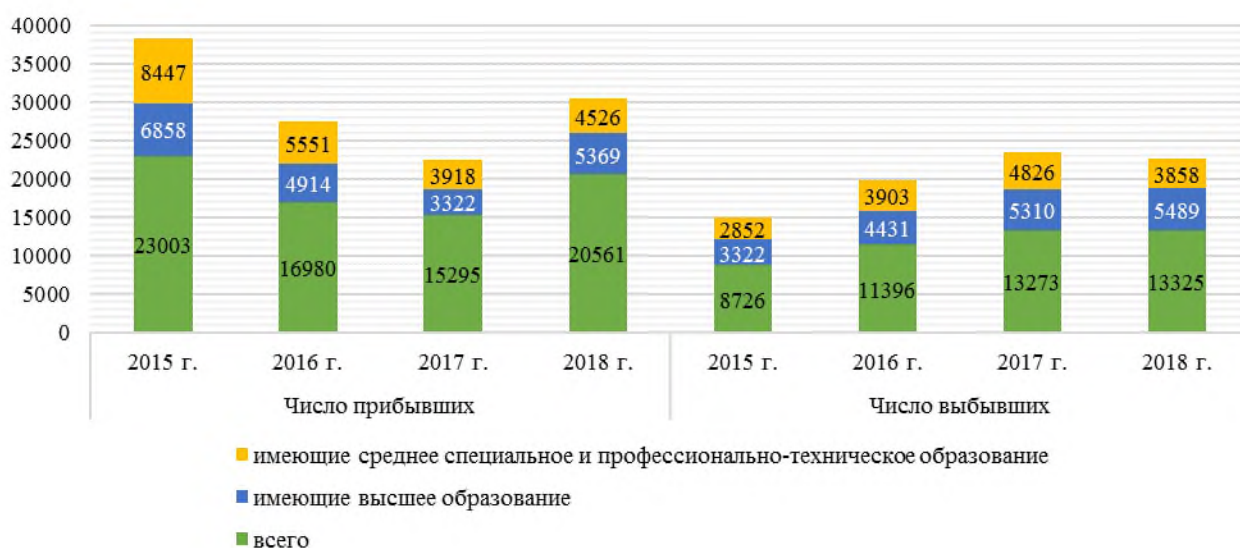


Рис. 2. Динамика миграции квалифицированных специалистов в/из Республики Беларусь в 2015-2018 гг., чел.

Если взять активный трудоспособный возраст с 25 до 49 лет, то ситуация в 2018 г. в этом возрасте из страны уехали 7733 человека, а въехали 6162. Пенсионеров же приехало более чем в два раза больше, чем покинуло страну.

В соответствии с официальными данными МВД Республики Беларусь, в последнее время белорусы стали чаще уезжать на заработки за рубеж. Так, в 2011 г. выехало на заработки на основе подписанных договоров 5522 чел., в 2018 г. – в два раза больше – 11093 чел. (рис. 3).

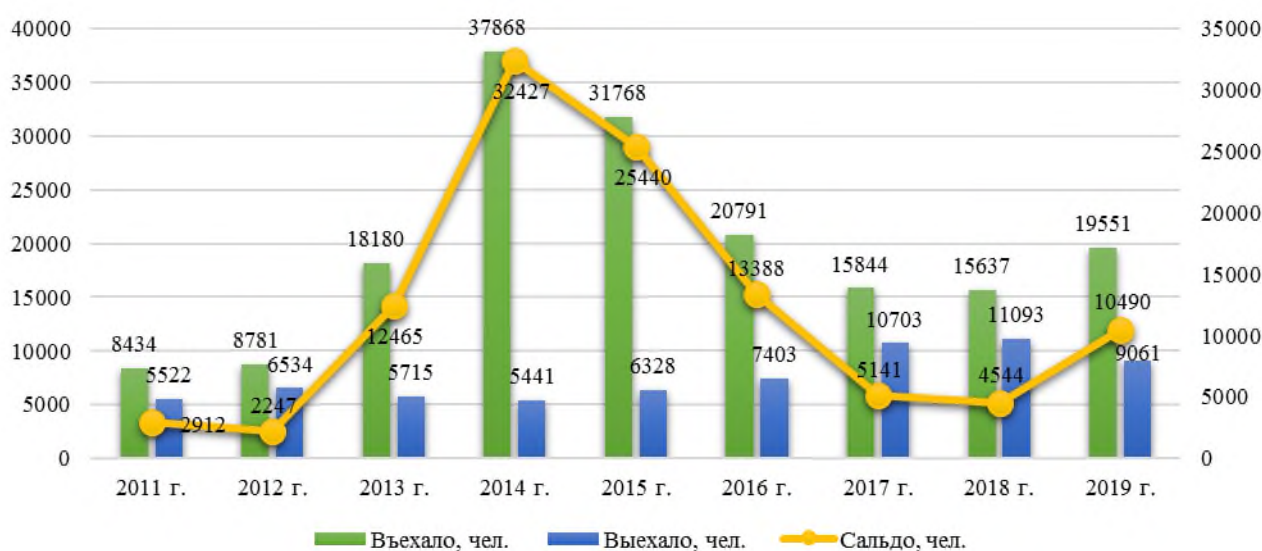


Рис. 3. Динамика въезда и выезда официально зарегистрированных трудовых мигрантов в/из Республики Беларусь в 2011-2019 гг., чел.

Статистические данные говорят, что белорусские трудовые мигранты переориентировались с России на Польшу. Так, в 2011 г. в Россию выехало на заработки 4237 чел. (76,7% всех официально зарегистрированных трудовых мигрантов), в 2014 г. их число достигло 4774 чел. (87,7%), а в 2018 г. при 4978 чел. выехавших их доля сократилась

до 44,9%. В 2011 г. в Польшу выехало только 224 чел. (4,1%), в 2018 г. – уже 3181 чел. (28,7%). Не противоречит этим данным и информация Министерства труда и социальной политики Польши. В 2015 г. белорусам было выдано 1893 разрешения на работу, в 2016 г. – 4870, а в первой половине 2017 г. этот показатель уже увеличился до 4456 чел. С 8 чел. до 1289 чел. вырос за этот период выезд на заработки в Литву, доля этих трудовых мигрантов увеличилась с 0,1% до 11,6% [2].

Активнее всего на заработки по-прежнему выезжают в Россию. В 2019 г. российский рынок труда принял, по данным МВД, 4173 чел., на втором месте по популярности у белорусов находится Польша (1606 чел.), на третьем – Литва (1260 чел.). Во все эти страны за год сократилось число трудовых мигрантов из нашей страны. В топ-5 стран, в которые чаще всего выезжают на заработки белорусы, также входят Чехия (782 чел.) и Германия (450 чел.). В США в поисках работы уехал 295 белорусов (рисунок 4) [3].

За последнее десятилетие наиболее нежелательные изменения наблюдались среди исследователей высшей квалификации. Так, доктора наук, занятые в научной сфере, своего пика численности достигли в 2000 г. – 819 человек. В последующие годы общая численность докторов наук начинает сокращаться. За период 2006-2017 гг. численность докторов наук, выполняющих научные исследования и разработки, уменьшилась на 113 человек, или на 14,9%. Это же можно сказать и о кандидатах наук, численность которых за этот же период уменьшилась на 317 человек, или на 10,0%.

Отсутствие в науке достаточного числа молодых докторов и кандидатов наук и незначительная доля докторов наук и кандидатов наук средних возрастов при одновременном преобладании в их составе лиц пенсионного возраста может негативно сказаться на перспективах развития белорусской науки и повышения ее конкурентоспособности. Этот вывод остается верным даже при констатации наличия в кадровом составе национальной науки значительной доли исследователей до 29 лет и некоторого роста за последние годы численности возрастной группы 30-39 лет. Анализ показывает, что даже при этих положительных моментах в белорусской науке не пополняется самая продуктивная для научной деятельности возрастная группа исследователей – 40-49 лет. Последнее свидетельствует о том, что значимая часть молодежи даже из тех исследователей, которые имеют кандидатскую степень, уходит из науки в другие высокодоходные сферы деятельности или уезжают за рубеж.

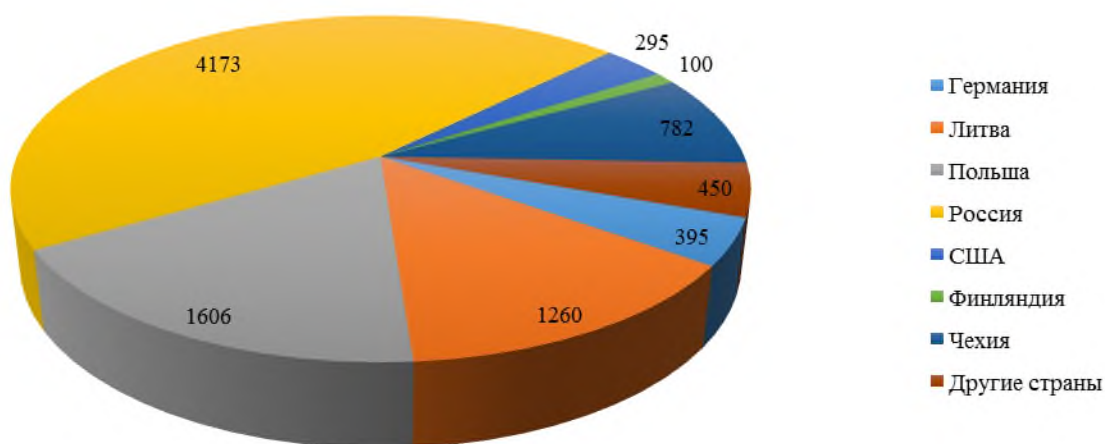


Рис. 4. Численность официально выехавших из Республики Беларусь в 2019 г. трудовых мигрантов по странам, чел.

Таким образом, на основании приведенных данных о миграционных потоках и складывающейся демографической ситуацией Республика Беларусь сталкивается с дефицитом

трудовых ресурсов, оттоком высоко-квалифицированных кадров (так называемая «утечка умов») и неминуемым технологическим отставанием. И ключевым элементом стратегии миграционной политики Республики Беларусь является сохранение демографического и трудового потенциала, обеспечение трудовыми ресурсами спроса на рынке труда.

Увеличение значимости миграции в политическом, экономическом и демографическом развитии общества определяет необходимость выработки действенной государственной миграционной политики и социально-экономических механизмов эффективного регулирования миграционных процессов в Республике Беларусь. Не менее актуальной в настоящее время является задача совершенствования системы регулирования внешней трудовой миграции и минимизации ее негативных последствий для ряда отраслей национальной экономики.

Список литературы

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь: Статистический сборник / Пред. ред. колл. И.В. Медведева. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. 429 с.
2. Мурина Е. Стоит ли Беларуси искать пути привлечения трудовых мигрантов? *Ежедневник*. URL: <https://ej.by/news/society/2019/10/01/stoit-li-belarusi-iskat-puti-privlecheniya-trudovyh-migrantov.html>. (Дата доступа: 16.03.2019).
3. Учет трудящихся-эмигрантов и трудящихся-иммигрантов. *Департамент по гражданству и миграции МВД Республики Беларусь*. URL: <https://mvd.gov.by/ru/page/uchet-trudyashihsya-emigrantov-i-trudyashihsya-immigrantov>. (Дата доступа: 20.04.2020).

Нестерова А.А.

к. э. н., доцент кафедры международных экономических отношений

Рябова В.В.

студентка 4 курса,

Белорусский государственный университет,

г. Минск, Республика Беларусь

ПРИСОЕДИНЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К ВТО: ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Всемирная торговая организация (ВТО) является единственной глобальной международной организацией, занимающейся правилами торговли между странами. В его основе лежат соглашения ВТО, заключенные и подписанные большинством торговых стран мира и ратифицированные в их парламентах.

Основным условием присоединения новых стран к многосторонней торговой системе – приведение их национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями соглашений, действующих в рамках ВТО.

В рамках процесса присоединения страна-кандидат готовит и представляет в Секретариат сведения о действующих механизмах регулирования внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности, а также информацию, характеризующую все аспекты торговой и экономической политики страны, которые касаются многосторонних соглашений ВТО. Информация представляется в форме Меморандума о внешнеторговом режиме. Данный документ становится основой для детального рассмотрения в рамках Рабочей группы заявки о присоединении к ВТО.

Вступление Республики Беларусь в ВТО может иметь как позитивные, так и негативные последствия для различных сфер национальной экономики. При вступлении в ВТО на повестку дня встает главный вопрос, как максимально использовать потенциальные преимущества членства в этой организации и в то же время минимизировать негативные последствия присоединения к ней. Эти проблемы касаются как стратегии страны в целом, так и производителей в частности [1]. Общие выгоды идентичны тем, которые получает

любая страна после присоединения к ВТО. Прежде всего, членство в ВТО следует расценивать как уникальную возможность еще сильнее интегрироваться в мировую экономику, и получить недискриминационный доступ к рынкам 164 стран. На данный момент примерно 98 % от всего всей мировой торговли регулируется правилами ВТО. Республика Беларусь также получит возможность защиты национальных экономических интересов на внешних рынках на основе международно-признанных прав, возможность отстаивать национальные интересы благодаря применению многосторонних механизмов справедливого решения споров, действующих в рамках ВТО. Наряду с этим, главные положительные эффекты можно ожидать от действия дополнительных стимулов для проведения необходимых внутренних реформ. Создание цивилизованных условий конкуренции и прозрачного правового поля должно стимулировать общее ускорение структурных реформ. Этому способствует, как уже отмечалось ранее, приведение национального 56 законодательства в соответствие нормам и правилам ВТО. Повышение прозрачности государственной политики, устранение значительного количества персональных преференций освободит торговлю от административного давления [2].

Потенциальные выгоды для отраслей, товарных рынков и предприятий могут появиться в результате изменений экономической среды. В их числе: - снижение коммерческих рисков за счет установления более стабильного режима торговли; - сокращение транспортных затрат вследствие гарантирования свободы транзита товаров по территории стран-членов ВТО, что будет содействовать снижению себестоимости белорусской продукции и соответственно повышению конкурентоспособности товаров; - уменьшение потерь от дискриминационных мероприятий в рамках антидемпинговых расследований; - снижение торговых барьеров, которое будет способствовать удешевлению сырья и расширению рынков сбыта для белорусских товаропроизводителей, что может обеспечить дополнительный прирост объемов производства; - защита товаропроизводителей (в первую очередь химической продукции) в ходе антидемпинговых расследований в соответствии с правилами ВТО [3, с. 32]. Также членство Республики Беларусь в ВТО приведет к более предсказуемой инвестиционной среде. Что будет содействовать привлечению капиталовложений в конкурентоспособные, ориентированные на экспорт секторы белорусской экономики. Например, есть расчет на увеличение притока иностранных инвестиций в производство продукции легкой промышленности, как это случилось во Вьетнаме и Китае, когда после присоединения к ВТО в их текстильные отрасли пришел значительный капитал. В свою очередь, отмена ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование для легкой промышленности будет способствовать модернизации и повышению конкурентоспособности предприятий легкой промышленности. Следует также отметить, что по оценкам Всемирного Банка, присоединение Беларуси к ВТО должно привести в среднесрочной перспективе непосредственно к увеличению реальных доходов на 8,2% в год (4% ВВП), а в долгосрочной перспективе – до 16% в год (7,8% ВВП) [4]. Однако практика большинства стран, вступивших в ВТО, особенно развивающихся, показывает, что этими преимуществами они не в состоянии воспользоваться автоматически, сразу же после присоединения. Этому должна предшествовать длительная, упорная работа. На начальном же этапе любая страна-новичок сталкивается с некоторыми трудностями и потерями. Присоединение к ВТО обостряет внутренние экономические проблемы, а правительство в неблагоприятных условиях не всегда в состоянии принять адекватные меры. Одним из наиболее серьезных негативных факторов является то, что многие белорусские производители окажутся не готовыми к довольно жесткой международной конкуренции. Присоединение к ВТО потребует от отечественных товаропроизводителей значительной напряженной работы в условиях роста конкуренции со стороны зарубежных предприятий, и при этом в краткосрочной перспективе неизбежны определенные потери. Обострение среди производителей конкурентной борьбы как за потребителя, так и за инвестора, трудности в связи со свободным ценообразованием на рынке товаров и услуг, предоставление товарам

любой страны-члена ВТО равных возможностей на внутреннем рынке, ограничение и даже запрет отдельных форм господдержки – все это означает, что для предприятий начнется весьма сложный период деятельности. Одним из самых болезненных является вопрос о государственной поддержке промышленных предприятий и сельского хозяйства. ВТО в своих правилах не отрицает такую возможность, но, признавая определенное вмешательство правительств в экономику своих стран, эта организация регулирует использование субсидий с тем, чтобы уменьшить их отрицательное воздействие. Предпочтение отдается тем формам господдержки национальных производителей, которые направлены на решение социально-экономических задач и оказывают минимальное влияние на рынок. А в Республике Беларусь уровень государственной поддержки сельского хозяйства остается на достаточно высоком уровне. Участие Республики Беларусь в деятельности ВТО потребует также определенных валютных затрат на выплату взносов в регулярный бюджет этой 58 организации, оплату расходов, связанных с участием делегаций Беларуси в работе органов ВТО, и проведением разного рода переговоров. В рамках складывающейся многополярной торгово-экономической системы Республике Беларусь следует учитывать возможные трудности и риски, но преувеличивать их тоже не следует. Возникающие на этом пути сложные задачи не могут быть аргументом против вступления в ВТО. Представляется, что грамотная политика по подготовке к вступлению в ВТО позволит минимизировать эти риски путём проведения системных реформ

Список литературы

1. Официальный сайт Евразийского экономического союза. URL: <http://www.eaeunion.org/> (Дата доступа: 25.03.2020).
2. Официальный сайт Государственного таможенного комитета Республики Беларусь. URL: <http://www.customs.gov.by> (Дата доступа: 25.03.2020).
3. Внешняя торговля Республики Беларусь в условиях вступления в ВТО и евразийской интеграции / А.Е. Дайнеко [и др.]; науч. ред. А.Е. Дайнеко; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. Минск: Беларус. навука, 2013. 245 с.
4. Всемирный банк. URL: www.vsemirnyjbank.org. (Дата доступа: 01.03.2020).

Полякова Ю.В.

д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин

Олашин М.М.

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри кримінального права та процесу,
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У МИТНІЙ СПРАВІ

Сучасний розвиток міжнародного співробітництва у митній справі з метою регулювання міжнародної торгівлі та уніфікації норм зовнішньоекономічної співпраці потребує розробки інформаційного та інституційно-правового забезпечення – обміну інформацією, укладання спільних угод, участь у міжнародних організаціях.

Під митно-тарифною політикою розуміють комплекс заходів, спрямованих на забезпечення економічного суверенітету країни, охорони державних кордонів, реалізації зовнішньоекономічної стратегії через сферу митних відносин. За допомогою митно-тарифних регуляторів держава коригує товаропотік і географічну структуру експорту та імпорту з урахуванням довгострокових цілей розвитку країни, забезпечення макроекономічної стабільності, підтримання платіжного балансу, стабільного курсу національної валюти, але основними завданнями митно-тарифної політики є: створення оптимальних умов для конкуренції між національними й іноземними виробниками; нормативно-правове

забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю і регулювання товарообміну на митній території; участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту ринку України; стимулювання розвитку економіки; сприяння здійсненню структурної перебудови і реалізації інших завдань економічної політики; забезпечення належного рівня надходжень до державного бюджету країни згідно чинного законодавства.

Митна політика у сфері зовнішньоекономічних зв'язків загалом відбивається у двох моделях, які втілюють загальні підходи до міжнародної торгівлі, – це протекціонізм і вільна торгівля. Загалом практична політика є поєднанням елементів протекціонізму та вільної торгівлі. При цьому важливо відмітити, що протекціонізм завжди має національний характер, тоді як політика лібералізації торгівлі переважно є результатом взаємних домовленостей держав на двосторонній або багатосторонній основі. Відмітимо, що політика вільної торгівлі більше відповідає задачі найбільш ефективного використання сприятливих умов для розвитку економіки в цілому, а політика протекціонізму використовується для розв'язання конкретних завдань, які найчастіше пов'язані з вирішенням тих чи інших економічних проблем. Проте, незважаючи на всі відмінності, кінцева мета і тієї, і іншої політики однакова – формування найбільш сприятливих умов для участі країни у міжнародному поділі праці та факторів виробництва.

Загалом існують певні формальні критерії відкритості економіки, проте до них слід ставитися умовно. По-перше, завжди необхідно враховувати особливості економіки та зовнішньої торгівлі конкретної країни. По-друге, кількісний і якісний аналіз торговельних обмежень не завжди можна вкласти у стандартні рамки.

Інтеграція митних відносин України і ЄС повинна проявлятися в укладанні договорів і угод з різних питань, виробленні єдиних тарифів, погоджених систем опису і кодування товарів, у створенні загальної системи управління, яка буде запроваджувати митні правила, норми і процедури регулювання зовнішньоекономічної діяльності [2].

Протягом формування митно-тарифної політики Україна використовувала механізми тарифного регулювання і міжнародний досвід його застосування. На першому етапі (1991-1993 рр.) зовнішньоекономічна система характеризувалася практично повною відсутністю митно-тарифного регулювання. Для другого етапу (1994-1995 рр.) розвитку національної системи митно-тарифного регулювання характерне оподаткування експортно-імпортних операцій здебільшого з фіскальних міркувань. На третьому (1996-1998 рр.) запроваджуються механізми, спрямовані на захист вітчизняної промисловості від іноземної конкуренції. На четвертому (1999-2005 рр.) приділялася увага вдосконаленню митно-тарифного регулювання відповідно до міжнародних стандартів митного регулювання та вимог ГАТТ/СОТ. На п'ятому етапі (2006-2010 рр.) активізувалася співпраця України із СОТ, відбувалася поступова лібералізація імпортного та експортного тарифів. Шостий період (з 2010 р.) характеризується посиленням контролю за правильністю визначення митної вартості, класифікації і країни походження товарів. Протягом всіх періодів змінювалось та удосконалювалось і вітчизняне законодавство, що регулює митну політику в Україні, зокрема, Закон України “Про участь України у Митній конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенції МДП 1975 року)” (1994 р.), Закон України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту” (1998 р.), Закон України “Про приєднання України до конвенції про тимчасове ввезення” (2004 р.), Митний кодекс України (2012 р.), Закон України “Про митний тариф” (2013 р.) та інші.

Пріоритетами реформування вітчизняної митної системи стають зменшення часу для проведення митного оформлення та формування інноваційної форми митного контролю, що притаманна високорозвиненим країнам. Серед ключових інновацій митної діяльності визначають впровадження системи електронного декларування, побудову автоматизованої системи аналізу та керування ризиками, введення інституту уповноваженого економічного

оператора. В рамках інтернаціоналізації митного співробітництва налагоджується активна співпраця з низкою митних адміністрацій країн-членів Всесвітньої митної організації [1].

Стосовно української економіки визначено такі ключові тенденції й ризики, які в найближчій перспективі визначатимуть особливості застосування й спрямованість інструментів митного регулювання: торгово-економічні санкції, інтернаціоналізація торгівлі, зростання частки енергетичних товарів у загальній структурі світової торгівлі, посилення ролі міжнародних торгово-економічних об'єднань, забезпечення країнами продовольчої й екологічної безпеки [3].

Зазначене вище свідчить про поступове формування інституційно-правового базису функціонування митно-тарифного регулювання відповідно до міжнародних стандартів, адаптацію провідної європейської практики митного регулювання, інтеграцію національної економіки в глобальне економічне середовище. Однак, важливим, на нашу думку, є адаптація вимог Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. Також митна політика має спрямовуватися на зближення країн шляхом спрощення та уніфікації митних процедур відповідно до світових стандартів та захист економічних інтересів України.

Список літератури

1. Гуменюк О. Еволюція системи митно-тарифного регулювання. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2018. Вип. 14. С. 784-791.
2. Зайцев В. Митна політика України в контексті євроінтеграційних відносин. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 2. С. 43-47.
3. Сабадаш В., Казбан А. Орієнтири національної митної політики в умовах торгово-економічної інтеграції. *Mechanism of Economic Regulation*. 2014. № 2. С. 123-133.

Redko K. Yu.

PhD, senior lecturer, International Economy Department

Ahmadreza Zare

Student of YS-82,

National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Kyiv, Ukraine

HOW COSTA RICA BECAME ONE OF THE LEADING COUNTRIES IN TACKLING ENVIRONMENTAL PROBLEMS?

Costa Rica is aiming to be 100% carbon neutral by 2021 decades from many other countries, also 99% of its electricity already is producing from renewable energy sources [1].

Good democracy contains some important indicators such as freedom of media which can bring us good critics and of course more knowledge of the society and decisions that government chose for manage different situations. The other indicator can be different parties working powerful and useful and show people their thoughts and solutions for problems and educated people whom vote wisely and have a better understanding about different fields. Costa Rica stands in the 10th place of world press freedom index [2] and 9 different parties have places in the 57 seats parliament of Costa Rica and one independent person. And these good results can be the consequences of having a good also free democracy and working medias and parties that show us that in a long run democracy always pays off for a country.

These facts can make us figure out that this country is doing an amazing job in many fields which show us why they belong in a high place in happiness indicator but of course there are some factors which caused these goals to be achieved and were basics of these improvements.

Tourists can help this country with GDP, we should know that Costa Rica could change its solely agricultural economy to what it is now and only 4.6% of their GDP depends on that area, like many advanced countries about 70 percent of their GDP comes from services and about 20 by industrial sectors [3]. They have 2.7 percent of inflation which is near ideal rate that can bring them

economic growth with control on prices. The public debts though are 57.1% of the GDP. The governmental spending from GDP is usually about 17 percent [4].

From 1981 that GDP of this country was 2.624 billion dollars changing of economics structure of the country and caring about their environment to now that they have about 60.13 billion dollars it was a hard way progress and it seems successful one, although there are still problems which they should notice and solve (fig.1).

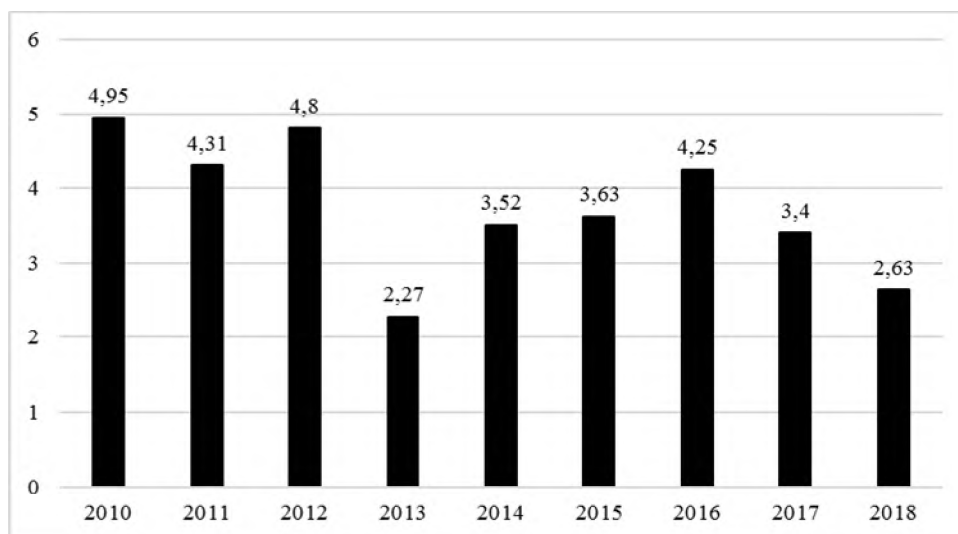


Fig. 1. Costa Rica: Economic growth: the rate of change of real GDP

Costa Rica, June 2019: The price of electricity is 0.164 U.S. Dollar per kWh for households and 0.219 U.S. Dollar for businesses which includes all components of the electricity bill such as the cost of power, distribution and taxes. For comparison, the average price of electricity in the world for that period is 0.14 U.S. Dollar per kWh for households and 0.12 U.S. Dollar for businesses. [5]

Costa Rica had electricity coverage of 99.4% of its territory, of which 95% is from clean energies. However, according to the Law, ICE (*Instituto Costarricense de Electricidad*) the Costa Rican Public Electric Utility is guaranteed the decisions about who can produce and sell electric power, in a way that allows that entity to keep monopolistic practices. The Hydroelectric contributes 66% of the SEN, with 150 existing electrical plants. 17% from wind and Thermal energy contributes in less than 1% to the SEN with 25 existing electrical plants. The biomass contributes 1% of the SEN, with 4 existing electrical plants. ICE contributed to total generation with 66%, the private generators with 24%, and the remaining 10% was produced by the distribution companies [5].

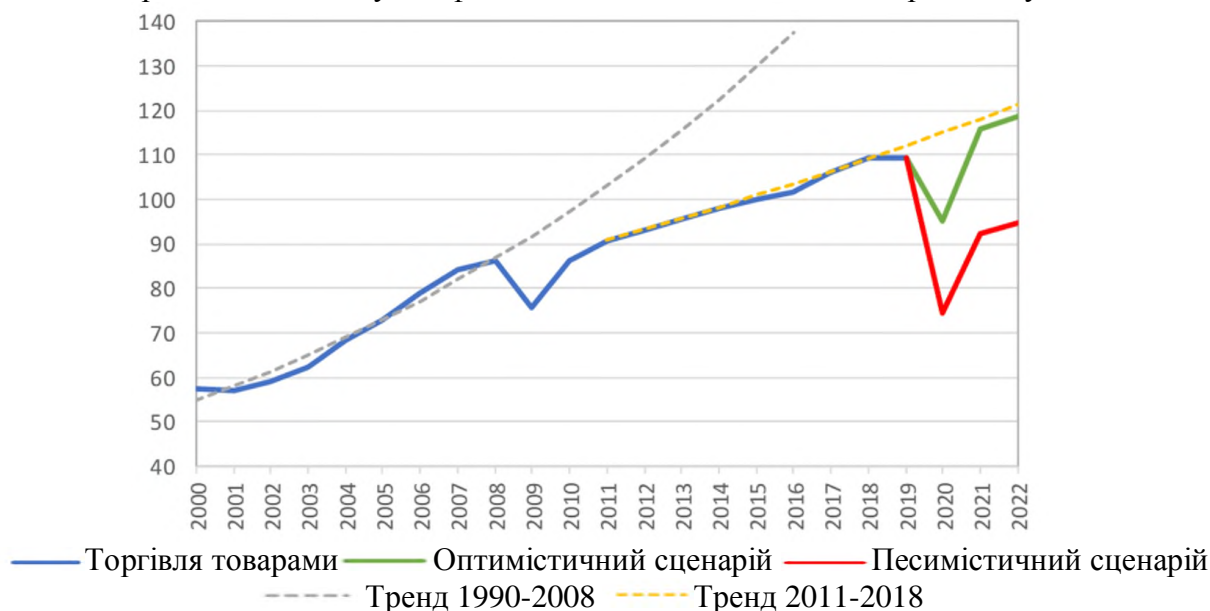
References

1. Carbon neutral future? Costa Rica is showing us the way. Ways to Change the World. Retrieved from: <https://www.youtube.com/watch?v=yAZxYONrYd8>.
2. 2019 World press freedom index. Retrieved from: <https://rsf.org/en/ranking/2019>.
3. Costa Rica GDP and Economic Data. Retrieved from: <https://www.gfmag.com/global-data/country-data/costa-rica-gdp-country-report>.
4. Costa Rica: Government spending, percent of GDP. Retrieved from: https://www.theglobaleconomy.com/Costa-Rica/government_size/.
5. Costa Rica electricity prices. Retrieved from: https://www.globalpetrolprices.com/Costa-Rica/electricity_prices/.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПАНДЕМІЇ ДЛЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ І ШЛЯХИ ЇХ НІВЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ

Спалахи епідемій у світі майже завжди негативно впливали на експортний потенціал окремих країн чи регіонів, однак нещодавня пандемія COVID-19 завдала величезного удару по всій світовій торгівлі і вивела дослідження впливу пандемій на розвиток світової торгівлі на інший рівень. Дана тематика дослідження стала актуальною значно раніше під час попередніх спалахів SERS, Ebola, H1N1, тощо, але масштаби поширення нового вірусу визначають надзвичайну важливість дослідження цієї теми з метою мінімізації потенційних негативних наслідків і кризи світової торгівлі.

Значні масштаби падіння світової торгівлі зумовлені безпрецедентним характером кризи в галузі охорони здоров'я та невизначеністю щодо її точного економічного впливу. Провідні вчені уже сьогодні прогнозують, що спад, швидше за все, перевищить спад у торгівлі, спричинений глобальною фінансовою кризою 2008-2009 років, як наведено у рис. 1. Також, зараз важко спрогнозувати очікуване відновлення у 2021 році, яке значною мірою залежить від тривалості спалаху та ефективності політичних заходів країн світу.



**Рис 1. Обсяг світової торгівлі товарами, 2000-2022 роки
Індекс 2015=100**

Джерело: [1]

Як наведено у рис. 1, незначний спад світової торгівлі відбувся ще у 2019 році (до поширення вірусу) під впливом уповільненого економічного зростання і зростання торгівельної напруги. Світова торгівля товарами за рік незначно знизилася на -0,1% в обсягах після зростання на 2,9% у попередньому році. Вартість світового товарного експорту у доларовому еквіваленті у 2019 знизилась на 3 % до 18,89 трлн дол. США. Щодо світової торгівлі комерційними послугами, то її частка зросла у 2019 році, при цьому експорт у доларовому вираженні збільшився на 2% до 6,03 трлн дол. США [1].

Економічні наслідки пандемії COVID-19 неминуче викликають порівняння зі світовою фінансовою кризою 2008-2009 років. Ці кризи в деяких аспектах схожі, але водночас дуже різні. Як і в 2008-2009 роках, уряди знову використовують механізми

грошово-кредитної та фіскальної політики для протидії спаду та надання тимчасової підтримки доходів бізнесу та домогосподарств. Але обмеження на переміщення та соціальне дистанціювання для уповільнення розповсюдження захворювання означають, що пропозиція робочої сили, транспорт та подорожі сьогодні підлягають безпосередньому впливу, чого не було під час фінансової кризи 2008-2009 років. Під впливом пандемії цілі сектори національних економік закриті, включаючи готелі, ресторани, роздрібну торгівлю, туризм та значну частку виробництва. За цих обставин прогнозування вимагає сильних припущень щодо прогресування захворювання та більшої залежності від оціночних, а не повідомлених даних.

Варто зазначити, що і за оптимістичного, і за песимістичного сценаріїв всі регіони світу зазнають двозначного зниження експорту та імпорту до 2020 року, за винятком "Інших регіонів" (до складу яких входять Африка, Близький Схід та Співдружність Незалежних Держав (СНД), включаючи асоційовані та колишні держави-члени). Це відносно невелике оцінене зниження експорту пов'язане з тим, що країни з цих регіонів сильно покладаються на експорт енергопродуктів, попит на які не сильно залежить від коливання цін. Якщо пандемію вдасться взяти під контролем, і торгівля знову почне розширюватися, більшість регіонів можуть зафіксувати двозначні підйоми в 2021 р., приблизно 21% за оптимістичним сценарієм і 24% за песимістичним сценарієм – хоча і з набагато нижчої бази, як наведено у табл. 1 [1].

Таблиця 1. Обсяг торгівлі товарами і реальний ВВП, 2018-2021 роки ¹
Річний % зміни

	Історичні дані		Оптимістичний сценарій		Песимістичний сценарій	
	2018	2019	2020	2021	2020	2021
Обсяг світової торгівлі послугами ²	2,9	-0,1	-12,9	21,3	-31,9	24,0
Експорт						
Північна Америка	3,8	1,0	-17,1	23,7	-40,9	19,3
Південна і Центральна Америка	0,1	-2,2	-12,9	18,6	-31,2	14,3
Європа	2,0	0,1	-12,2	20,5	-32,8	22,7
Азія	3,7	0,9	-13,5	24,9	-36,2	36,1
Інші регіони ³	0,7	-2,9	-8,0	8,6	-8,0	9,3
Імпорт						
Північна Америка	5,2	-0,4	-14,5	27,3	-33,8	29,5
Південна і Центральна Америка	5,3	-2,1	-22,2	23,3	-43,8	19,5
Європа	1,5	0,5	-10,3	19,9	-28,9	24,5
Азія	4,9	-0,6	-11,8	23,1	-31,5	25,1
Інші регіони ³	0,3	1,5	-10,0	13,6	-22,6	18,0
Реальний ВВП та ринкові валютні курси	2,9	2,3	-2,5	7,4	-8,8	5,9
Північна Америка	2,8	2,2	-3,3	7,2	-9,0	5,1
Південна і Центральна Америка	0,6	0,1	-4,3	6,5	-11,0	4,8
Європа	2,1	1,3	-3,5	6,6	-10,8	5,4
Азія	4,2	3,9	-0,7	8,7	-7,1	7,4
Інші регіони ³	2,1	1,7	-1,5	6,0	-6,7	5,2

¹ Цифри на 2020 та 2021 роки – прогнози

² Середнє значення експорту та імпорту

³ Інші регіони включають Африку, Близький Схід та Співдружність Незалежних Держав (СНД), включаючи асоційовані та колишні держави-члени

Джерело: [1]

Ще два аспекти, що відрізняють поточний спад від фінансової кризи 2008-2009 років, - це роль ланцюгів вартості та торгівля послугами. Торгівля прогнозовано найбільше

знизиться в галузях, що характеризуються складними зв'язками ланцюгів вартості, особливо в електроніці та автомобільній продукції. За даними Організації економічного співробітництва та розвитку, частка іноземної доданої вартості в експорті електроніки становила близько 10% для США, 25% для Китаю, понад 30% для Кореї, більше 40% для Сінгапуру та понад 50% для Мексики, Малайзії та В'єтнаму [1]. Імпорт основних виробничих ресурсів, ймовірно, буде перерваний соціальним відстороненням, що призвело до тимчасового закриття фабрик у Китаї, а також зараз активно спостерігається в Європі та Північній Америці. Подібні складні розриви ланцюгів поставок можуть статися внаслідок локалізованих катастроф, таких як урагани, цунамі та інші економічні зриви. Управління зривом ланцюга поставок є викликом як для глобальних, так і для місцевих підприємств і вимагає розрахунку ризику та економічної ефективності з боку кожної компанії.

Світова торгівля послугами прогнозовано зазнає найбільшого впливу COVID-19 через встановлення транспортних та туристичних обмежень та закриття багатьох закладів роздрібною торгівлі. На відміну від товарів, неможливо здійснити запас послуг, які можна було б скласти та відновити пізніше. Як результат, зниження торгівлі послугами під час пандемії може стати довготривалим. Варто зазначити, що деякі послуги можуть виграти від кризи. Це стосується послуг інформаційних технологій, попит на які процвітає, оскільки компанії намагаються дати можливість працівникам працювати вдома і людям віддалено спілкуватися.

Незважаючи на закриття кордонів, важливо підтримувати торгові потоки під час пандемії COVID-19. Торгівля товарами та послугами відіграватиме ключову роль у подоланні пандемії наступними способами: шляхом забезпечення доступу до основних медичних товарів (включаючи матеріали для їх виробництва) та послуг, що допомагають стримувати пандемію та лікувати постраждалих; забезпечення доступу до їжі в усьому світі; забезпечення фермерів необхідними кормами (насіння, добрива, пестициди, обладнання, ветеринарна продукція) на наступний урожай; підтримання робочих місць та економічної активності в умовах глобальної рецесії [2].

Також, під час кризи органам державної влади важливо підтримувати експортерів для збереження робочих місць та валютних надходжень, зокрема шляхом:

- зняття заборон, кількісних обмежень та податків на експорт;
- спрощення регулятивного механізму і покращення внутрішнього середовища для потенційних експортерів (з точки зору інфраструктури, регулювання і доступу до фінансових ресурсів, страхування, фіскальної політики);
- перегляду заявок на експорт, ліцензій та дозволів, та вилучення тих, які не потрібні для підтримки ринку;
- відшкодування експортерам, які сплатили значні суми ПДВ, очікуючи на надходження при експорті, що відтермінувався у зв'язку з пандемією.
- сприяння інформаційно-просвітницькій та рекламній діяльності щодо реалізації експортного потенціалу підприємств;
- аналізу попиту на закордонних ринках та виявлення найбільш перспективних з них;
- впровадження нових сучасних механізмів представництва зовнішньоекономічних інтересів підприємств за кордоном;
- формування механізму впровадження результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, налагодження випуску нових видів продукції з метою її експорту на зовнішній ринок;
- покращення умов для залучення інвестиційних коштів з метою модернізації експортоорієнтованих виробництв;
- удосконалення нормативно-правового забезпечення у напрямі підтримки експортерів під час їх участі у тендерах за кордоном;
- розвитку та впровадження сертифікації, управління і контролю якості.

Більшість світових експортерів уже відчули на собі кризу ліквідності, спричинену пандемією та її наслідками, коли міжнародні подорожі призупинені, світові центри торгівлі

майже повністю закриті, а закордонні уряди застосовують суворі нові правила. Продавати товари та послуги на ринках за кордоном стало набагато складніше. Дієвим механізмом нівелювання негативних наслідків пандемії та захисту своїх працівників стало ведення своїх операцій віддалено.

Експортерам варто розглянути і зважити використання наступних основних ресурсів та рекомендацій, які допоможуть успішно керувати експортом віддалено у цей складний час:

- використання сучасних технологій для підвищення якості віддаленої співпраці та продуктивності. Серед таких інструментів виділимо: засоби відеоконференцій (FaceTime, Skype, WebEx, Microsoft Teams, Zoom тощо), хмарні сховища (Dropbox, Google Drive тощо), Messaging (Slack, Zoho Cliq, Flock, Spaces тощо), веб-інструменти управління проектами (Wrike, Basecamp, Asana тощо);
- звернення до надійних інтернет-ресурсів для отримання останньої достовірної інформації: у часи швидких змін, коли уряди впроваджують нові правила та положення майже щодня, необхідно озброїтися найновішою інформацією для захисту інтересів бізнесу. Експортерам важливо своєчасно відстежувати відповідні веб-сайти прикордонних служб, торгових палат, торгових організацій тощо;
- підвищення ефективності спілкування з експортними ринками та партнерами: важливо вчасно ознайомлюватися з прогнозами та думками митних посередників, експедиторів, імпортерів, дистриб'юторів, партнерів та клієнтів ланцюгів поставок і каналів збуту;
- активне використання цифрових платформ торгівлі, B2C та B2B ринків;
- зміцнення зв'язків з іншими компаніями по всьому світу та забезпечення надійної позиції у глобальних виробничих мережах;
- підвищення якості, наукоємності, інноваційності та конкуренто-спроможності продукції та послуг.

Список літератури

1. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. *World Trade Organization Data*. URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm (дата звернення: 26.04.2020).
2. Running your export business remotely during the COVID-19 pandemic. *Export Development Canada*. URL: <https://www.edc.ca/en/article/running-export-business-remotely.html> (дата звернення: 26.04.2020).
3. Do's and Don'ts of Trade Policy in the Response to COVID-19. *World Bank Group Trade and COVID-19 Guidance Note*. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/509521585605825305/pdf/Do-s-and-Don-ts-of-Trade-Policy-in-the-Response-to-COVID-19.pdf> (дата звернення: 26.04.2020).

Сидор Г.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
м. Чортків, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ МИТНОГО ПРОСТОРУ

У сучасних умовах формування митного простору є вагомим фактором усвідомлення того, що неможливим є його ізольоване існування від інших країн світу. Безпосередньо митний простір стосується таких питань:

- забезпечення безпеки кордону та митної території;
- захист національних інтересів (оскільки однозначно інтеграція у митний простір потребує від країни поступитися частиною власних національних інтересів);
- суверенітет тощо.

Паралельно із розвитком митної справи відбувалося становлення митного простору країни, тому його основні характеристики залежали від внутрішньої економічної політики та

інтеграційного курсу держави. Митний простір характеризується циклічністю розвитку та йому притаманні такі стадії:

- формування (синхронізація процесів);
- розвиток (пришвидшення);
- рецесія (сповільнення, стабілізація);
- депресія (дезінтеграція і десинхронізація).

Пропонуємо визначити ознаки, характерні для митного простору:

- відкритість до взаємодії з іншими підпросторами гео економічного простору;
- неоднорідність простору як у часовому, так і функціональному та територіальному вимірах;

- низький рівень координації та взаємодії дій між державними органами. Це, з нашої точки зору, одне з найбільш проблемних питань національного митного простору, яке потребує вирішення;

- наявність потенційних джерел злочинності та конфліктів;
- незбігання інтересів глобального митного простору з національними інтересами тощо.

Розглянемо принципи митного простору:

- прозорості. Цей принцип можна назвати одним із основоположних, оскільки він передбачає публічність та відкритість митного простору, інформаційну доступність до результатів його функціонування;

- уніфікованості. Цей принцип передбачає застосування єдиних норм, принципів та правил для забезпечення функціонування простору;

- стабільності. Простір має бути прогнозованим, хоч він не може бути незмінним. Цей принцип має відповідати очікуванням суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та має бути спрямований на створення надійного підґрунтя функціонування простору. Порушення принципу стабільності несе численні ризики та виклики для митного простору та його суб'єктів;

- раціональності. Форма багатостороннього співробітництва та функціонування простору в глобальному середовищі потребують раціонального підходу до його організації та відповідальності за прийняття рішень;

- системності. Цей принцип виступає головним методологічним підґрунтям функціонування митного простору, який пропонує розглядати його як динамічну багаторівневу систему із внутрішньою будовою та сформованими взаємовідносинами в межах цілого;

- ефективності. Цей принцип дає можливість оцінювати характеристики функціонування простору з попереднім роком, визначати співвідношення затрачених ресурсів із отриманими результатами.

Розглянемо функції митного простору:

- регулююча, яка залежно від наслідків впливу поділяється на дестимулювання та стимулювання;

- контролю, зумовлена необхідністю забезпечення контролю за переміщенням осіб, товарів, предметів через митний кордон. Функція контролю на рівні глобального простору виявляється у контролі за виконанням країнами взятих на себе зобов'язань у межах дво- та багатосторонніх угод;

- фіскальна, яка полягає у забезпеченні надходжень до Державного бюджету в процесі здійснення контролю за переміщеннями через митний кордон країни;

- соціальна, спрямована на зростання добробуту населення, забезпечення екологічно безпечних умов проживання, збереження культурних цінностей, тобто визначає роль митного простору у дотриманні вимог соціалізації;

- економічна, спрямована на забезпечення економічного зростання та розвитку;

- інтеграційна – забезпечує взаємну інтеграцію країн, передбачає інтеграцію митного простору одного рівня із просторами такого самого або інших рівнів.

Детермінантами митного простору є чинники, які характеризують його середовище, впливають на його формування та визначають ефективність функціонування, які виявляються у наступному:

- зменшенні випадків порушення контрабанди та митних правил;
- підвищенні соціальних умов проживання населення. Мається на увазі підвищення контролю за якістю товарів, що надходять у країну, тощо;
- зростанні надходжень від оподаткування операцій з переміщення предметів і товарів через митний кордон країни;
- розширенні економічної інтеграції країни у глобальний простір.

Збалансованість митного простору може бути: параметричною, функціональною та інституційною. Параметрична збалансованість відображає динамічну збалансованість планових та фактичних показників. Функціональна збалансованість митного простору відображає узгодженість показників, що відображають реальний стан митного простору. Інституційна збалансованість митного простору передбачає узгодженість дій усіх суб'єктів простору на різних рівнях.

Слід зазначити проблеми, які, з нашої точки зору, перешкоджають збалансуванню митного простору:

- лобіювання у процесі глобальної інтеграції власних інтересів економічно розвиненими країнами;
- поява у міжнародній торгівлі нових лідерів, наприклад Китаю, партнерських зв'язків, центрів сили;
- відсутність економічного інтересу між країнами або надмірна торговельна взаємозалежність країн тощо.

Список літератури

1. Сидор Г.В., Кульчицька С.М. Митний простір: сучасна інтерпретація. *Економіко-управлінські аспекти трансформації та інноваційного розвитку галузевих і регіональних суспільних систем в сучасних умовах* : матер. Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (11-12 квіт. 2019 р.). Івано-Франківськ, 2019. С. 264-266.
2. Сидор Г.В., Кульчицька С.М. Митний простір України в умовах глобалізації. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки* : зб. наук. статей за матер. V Всеукр. наук.-практ. конф., (11-12 квіт. 2019 р.) : у 2-х ч. Дніпро : НМетАУ, 2019. Ч. 1. С. 106-108.
3. Сидор Г.В. Оцінювання активності країн у митному просторі. *Модернізація економіки України: основні тенденції та проблеми* : колективна монографія / за ред. Кульчицької Н.Є. Чортків: ЧННІПБ, 2020.

Choulli Salma
*PhD Student in HRM,
Management institute
Miskolc, Hungary*
Dr. Kunos H.I.
*Associate Professor, Head of Department of Management,
University of Miskolc
Miskolc, Hungary*

AN OVERVIEW THE MOROCCAN ECONOMY AS AN EMERGING ECONOMIC POWER

Economic diplomacy is increasingly associated with the overall development strategy. This phenomenon is particularly relevant to developing countries that face multiple challenges in integrating into the global economy. One of these countries, Morocco relies on its economic

diplomacy to boost its economic growth and balance its trade balance. The notion of economic diplomacy is relative and difficult to define, as it differs according to the countries and the actors involved and is defined not by its instruments, but by the economic problems that give it its content.

The economic activities include not only interstate relations, but also relations between districts and other players in the globalized economy. The New Economic Diplomacy. It's the set of mechanisms and practices adopted by individuals or groups, state or non-state, for the purpose of achieving the economic objectives of a State through the use of political means, or to achieve the political objectives through the use of economic means. It is not public ambition that is lacking in Morocco's economy. It is enough to be convinced to appreciate Tanger Med, this port recently extended, welcoming 8000 companies and logistic gate opened on Africa by the strait of Gibraltar: Rare are the African countries which can have pride in such an infrastructure.

Above all, public procurement and tourism have fueled an average growth rate of around 3 to 4% in recent years: a rate certainly appreciable, but below the miraculous African rates that would give Morocco the status of a real emerging economic power. Gateway to Africa for Western companies with remarkable political stability, ease of recruitment and talent, dynamism of banks and export to the rest of the continent, strong tourism and real estate sectors: the strengths of the Moroccan economy are well known; but it is also necessary to wonder what the weaknesses are and especially how Morocco can reach the rank of real emerging African power.

In the first place, it should be noted that Moroccan economic successes can be attributed either to the public power or to some private groups close to power. The latter, unlike other African countries, have not been able to rely on a mining or energy rent but remain too concentrated. It is the emergence of a business bourgeoisie at the service of the modernization that the country needs; the Nobel prize winner in economics (1971) Simon Kuznets said: "It is this elite that first triggers the wave. prosperity that will eventually lift other small and medium-sized vessels" [5]. This propelling role of growth and prosperity played by a Schumpeterian bourgeoisie is a prerequisite for higher growth. The second point is that of efficient and smart taxation. The percentage of taxes in total profits (Doing Business report) is 50%, where African emerging countries are already around 30%. A more prosperous Morocco should optimize its taxation, if only to allow the emergence of this new business bourgeoisie. The last point is more macroeconomic. Abnormally low inflation is directly correlated with a growth rate of bank credit limited to between 2 and 5% per annum (against 20% for some African countries): the circulating money supply is too controlled, the credit too small, compared to what would be the ambitions of an emerging power in strong growth. The economic policy is quite conservative, turned towards the fight against inflation, limiting the growth potential of the Moroccan economy in favor of price stability. This position has become anachronistic to the extent that the Moroccan economy is far from being in full use of its resources. A more growth-oriented policy, associated with a less timorous, more diversified entrepreneurial class beyond traditional sectors, is the key to making Morocco the new African economic success.

The Moroccan economy produces more innovation results (outputs) compared to its level of investment in innovation (inputs), which enables it to efficiently convert investments in innovation into more efficient products and services which results better quality. The importance of investment in Morocco does not translate into growth and job creation, according to the World Bank, which pushes to revise the development model to give more importance to the private sector. The country, recognizes analysts, rose to the 60th place of Doing Business ranking (established by the institution of Bretton Woods, it evaluates the quality of the business environment) [2]. A good progression for the kingdom, which ten years ago, was 129th in the same index. Investments in Morocco do not create enough jobs, according to the World Bank. The importance of investment in Morocco does not translate into growth and job creation, according to the World Bank, which pushes to revise the development model to give more importance to the private sector.

The kingdom has also put in place policies to improve its attractiveness, and gradually enriched its economy in new sectors such as offshoring, automotive, aeronautics and electronics, said the study. Other countries, such as Colombia, the Philippines and Turkey, are doing better in terms of growth, despite significantly lower levels of investment.

Countries that have managed to take off economically have managed to maintain annual per capita GDP growth rates well over 4% for decades. In the Moroccan kingdom, this rate did not exceed 2.9% between 2000 and 2017, a little better than the average of 1.6% recorded between 1990 and 2000. Worse still: in terms of job creation, these huge investments fail to absorb unemployment, one of the biggest problems in the country. "Only 17% of the working-age population has a formal job, and less than 10% in the private sector," says the World Bank. Between 2012 and 2016, the working-age population grew by an average of 270,000 per year, while the economy as a whole could only create 26,400 net new jobs per year [4].

Analysts at the World Bank have also deconstructed the composition of investments and note that the public sector is the largest investor in the country via the various public companies, with more than 50% of investments. "These investments were partly expensive, with a questionable price-performance ratio. While a large number of investments have been made in infrastructure, whose social and economic effects can only be fully observed in the long term, projects selected for public funding sometimes do not take sufficient account of efficiency and may not maximize the impact on productivity and job creation," notes the study.

In Morocco, economic growth is mainly driven by established, often well-connected businesses, not by start-ups, unlike in more developed countries. Moroccan SMEs do not enjoy a favorable environment with fair competition, well-trained human resources and adequate access to finance. "Except for enterprises established in free zones through foreign direct investment (FDI), young firms generally have not managed to compete with established ones or to create employment in significant proportions", develops the World Bank, which regrets in its report the lack of information concerning companies. The Washington-based institution recalls the need for a redesign of the country's development model. "The existing growth based on the very high rate of fixed public capital accumulation is not sustainable. Morocco can not only rely on capital accumulation to catch up with higher-income countries, as this would require ever greater investment, jeopardizing macroeconomic stability," warns the report's drafters.

The head of the IMF mission in Morocco welcomes the reforms already undertaken by the kingdom but believes that there are still measures to adopt for accessibility to the labor market and the fight against inequality. In its July 16 report, the International Monetary Fund (IMF) estimates that the implementation of simultaneous labor market and entrepreneurship reform could add 2.5 points of GDP growth and reduce unemployment by 2, 2% [3].

Morocco not only exports phosphates to Africa but also fertilizers and services related to agriculture. In the banking sector, Moroccan institutions are also offensive, particularly in West Africa. Moroccans are very conscious of their need to diversify their external partners, if only because Europe is not so dynamic at the moment. There is also growing interest from various countries in Morocco, especially in Asia.

Trade with Arab countries remains weak compared to that with the European Union. The Agadir Agreement, with Tunisia, Egypt and Jordan, is part of the logic of South-South integration. However, this agreement had no significant effects on the volume of trade between the signatory countries. In addition, Morocco's deficit vis-à-vis the other countries of the agreement has increased, mainly with Egypt and Tunisia, and reached 3.7 billion dirhams in 2013.

An agreement has also been signed between Morocco and Turkey, which provides for immediate access of industrial products of Moroccan origin to the Turkish market, while customs duties and import taxes on Turkish products will be phased out over a period of ten years. This agreement favored the increase in the overall volume of bilateral trade, with however a growth of Moroccan imports from Turkey at a rate much faster than that of exports to Turkey, which resulted in a widening of the deficit, which reached 8.2 billion dirhams and at a coverage rate of only 30% [1].

In recent years there has been increased resilience in this area. The major balances are more and more secure, fiscal and external deficits are reducing in trend for five-six years despite shocks including oil. But the reforms have also led to a strengthening of the macroeconomic policy

framework. The organic law of public finances decided in 2016 is a framework avoiding major slippages. The shocks are better absorbed than with the advancement of the reform of the exchange regime. The problem remains that of the implementing reforms to raise the level of growth.

Shocks are better absorbed than before with the advancement of the reform of the exchange rate regime. Now the problem remains that of implementing reforms to raise the level of growth. Foreign exchange reserves are at a comfortable level (more than five months), the country remains on target for its deficit and public debt targets. The latter has stabilized and the goal is to reduce it to 60% of GDP in four to five years, compared to 65% today.

True, low rainfall is a factor of fragility. Nevertheless, GDP growth remains less affected by droughts than ten years ago. Thanks to the national strategy, the "Green Morocco Plan", agriculture has diversified, water resources are better managed, and the country has embarked on sectors where agriculture is less intensive, witness the rise in range or value added of several sectors.

The key challenge for Morocco is to increase its level of growth and make it richer in jobs. Education also concerns the issue of public governance because the level of social spending is high and the results obtained remain inconclusive in this area. The problem of youth unemployment is linked to education but also to the adequacy of job supply and demand and the structure of the labor market itself. Young people are also excluded from the market because the latter is often too rigid.

During the last two decades, the Moroccan economy has been marked by major structural changes, which have been reflected in changes in pace, and a new level of growth seems to be achieved. Over the 2003-2013 period, growth averaged 4.6% per year, compared to the average of 3% recorded between 1992-2002, despite the constraints inherent in years of drought (2005 and 2007) and disruptions at the international level. It can be said that economic activity has been part of a long-term growth cycle, nearly 54 successive quarters of growth, unlike the 1990s, as seen in its short cycles and the nonagricultural output gap estimate continues to show negative values, indicating that nonagricultural growth is below potential.

Moreover, in the second half of the year 2018, and Morocco focusing on the European connections, an economic growth experienced an increasing sensitivity to the cyclical fluctuations of the main European partners (France, Spain, Germany, Italy and Great Britain). The economic cycle in Morocco is becoming more synchronized with that of these countries. This linkage is explained by their importance in the flow of trade, transfers and investments; they are the first customers, suppliers, investors, partners in financial cooperation and tourist providers.

References

1. Fouzi Mourji and Hicham Masmoudi (2015); L'état de l'économie marocaine : un potentiel de développement réel mais contraint p. 907-944.
2. <https://www.brettonwoodsproject.org/>.
3. <https://www.imf.org/en/Countries/MAR>.
4. <https://www.worldbank.org/>.
5. Simon Smith Kuznets (1971); Economic Growth of Nations : Total Output and Production Structure.

Цимбал А.В.
студент гр. УП-71

Герасимчук В.Г.

*д. е. н., професор, професор кафедри міжнародної економіки,
НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ЗОВНІШНІЙ БОРГ ДЕРЖАВИ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

У глобалізованому світі жодна держава не може обійтися без зовнішніх запозичень. У свою чергу, зовнішній борг є досить суперечливою та неоднозначною категорією. З одного боку, у багатьох випадках країна вимушена звертатися за зовнішньою позицією, хоча

результат далеко не завжди виправдовує очікування, з іншого – раціональне використання зовнішніх коштів здатне підтримати економіку та сприяє економічному зростанню держави. Стосовно України, то стан її зовнішнього боргу є одним із найбільш актуальних питань. Зумовлено це, насамперед, обсягом боргу та низкою руйнівних наслідків, що виникають внаслідок нераціонального та безконтрольного використання зовнішніх займів.

Оскільки зовнішній борг є динамічним процесом, постійно виникає потреба оцінки його масштабів і тенденцій. Зовнішній борг – це фінансові зобов'язання держави, а саме: позика та несплачені за нею відсотки перед зовнішнім кредитором, що мають бути виплачені у встановлений термін. У ролі кредитора виступають як міжнародні організації чи уряди, так і банки інших країн. До складу зовнішнього державного боргу можуть включатися наступні види заборгованості згідно джерел фінансування: заборгованість перед міжнародними організаціями (МВФ, ЄС, ЄБРР); заборгованість перед іншими державами; заборгованість перед іноземними банками; зобов'язання за позиками юридичних та фізичних осіб перед іншими особами [1].

Зовнішній борг потрібно обслуговувати, що породжує наступну проблему: амортизація або виплата основної частки позики та виплата відсотків. Одним із важливих показників для оцінки стабільності держави є рівень її платоспроможності, що значною мірою залежить від суми зовнішніх зобов'язань, їх структури, відсоткових ставок і термінів повернення.

Для оцінки платоспроможності країни застосовують такий показник, як норма обслуговування державного боргу (НОБ):

$$\text{НОБ} = \text{СП} : \text{СВ} - 100\%,$$

де СП – обсяг платежів, що мають бути виплачені країною-позичальником іншим державам протягом конкретного періоду; СВ – обсяг іноземної валюти, що була отримана внаслідок експорту товарів і послуг [2].

Якщо норма обслуговування боргу перевищує 20%, то досліджувана країна є неплатоспроможною.

Не менш важливим показником є міжнародна валютна ліквідність (МВЛ), що здатна оцінити стан сукупної платоспроможності окремого регіону:

$$\text{МВЛ} = \text{ВР} : \text{ІР} - 100\%,$$

де ВР – золотовалютні резерви центральних банків країн певного регіону; ІР – фінансовий обсяг річного імпорту товарів та послуг [2].

Зовнішній борг має двоякий характер, адже з одного боку, збільшує фінансові ресурси країни, а з іншого боку, може посилити ймовірність виникнення ризику економічної кризи. При чому, саме сума зовнішнього боргу та непогашених прострочених заборгованостей суттєво впливає на рейтинг країни на кредитному ринку світу, а чим нижче рейтинг країни, тим більш жорстокішими будуть умови надання нових позик. Зовнішній борг здатен породити для країни багато негативних наслідків, які можна згрупувати в дві категорії: залежність національної економіки від кредитора та, власне, існування значної суми зовнішніх державних заборгованостей. Перша проблема має право на існування через те, що інколи передбачити поведінку кредиторів важко або навіть неможливо, що, в свою чергу, може призвести навіть до дестабілізації фінансової системи країни. Інша проблема пов'язана з необхідністю обслуговування запозичених коштів. Через зростання відсоткових платежів можуть відбутися наступні сценарії: або все менше видатків бюджету буде спрямовуватися на фінансування важливих соціально-економічних програм, або зросте податковий тягар в країні. Така проблема виникає в умовах дестабілізації бюджетної системи держави [3].

Зауважимо, що неможливо повністю відмовитися від зовнішніх запозичень, адже виникає потреба в обслуговуванні та погашенні уже накопиченого державного боргу, підтримці платіжного балансу, зберіганні та накопичуванні валютних резервів, що є резервом фінансування економічного зростання країни. При цьому варто виважено управляти зовнішнім боргом, використовуючи такі методи, як консолідація, конверсія та

уніфікація. Важливо, щоб політика управління зовнішнім державним боргом була здійснена на наступних принципах: структура боргових запозичень держави повинна бути якомога оптимальнішою; безумовність погашення уже взятих державою позик; зниження вартості обслуговування запозичених коштів; заміна на довгострокові короткострокових запозичень та забезпечення рівномірності і систематичності боргових виплат; прозорість, зрозумілість та відкритість інформації про залучення і погашення запозичених коштів [1].

Актуальним виступає питання щодо ситуації із зовнішнім боргом у світі та Україні. Одним із найбільш суттєвих факторів ризику для поступального розвитку світової економіки є величезний обсяг глобального боргу. Згідно даних Інституту міжнародних фінансів станом на 2018 рік світовий борг склав \$243,2 трлн. або 317% усього ВВП світу, як наведено у рис. 1. При чому, борг розвинутих країн складав 72,5% від загальної суми світового боргу, а борг країн із ринками, які тільки починають розвиватися, – решту 27,5%. Порівнюючи з ВВП, ці цифри становлять 380% та 212% відповідно. Якщо виключити Китай із вибірки країн з ринками, що формуються та розвиваються, то відносний рівень світового боргу даної групи країн скорочується до 100% ВВП [4]. При розгляді динаміки глобального боргу можна помітити, що особливо високими темпами він накопичувався протягом 2002-2007 рр. та 2014-2017 рр. Таке зростання спричинено саме борговою експансією Китаю.



Рис. 1. Глобальний борг: абсолютна та відносна величина

Джерело: складено за [4].

Даний показник зростав до кінця 2016 р., однак надалі він почав падати і на кінець 2018 р. становив 317%. До того ж темпи накопичення світового боргу помітно уповільнилися порівняно з попередніми роками: у 2018 р. світовий борг зріс на \$3,3 трлн., тоді як у 2017 р. – на \$21,0 трлн., згідно даних Інституту міжнародних фінансів. Уповільнення спричинено, насамперед, стримуванням державних і приватних боргів у Китаї та ЄС [4]. Відомо, що найбільшими боржниками є передові країни світу – США, Японія та Китай. Згідно оцінок МВФ, лише на ці три країни припадає половина всього світового боргу. Однак більш коректним є обрахунок боргу у його відношенні до ВВП. Згідно цього, найбільшим боржником світу є саме Японія, адже дана країна винна 295% від власного ВВП [4].

Можливість брати фінансові запозичення може врятувати окремі країни та й світ в цілому від таких проблем, як оголошення дефолту, гіперінфляція чи девальвація, що, в свою чергу, є наслідком низької продуктивності праці, неконкурентності на світових ринках, безконтрольного друку грошей тощо.

Якщо розглянути світовий борг у секторному вимірі, то можна дійти висновку, що на початок 2019 р. найбільше заборгованості накопичив сектор нефінансових корпорацій – \$91,0 трлн. або 91,3% від світового ВВП. Найменшим боржником став сектор домашніх господарств, що був винен \$46,2 трлн. або 59,6% від ВВП, як наведено у рис. 2.

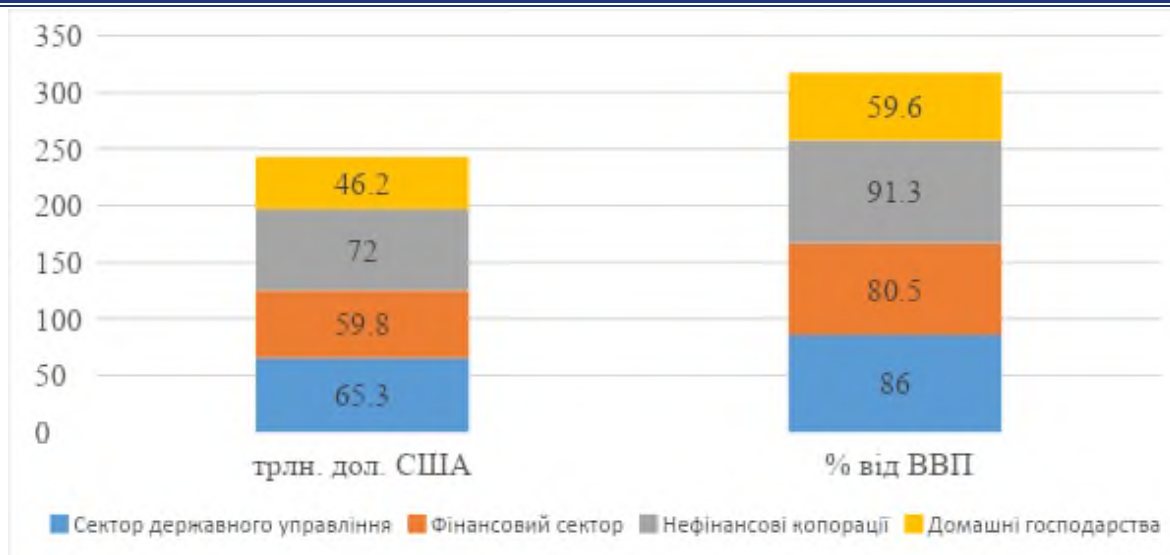


Рис. 2. Глобальний борг за секторами економіки на початок 2019 року
 Джерело: складено за [4].

Зазначимо, що обсяг заборгованості розвинутих країн відносно ВВП досить стрімко ріс до початку глобальної фінансової кризи 2008 р., однак вже після 2009 р. почав іти на спад. Основними складниками скорочення боргового навантаження стали, насамперед, борги домашніх господарств та банків, процес делевериджу яких ввела в дію фінансова криза. Якщо розглядати зовнішній борг країн із ринками, що розвиваються, можна помітити наступне: після низки фінансових криз 1990-х років сума боргу почала скорочуватися. Особливо така тенденція характерна для Мексики, Росії та Індонезії. Однак, вже з 2009 р. відновилося зростання заборгованостей, при чому, найбільшими боржниками стали нефінансовий сектор та сектор державного управління [4].

Зрозуміло, що актуальним для нас є динаміка зовнішнього боргу в Україні. За даними, наведеними у рис. 3, явно спостерігається тенденція зростання зовнішнього боргу України до її ВВП. За період 2009-2018 рр. даний показник виріс із 20,5% до 41,2%.



Рис. 3. Зовнішній державний борг та номінальний ВВП України, 2009-2018рр.
 Джерело: складено за [5].

Інтенсивний зріст боргу спостерігався протягом 2014-2017 рр. Причинами росту зовнішнього державного боргу стали: суттєва залежність держави від імпорту нафти та газу; низький рівень технологій та обладнання більшості галузей економіки; військовий конфлікт

на Сході країни та анексія Криму; використання запозичень з метою покриття бюджетного дефіциту, який був зумовлений обслуговуванням вже існуючого державного боргу; спрямування суттєвих видатків на оборону держави; потреба підтримки вітчизняних підприємств та банків.

В Україні за роки незалежності процес управління зовнішнім боргом носить ситуаційний характер. Відбувається він переважно під впливом оперативних потреб фінансування бюджетних видатків. Невчасне погашення зобов'язань за позиками призвело до поширення політики погашення попередніх займів за рахунок взяття нових, що в перспективі цілком ймовірно може сприяти створенню боргових пірамід в країні, погіршенню економічної ситуації, або навіть дефолту. Боргові зобов'язання країни за секторами розділені нерівномірно. Першими за значимістю у структурі зовнішнього боргу стали інші сектори, обсяг боргу яких становив станом на 2019 р. – \$50,55 млрд. Друге місце займає сектор загального державного управління із сумою боргу \$42614 млрд. Найменшим є зовнішній борг інших депозитних корпорацій [4].

Одним із найбільших недоліків управління зовнішнім боргом України є відсутність відкритої інформації стосовно стану та структури боргу. Статистика державного боргу є обмеженою рамками прямого та гарантованого державою боргу. Однак, єдиних стандартів розкриття інформації про зовнішній борг на даний момент часу так і не існує.

До періодично виникаючих проблем управління зовнішнім боргом можна віднести: нераціональне та неефективне використання зовнішніх запозичень; порушення умов кредитування; недосконалий контроль за обслуговуванням і погашенням зовнішніх запозичень; недостатня прив'язка зовнішніх позик із високодохідними та інноваційними проектами; недосконала валютна структура зовнішнього боргового портфеля тощо. Для успішного використання зовнішніх займів доцільно створити, насамперед, зважену макроекономічну політику та сформувати стабільну політичну ситуацію в країні. Перспективи подальшого наукового пошуку полягають у дослідженні динаміки зовнішнього боргу, впливу його обсягу і структури на економічне становище держави.

Список літератури

1. Капранова Л.Г. Зовнішній борг: визначення, структура, показники та джерела формування. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*. 2014. Вип. 2. С. 394-396.
2. Мозговий О.М., Оболенська Т.С., Мусієць Т.В. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 558 с.
3. Дудченко В. Зовнішній державний борг: особливості вимірювання та економічні наслідки. *Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. Тернопіль: Економічна думка. 2010. Вип. 7. С. 68-72.
4. Глобальний борг та новітні тренди боргових потоків капіталу: ризики і можливості для України. URL: http://optimacenter.org/userfiles/Debt_Ukr_risks._
5. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua>.

Шахрай Я.В.

студентка групи УС-81,

Науковий керівник: **Корогодова О.О., к. е. н., доцент,**

доцент кафедри міжнародної економіки,

НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

КИТАЙСЬКА МОДЕЛЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРОТИВАГА ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКІЙ

Економічний успіх Китаю за останні 30 років поставив питання про те, чи замінить модель Китаю західну модель модернізації. Ця робота шукає відповіді на це питання, досліджуючи, в якій мірі Китай пропонує відмінну модель економічного і політичного

розвитку і є прикладом успішного співіснування вільного ринку і авторитарної держави для підтримки економічного зростання і політичної стабільності.

Швидке економічне зростання Китаю за останні 30 років стало одним із винятків із загальної моделі модернізації на Заході і послужило прикладом для деяких країн, що розвиваються. Китайська модель має дві основні складові. По-перше, це найкращі елементи ліберальної економічної політики, відкриваючи велику частину економіки для іноземних і внутрішніх інвестицій, підтримуючи низьке податкове і нормативне навантаження і створюючи першокласну інфраструктуру за рахунок поєднання приватного і державного сектора. Другий компонент - дозвіл керуючій партії зберігати контроль над урядом, судами, армією, апаратом внутрішньої безпеки та вільним потоком інформації [1].

Дійсно, Китай намагався встановити баланс між економічним зростанням і політичною стабільністю, а також між ринковою економікою і авторитарною державою для підтримки свого постійного економічного зростання з метою модернізації. Успіх Китаю підняв питання про те, чи замінить китайська модель капіталізм в американському стилі або західну модель модернізації.

Дійсно, китайська модель являє серйозну проблему для домінування західної моделі модернізації, яка намагається одночасно нав'язати вільну ринкову і ліберальну демократію незахідним і країнам, що розвиваються. Але розглянемо зазначену тему детальніше.

Дебати з приводу китайської моделі почалися в основному з публікації статті американського економіста та політолога Джона Купера Рамо, в якій використовувався термін «Пекінський консенсус» для опису унікального підходу Китаю до розвитку на відміну від «Вашингтонського консенсусу», який представляє собою більш традиційний підхід Джона Вільямсона в 1989 році [2]. Вільямсон перерахував набір з десяти неоліберальних політичних приписів для економічних реформ в Латинській Америці: податкова дисципліна, скорочення державних субсидій, податкова реформа, визначені ринком процентні ставки, конкурентоспроможні курси валют, лібералізація торгівлі, вільний потік прямих іноземних інвестицій, приватизація державних підприємств, дерегулювання, правовий захист прав власності. Ця політика підкреслювала першість ринку і обмежену роль держави і пізніше була представлена як єдине ціле для всіх країн Латинської Америки та інших країн, що розвиваються, які переживають економічну кризу. Хоча список Вільямсона був зосереджений тільки на економічній політиці, Вашингтонський консенсус був розширений, щоб включити ліберальну демократію разом з вільним ринком в якості обов'язкового пункту модернізації і став основою «шокової терапії», яка застосовувалась в країнах колишнього СРСР після краху комунізму.

Однак країни, які прийняли Вашингтонський консенсус, не продемонстрували особливих успіхів. Починаючи з 1998 року, політичні лідери в Латинській Америці піддали критиці як філософію, так і реалізацію Вашингтонського консенсусу. Вони стверджують не тільки про те, що вони не досягли своїх цілей, а й про те, що фактично погіршилися соціально-економічні умови багатьох громадян регіону [4].

Саме в цьому контексті Рамо запропонував провокаційний «Пекінський консенсус» в якості альтернативи Вашингтонському консенсусу. За словами Рамо, Пекінський консенсус має три особливості: схильність до інновацій і постійні експерименти в реформах, акцент на стійкості, прихильність самовизначення. Рамо стверджує, що Пекінський консенсус є опозицією США, тому що Китай досяг успіху в своєму розвитку завдяки готовності до інновацій, з урахуванням якості життя, а також економічного зростання і забезпечення рівності, цінуючи незалежність і самовизначення та відмовляючись дозволяти іншим західним державам нав'язувати свою волю [3].

Проте існує думка про недостатню обґрунтованість Пекінського консенсусу. З такої точки зору він розглядається як міф, тому що Китай не строго дотримується своїх принципів. По-перше, китайці не є лідерами інновацій. Здебільшого китайські підприємства виробляють продукти і надають послуги, які були розроблені або винайдені за межами Китаю, і

китайська економічна політика є скоріше наслідувальною, ніж інноваційною. По-друге, докази того, що Китай прагне до стійкого і справедливого розвитку, вкрай обмежені. Хоча Китай зробив значні кроки по створенню регулюючої інфраструктури для захисту навколишнього середовища, кожен раз, коли існує компроміс між навколишнім середовищем і зростанням, останнє перемагає. По-третє, стратегія економічного розвитку Китаю не є унікальною, оскільки політика Китаю має схожість та відмінності з широким колом країн, у тому числі з більш ліберальними капіталістичними режимами управління та з країнами, що розвиваються.

Та попри це все, можна позначити аспекти унікального підходу Китаю до економічних та політичних реформ, такі як прагматизм, поступовість, значна роль китайської держави в економічному розвитку, ринки двосторонньої правової системи, де цивільні і політичні права обмежені в ім'я стабільності і економічного зростання і більшого прогресу в інших областях, особливо в комерційному праві. У цьому випадку все більше і більше людей просто використовують китайську модель для опису підходу Китаю до розвитку, в якому високий рівень економічного зростання досягається без фундаментальної зміни комуністичного однопартійного права, на відміну від західної моделі модернізації, яка вимагає, щоб система вільного ринку йшла пліч-о-пліч з ліберальною демократією. Модель Китаю в цьому випадку часто коротко описується як поєднання економічної свободи і політичного угиску.

Це опис, однак, не є точним. В економічному відношенні Китай дійсно створив в значній мірі ринкову економіку, яку китайські лідери назвали соціалістичною ринковою економікою, тому що капітал і товари переміщуються все вільніше. Приватний сектор відіграє все більш важливу роль в національній економіці і зайнятості. Створено фондові ринки, а фермерам надається контроль над власною землею. Китай також взаємодіє зі світовими ринками для залучення іноземного капіталу, технологій і управлінських навичок і бере участь в глобальному економічному поділі праці, використовуючи переваги своєї дешевої робочої сили і величезного внутрішнього ринку. Китайська економіка, проте, тільки вибірково вільна. Держава, як і раніше зберігає повний контроль над стратегічними секторами економіки і широким спектром основних галузей, включаючи комунальні послуги, транспорт, телекомунікації, фінанси та засоби масової інформації. Народний банк Китаю залишається інструментом уряду, а не автономною установою, як більшість західних центральних банків.

Однак «неліберальні» аспекти соціалістичної ринкової економіки Китаю не завадили Китаю досягти високих темпів економічного зростання і підняти рівень життя китайського народу. Насправді виборчий державний контроль над економікою зробив Китай менш вразливим для зовнішніх потрясінь, про що свідчить той факт, що Китай пережив глобальну економічну кризу 2008-2009 років краще, ніж багато західних країн.

Ринкова економіка Китаю в багатьох відносинах схожа на східноазійські нові індустріальні економіки (НІС) Сінгапуру, Гонконгу і Південної Кореї в 1970-х і 1980-х роках, коли неоліберальна економічна політика і політичний авторитаризм призвели до розвитку і швидкої модернізації. З цієї точки зору китайська модель має наступні аспекти.

По-перше, модернізація Китаю обумовлена не якоюсь ідеологічною доктриною або принципами, а прагматизмом. Використовуючи прагматичний і експериментальний підхід, реформа була поступовою, проводилася в окремих секторах і регіонах і починалася з більш простих і менш спірних проблемних областей. Китайське керівництво опрацювало існуючі економічні і політичні інститути, поступово реформуючи їх і переорієнтували їх на цілі модернізації.

По-друге, модернізація Китаю проводиться сильним державним апаратом, що здатний забезпечувати загальну політичну і макроекономічну стабільність для проведення широкомасштабних реформ. Підкреслюючи економічне зростання як всеосяжну національну мету і політичну стабільність в якості попередньої умови для модернізації, китайські державні бюрократи з розвитку мають можливість здійснювати стратегічне планування

прямо і без відволікаючих чинників і різких змін курсу. Стан розвитку пояснює надзвичайне використання ресурсів в Китаї для створення інфраструктури світового класу. Це також пояснило, як відбувалося швидке економічне зростання, поки зберігається комуністичне однопартійне правління.

По-третє, підхід Китаю до модернізації передбачає вибіркоче вивчення ліберальних західних моделей, включаючи американську модель. Що робить китайську модель унікальною, так це те, що комуністичний режим захистив свій політичний простір щодо того, коли, де і як сприймати західні тенденції. Зокрема, хоча китайська держава прийняла більшість основних принципів Вашингтонського консенсусу, особливо його акцент на ролі ринку, підприємництва, глобалізації та міжнародної торгівлі, вона відкинула або змінила ліберальні аспекти, які значно знизили роль західної моделі. Наприклад, в той час як держава поступово відкрила внутрішню економіку для міжнародної конкуренції, вона зберегла захист ключових секторів промисловості [5].

Отже, Китай дійсно представляє успішну модель швидкого економічного зростання і відносної політичної стабільності. Економічне зростання призвело до зростання добробуту в суспільстві, неухильно поліпшувало рівень життя китайського народу і, отже, зберігало легітимність діяльності режиму КПК (Комуністична партія Китаю). В опублікованому «Огляді глобальних поглядів» китайські народи були визнані найбільш задоволеними своїми урядами серед 24 країн. Більше 80% респондентів заявили в Pew Research Center, що вони задоволені економікою Китаю та його загальним напрямком, а 65% вважають, що уряд робить хорошу роботу [1].

Однак це не обов'язково означає, що китайська модель буде довговічною і навіть витіснить західну модель модернізації в довгостроковій перспективі, оскільки привабливість китайської моделі супроводжується специфічними історичними подіями останніх десятиліть. Крім того, США можуть винести уроки зі своїх помилок і вдосконалити свою економічну, політичну і дипломатичну політику.

Список літератури

1. Howard W. French. A China model, what if Beijing is right? *International Herald Tribune*. 2010.
2. John Williamson. What Washington Means by Policy Reform. 1990.
3. Joshua Cooper Ramo. Beijing Consensus: Notes on the New Physics of Chinese Power. 2010.
4. Riordan Roett, Guadalupe Paz. China's Expansion into the Western Hemisphere, Implications for Latin America and the United States. 2011.
5. Suisheng Zhao. The China Model: can it replace the Western model of modernization? 2015.

Шашула Л.О.

к. е. н., с. н. с., провідний науковий співробітник відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів,

*ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
м. Київ, Україна*

ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ ФОРМАЦІЙ

Ринок є основою формування платформ взаємодії по продажу сировини, сільськогосподарських та інші сировинних товарів як об'єктів широко-масштабної торгівлі на спеціалізованих біржах. Природні ресурси є фундаментальною частиною виробничого процесу, так як ці товари складають основу будь-якого продукту, що виробляється. Більшість використовуваних природних ресурсів можна придбати через відкритий ринок або через приватні угоди.

Доведено, що не всі природні ресурси можуть бути придбані на товарних ринках. Деякі повинні бути придбані через прямі покупки без використання посередницької

клірингової палати. Один приклад для землі. Земля є одним з трьох чинників виробництва, її можна використовувати для видобутку інших природних ресурсів, і вона абсолютно необхідна, якщо людина хоче мати «цегляну» ділянку, де вона може продавати свої товари. Земля не може бути придбана через товарний ринок, але повинна бути отримана через угоду з кимось, хто володіє землею. Людина може або безпосередньо купити землю, або стати орендарем особи, якій належить власність. Складність цього процесу полягає в тому, що для цих закритих угод виробник повинен знайти потрібний йому ресурс, визначити, кому він належить, а потім домовитися з цією людиною про отримання ресурсу. Ці витрати можуть зробити ці природні ресурси більш дорогими для продажу.

Визначено, що *питання інкорпорації земельного законодавства України*, на етапі впровадження ринку землі – доцільно розглядати кризу призму його системності і постійно поглиблювати. Регіональних особливостей по управлінню земельними ресурсами країни на сьогодні не існує. Оскільки функціонування самої держави Україна по конституції і клімато-географічне положення і не передбачає розподілу управління по регіонам.

На сьогодні сучасний світ і компанії зіткнулися з проблемою: старі бізнес-моделі погано налаштовані на завдання пошуку і використання даних. Їх метод роботи швидше схожий на стандартне фабричне виробництво: випущений товар надходить на ринок, і інформація про нього втрачається. Виробник нічого не знає ні про покупця, ні про те, як його товар використовується. Виходом з цієї ситуації стали платформи – це свого роду базова інфраструктура, яка пропонує пропонують і цілий набір інструментів для конструювання власних продуктів, послуг і ринків.

Капіталізм платформ – в основі є дані – це новий і основний для сучасного капіталізму тип сировини.

Платформенні ринки в порівнянні з економічними зонами і кластерами відносяться до двухфакторних мезоекономічних систем і мають структуру вищого порядку.

Платформні ринки в цілому мають ряд принципових відмінностей від звичного для сприйняття районування та кластерів:

Ø мають в своїй основі розвинену економічну теорію і на відміну від кластерів піддаються більш чіткій ідентифікації;

Ø дозволяють формалізувати інститути в цифровій формі, мають інституційну пам'ять і здатні зберігати повну історію транзакцій (взаємодій учасників);

Ø мають здатність до виявлення інформації про виробників і споживачів, дозволяють використовувати ресурси більш ефективно; стимулюють тенденцію до монополізації, нерівності;

Ø дозволяють державі активно брати участь в їх регулюванні, а також формувати державно-приватні платформи.

Щодо формування платформених ринків природних ресурсів та інтеграції в глобальну систему то необхідно дослідити ряд питань, а саме:

Ї наскільки державна політика може і повинна сприяти розвитку існуючому глобальному капіталізму платформ;

Ї просторові наслідки розвитку платформ; системних ефектів, в яких локаційні, технологічні та інституційні чинники відіграватимуть рівнозначну роль;

Ї наслідки глобального домінування промислових платформ для існування кластерів в традиційному вигляді; зокрема, аналіз наслідків автоматизації, адитивних технологій і зниження ролі локальних спеціалізованих ринків праці.

Існуючі приклади платформізації в Україні показують, що йде розвиток платформених ринків за рахунок поєднання технологічних і цифрових платформ. Необхідним є системне впорядкування інституціонального середовища щодо основ платформізації та продажу земельних ресурсів. Досить цікавим є існування Міжнародного хаба природних ресурсів TUTKOVSKY (далі – TUTKOVSKY) [1], що є операційним центром широкої мережі підприємств-партнерів, які взаємодіють в рамках нової форми бізнесу – виробничої платформи з ефективного і збалансованого використання природних

ресурсів – задля задоволення інтересів постачальників послуг і продукції та їх споживачів – інвесторів, виробничих компаній і урядів, які реалізують проекти і програми з використання природних ресурсів у різних країнах світу. Послуги TUTKOVSKY охоплюють всі види природних ресурсів.

Організація бізнесу у форматі міжнародного хабу дозволяє TUTKOVSKY налагоджувати системну мережеву кооперацію для інтеграції досвіду й виробничих потужностей окремих підприємств з метою використання їхньої високотехнологічної продукції та послуг при створенні проектних консорціумів для забезпечення потреб споживачів. Партнери TUTKOVSKY є екологічно та соціально відповідальними компаніями, які поділяють ідеї корпоративного громадянства та сталого розвитку. В розділі контакти даного хабу вказано, що головний офіс по продажу акцій – в офшорах на Кіпрі, операційний по продажу сировини – в Україні. Це наочний приклад регіонального розподілу управління природними ресурсами на міжнародному ринку.

Список літератури

1. TUTKOVSKY International Center for Natural Resources. URL: <https://tutkovsky.com/ua/> (дата звернення 25.03.2020).

Zhang Lei
PhD in Management,
Sumy National Agrarian University
Sumy, Ukraine

CONSTRUCTION AND RESEARCH ON INCLUSIVE GROWTH INDEX OF FOREIGN TRADE -- AN EXAMPLE OF HENAN PROVINCE IN CHINA

Forty years of reform and opening up, our economy has made rapid development, and become the second largest economy after the United States. But behind the rapid economic development, China's economy is faced with overcapacity, unreasonable industrial structure and other problems. The reason for the rapid economic growth of our country is mainly driven by high investment, high export and the development of labor-intensive industries. While promoting rapid economic development, this pattern of economic growth has many drawbacks, such as income inequality, environmental pollution, and regional development disharmony. For this reason, Hu Jintao, the former leader of our country, has twice proposed inclusive growth in APEC, the main of which is The aim is to achieve sustained and equal growth in our economy, so that the fruits of economic development are shared by all. Based on the inclusive growth model, this paper discusses the inclusive growth of foreign trade in Henan Province. This will contribute to the upgrading of Henan's foreign trade industrial structure, the reform of income distribution constitution and the sustainable development of the environment.

As the main body of the Central Plains Economic Zone, Henan Province not only has convenient transportation in superior geographical location, but also has the Longhai Economic Belt and the Beijing-Guangzhou Economic Belt around it, at the same time, it human resources. In recent years, Henan's foreign trade has also achieved sustained and steady growth. In 2016, Henan's total import and export trade reached 471.47 billion yuan, an increase of 11.45 billion yuan over 2015. Of these, total exports amounted to 283.54 billion yuan, up 15.14 billion yuan from 2015. The total amount of imports was 187.94 billion yuan, down 3.69 billion yuan from 2015.

In the construction of the index system of inclusive growth of foreign trade in Henan Province, the entropy method is used to calculate the weight. In the index of scale benefit of foreign trade, the maximum value of total import and export value is chosen, the minimum value of export dependence should be selected for import dependence degree, and finally the data should be standardized by formula.

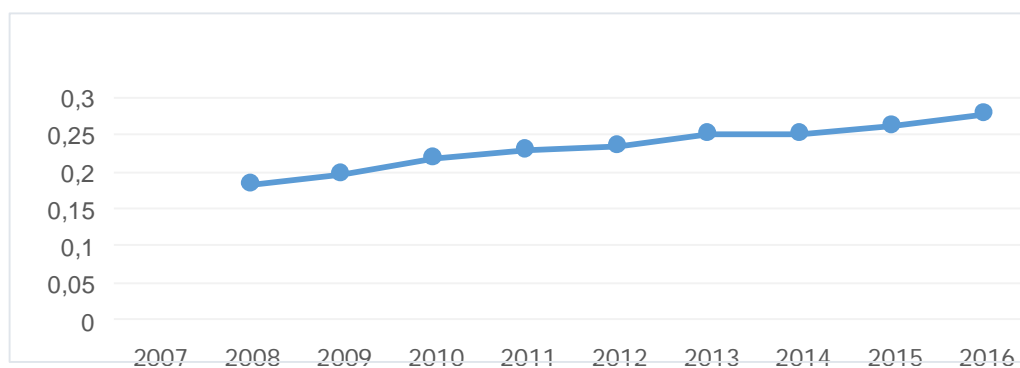


Fig. 1. Level of inclusive growth in foreign trade

It can be seen from the figure that the indicators of foreign trade inclusion in Henan Province from 2007 to 2016, although there will be a slight decline in a certain year, the overall trend is on the rise. Henan Province in recent years in the continuous development of foreign trade, but also pay more and more attention to the overall economic and social development of the environment, no longer only focus on GDP began to pay more and more attention to the development of people's livelihood.

Table 1. Total Foreign Trade of Henan Province (unit: Ten Thousand)

YEAR	TOTAL IM&EX	TOTAL EX	TOTAL IM	SURPLUS
2005	6265419	4131243	2134176	1997067
2006	7809094	5289240	2519853	2769387
2007	9803869	6424771	3379098	3045673
2008	12238006	7504743	4733263	2771481
2009	9179764	5018380	4161384	856997
2010	12044003	7131309	4912694	2218616
2011	20711951	12208344	8503607	3704736
2012	32602703	18697083	13905620	4791463
2013	37165081	22312067	14853013	4791463
2014	39943605	24188066	15755539	8432527
2015	46001884	26840255	19161629	7678626
2016	47146980	28353441	18793539	9559902

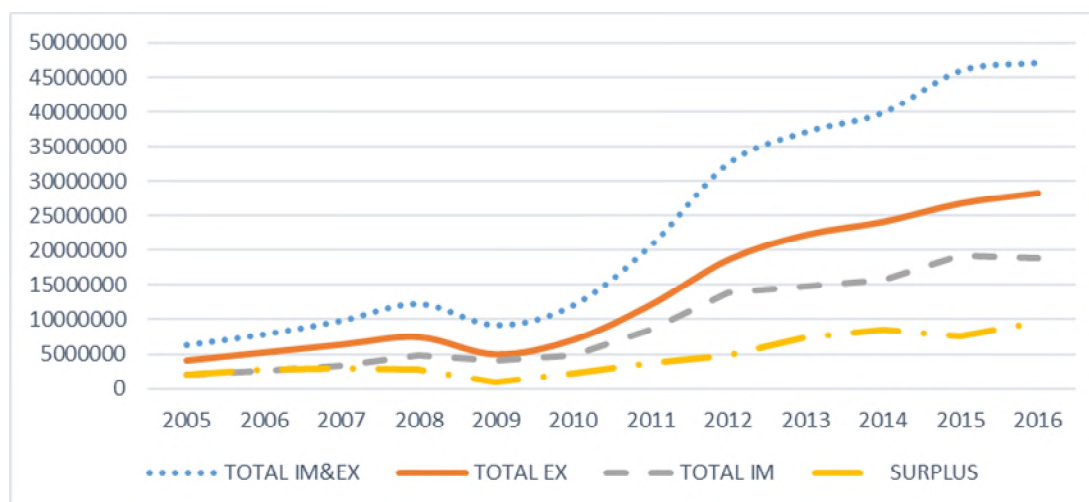


Fig. 2. Foreign trade in Henan Province

Figure 2 generally reflects the scale of foreign trade in Henan Province in the past 12 years. From the trend chart, it can be seen that the total foreign trade volume decreased significantly by the financial crisis in 2008, but the scale of foreign trade gradually rebounded and achieved sustained and stable growth after 2009. It can be seen from the trend chart that the foreign trade surplus of Henan Province has increased year by year since 2009, which shows that Henan Province has great potential for foreign trade development.

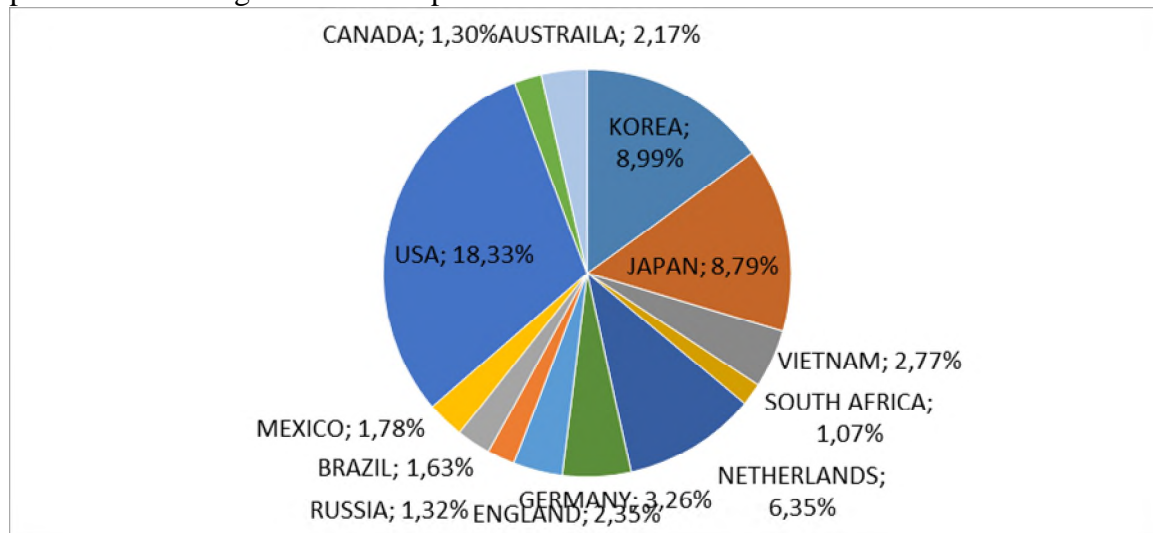


Fig. 3. Distribution of Foreign Trade Area in Henan Province

Figure 3 shows the regional distribution of Henan Province's foreign trade in 2016, covering Asia, Africa, Europe, Latin America, North America and Oceania. visible MADE IN CHINA all over the world. The chart shows that the United States is the main import and export country in Henan Province, followed by Japan and South Korea. I think with the development of Belt and Road in China, Henan Province, as the core of the Central Plains Economic Zone, will have a more balanced regional distribution of foreign trade imports and exports, and more and more trading partners. More drive the development of the surrounding areas and the employment of the central population.

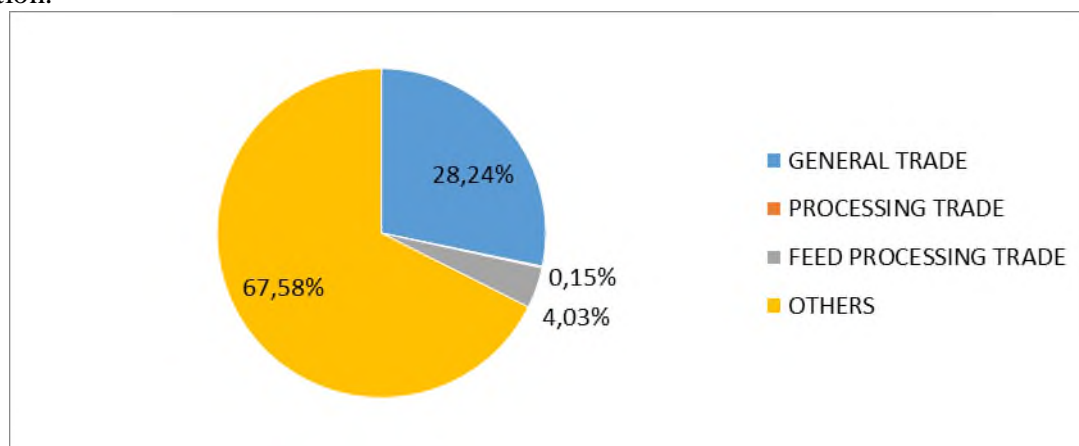


Fig. 4. Proportion of Foreign Trade Mode in Henan Province in 2016

Figure 4 shows the foreign trade mode of Henan Province in 2016. In 2016, the import and export of general trade in Henan Province was 1.3101529 billion yuan, accounting for 28% of the total import and export, of which the total export amount was 86.33452 billion yuan. The processing trade of incoming materials is only 685.29 million yuan, accounting for 0.15% of the total import and export. The trade volume of feed processing is 320.73379 million yuan, accounting for 4% of the total import and export volume, of which the export value is 192.98063 million yuan.

In general, Henan Province is dominated by the processing trade of incoming materials, and the general trade is supplemented by other trade methods, which account for only a small part.

Inclusive growth is the achievement of sustainable and coordinated economic and social development, focusing not only on the pace of economic growth but also on the way in which it grows. Inclusive growth is more about enabling vulnerable groups, such as the poor and marginalized, to share the fruits of economic growth equally and equitably. This paper constructs the index system of inclusive growth of foreign trade in Henan Province with the concept of inclusive growth, and analyzes the shortcomings in the process of realizing inclusive growth of foreign trade in Henan Province. Through the analysis of the inclusive growth of foreign trade in Henan Province, the results show that the inclusive growth level of foreign trade in Henan Province is increasing year by year. Henan to achieve harmonious and stable economic and social development, the province should ensure inclusive growth in foreign trade, continuously improve technological progress in Henan Province to promote inclusive growth in foreign trade, promote the development of services in Henan Province, optimize industrial levels, constantly enhance awareness of inclusive growth in foreign trade, improve Henan Province's foreign trade environment, create productive employment opportunities, increase the overall employment rate in Henan Province, and pay attention to people's lives as far as possible to ensure that people can enjoy the opportunities and results of economic growth fairly.

1. Increasing Technological Progress in Henan Province to Promote Inclusive Growth in Foreign Trade.

2. Promoting the Development of Service Industry and Optimizing the Industrial Level in Henan Province.

3. Increasing awareness of inclusive growth in foreign trade.

4. Improvement of Henan's foreign trade environment

5. To create productive employment and increase the overall employment rate in Henan Province.

References

1. Zhong Wei, Feng Xuegang. Inclusive Growth: Theoretical Perspective and Research Inspiration [J.] *Contemporary Economic Management*, № 11, 2012.
2. Yang Zhongyun. Empirical Analysis on Inclusive Growth in China's Foreign Trade [D.] Shandong University of Finance and Economics, 2013.
3. Lynn Chow. A Study on Sustainable Transformation of Shandong Province Based on the Factor-driven Perspective of Supply-demand Development [D.] Shandong Normal University, 2016.
4. Zhou Jianjun. From the Washington Consensus to Inclusive Growth: Understanding New Developments in Economic Ideology [J.] *Marxist Studies*, 2012.
5. Zhao Xuegang, Lin Wenxuan. Inclusive Growth - Document-based Annotations [J.] *Technology Economy*, 2017.

Секція: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ
Section: ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Александрова В.О.

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку

Мороз М.І.

студент кафедри економічного аналізу та обліку,

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ

Діяльність будь-якого підприємства незалежно від форми власності не може бути ефективною без забезпечення системи управління повною, достовірною, об'єктивною, оперативною і детальною інформацією про наявність і використання фінансових, матеріальних і людських ресурсів відповідного суб'єкта господарювання.

У зарубіжній і вітчизняній практиці наряду з бухгалтерським обліком для успішного і ефективного управління застосовується система управлінського обліку.

Ухвалення обґрунтованих і своєчасних управлінських рішень неможливе без достовірної і точної інформації про діяльність підприємства. Саме тому в умовах сучасної економіки і бізнесу з'являється очевидна необхідність в об'єднанні методів управління в єдину систему, яка забезпечувала б підтримку прийняття економічно раціональних управлінських рішень, підвищення конкурентоспроможності підприємств і продуктивності праці. Це питання полягає не лише в ефективному управлінні підприємством, але і в його існуванні в умовах жорсткої конкуренції сучасного ринку, у тому числі на міжнародному рівні [1]. Отже, ефективне управління організацією неможливе без наявності в інтегрованій обліковій системі управлінського обліку [2].

На думку закордонних спеціалістів, таких як Р. Ентоні, В. Нідлз, Ч.Т. Хонгрен та Дж. Фостер, Д. Друрі, управлінський облік – це процес ідентифікації інформації, обчислення і оцінки показників і надання даних користувачам інформації для вироблення, обґрунтування і прийняття рішень.

Трагування управлінського обліку в практику діяльності підприємств України було введено Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», де зазначалося, що це «...система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством» [3].

Визначення поняття «Управлінський облік» зустрічаються в різних наукових публікаціях, як зарубіжних, так і українських авторів. Особливістю цього обліку є ті, що він обов'язково повинний фокусувати увагу на майбутньому і на тому, що можна зробити сьогодні, щоб вплинути на подальший хід подій. Завдяки висококваліфікованим і грамотним фахівцям управлінський облік є потужним засобом удосконалення роботи підприємства і підвищення її ефективності. Поняття «Управлінський облік» в економічній літературі розглянутий в таблиці 1.

Впровадження управлінського обліку дозволяє ефективно і оперативно вирішувати комплекс завдань: здійснювати планування господарської діяльності за допомогою бюджетування; контролювати і оптимізувати витрати за допомогою оперативного отримання інформації; аналізувати відхилення фактичних показників від планових на підставі управлінських звітів.

Організація управлінського обліку базується на певних принципах управлінської політики підприємства :

- періодичність, що відповідає виробничим циклам;

- спадкоємність інформації і багатократне її використання;
- формування показників звітності, прийнятних для усіх рівнів управління;
- застосування бюджетування;
- оцінка результатів діяльності окремих структурних підрозділів;
- достовірність, повнота, оперативність інформації, можливість аналізу.

Таблиця 1. Поняття «управлінський облік» в економічній літературі

Автор	Визначення
Атамас П.	Управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, збирання, нагромадження, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі облікової інформації, яка використовується управлінським персоналом всередині підприємства при прийнятті управлінських рішень та для забезпечення ефективного використання ресурсів
Аткінсон Е.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг С.М	Система управлінського обліку – інформаційна система, яка збирає операційні та фінансові дані, обробляє, зберігає та передає їх користувачам (робітникам, менеджерам, вищому курівництву)
Бахрушина М.А.	Управлінський облік можна визначити як самостійний напрям бухгалтерського обліку організації, який забезпечує її управлінський апарат інформацією, що використовується для планування, управління, контролю та оцінки організації в цілому, а також її структурних підрозділів. Цей процес включає виявлення, вимірювання, фіксацію, збір, зберігання, захист, аналіз, підготовку, інтерпретацію, передачу і прийом інформації, яка необхідна управлінському апарату для виконання його функцій
Верига Ю.А., Іщенко В.Л., Гладких Т.В.	Управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі планування, оцінки та контролю в середині підприємства
Голов С.Ф.	Управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів
Друрі К.	Термін «управлінський облік» передбачає підготовку інформації, необхідної для здійснення діяльності управлінського характеру, такої, як прийняття рішень, планування, контроль та регулювання
Ентоні Р., Рис Дж.	управлінський облік є процесом у рамках організації, який забезпечує управлінський апарат інформацією, що використовується для планування, власне управління та контролю за діяльністю організації
Карпенко О.В.	управлінський облік це не стільки облік, скільки одержання, обробка та інтерпретація інформації, потрібної для прийняття господарських рішень щодо розвитку підприємства
Шеремет А.Д.	управлінський облік – це підсистема бухгалтерського обліку, яка в рамках однієї організації забезпечує її управлінський апарат інформацією, що використовується для планування, власне управління та контролю за діяльністю організації

Для ухвалення належних управлінських рішень і для організації ефективної системи управлінського обліку на підприємстві необхідно використати комплексний підхід, а невиконання хоч би однієї з необхідних умов і передумов істотно знизить ефективність

роботи в цілому усієї системи. До умов ведення результативного управлінського обліку відносяться:

- зацікавленість і ініціативність керівників підприємств і організацій;
- наявність кваліфікованих фахівців;
- методики адаптації до окремих галузей;
- інформаційне забезпечення;
- вдосконалення як організаційної, так і фінансової структури підприємства і методів управління [4].

Отже, спираючись на досвід зарубіжних країн, впровадження управлінського обліку на вітчизняних підприємствах є актуальним і необхідним. Оскільки використання методів управлінського обліку дасть можливість управлінцям виявляти помилки здійснення діяльності організації, усунути або виправити і, ґрунтуючись на зібраній інформації, прийняти раціональне рішення.

Список літератури

1. Волошин Д.А. Проблеми організації систем управлінського обліку на виробничих підприємствах. *Економічний аналіз: теорія і практика*. 2010. № 43. С. 37-42.
2. Кальницькая И.В. Інтегрована обліково-аналітична система для цілей управління організацією. *Міжнародний бухгалтерський облік*. 2014. № 22. С. 2-13.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-ХІ (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.ligazakon.ua>.
4. Чая В.Т., Чупахіна Н.И. Основні методологічні проблеми становлення управлінського обліку. *Економічний аналіз: теорія і практика*. 2012. № 25. С. 2-6.

Багрій К.Л.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна*

ВАЖЛИВІСТЬ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У діяльності підприємств ресторанного бізнесу завжди присутні ризики. Головне завдання менеджменту підприємства – управління цими ризиками, побудова системи внутрішнього контролю, яка передбачає впровадження в поточну діяльність підприємства контрольних процедур, що дозволяють знизити ймовірність виникнення ризику або його наслідків.

Дослідивши спеціальну літературу, можна виявити, що досить часто зустрічається поняття «система внутрішнього контролю». Виявлено, що всі фахівці в області бухгалтерського обліку і контролю однозначні в розумінні системи внутрішнього контролю. Система внутрішнього контролю – це політика і процедури (заходи внутрішнього контролю), запроваджені керівництвом суб'єкта для сприяння досягненню поставленої мети – упорядкованого та ефективного ведення фінансово-господарської діяльності, включаючи суворе дотримання політики компанії, забезпечення зберігання активів, точності та повноти бухгалтерських записів і своєчасної підготовки достовірної фінансової інформації, а також запобігання та виявлення фактів шахрайства і помилок.

Система внутрішнього контролю включає в себе наступні елементи: систему бухгалтерського обліку, контрольну середу і окремі засоби контролю.

Система бухгалтерського обліку – це сукупність форм і методів, що забезпечують можливість для даної організації вести бухгалтерський облік, а також формувати фінансову (бухгалтерську) звітність.

Контрольне середовище полягає в розумінні керівництвом економічного суб'єкта важливості і значення системи внутрішнього контролю, дії керівництва підприємства ресторанного бізнесу щодо встановлення та підтримання цієї системи. До даного елемента можна віднести основні принципи управління, організаційну структуру, розподіл відповідальності та повноважень, порядок підготовки фінансової (бухгалтерської) звітності.

Третій елемент, а саме засоби контролю, повинен забезпечувати:

- 1) правильне відображення всіх операцій на рахунках бухгалтерського обліку відповідно до облікової політики підприємства;
- 2) здійснення господарських операцій та можливість доступу до активів з дозволу керівництва організації;
- 3) здійснення керівництвом організації належних дій при невідповідності фактично наявних активів і зобов'язань з даними бухгалтерського обліку.

Системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю не можуть представити керівництву переконливі докази того, що мету досягнуто, з огляду на властиві їм обмеження [1]:

- звичайна вимога керівництва, щоб витрати на здійснення внутрішнього контролю не перевищували очікуваних вигод;
- спрямованість здебільшого політики процедур внутрішнього контролю в сторону звичайних, а не окремих операцій;
- потенційна можливість допущення помилки суб'єктивного характеру через недбалість, неухважність, помилок в судженні і неправильного розуміння інструкцій;
- можливість обходу вимог системи внутрішнього контролю за допомогою змови члена керівництва або співробітника економічного агента зі сторонами за межами або в рамках економічного агента;
- можливість того, що співробітник, відповідальний за здійснення внутрішнього контролю, може зловживати своїми обов'язками, наприклад, член керівництва, що пригнічує (ігнорує) внутрішній контроль;
- можливість того, що процедури можуть стати неадекватними внаслідок зміни умов, а також того, що дотримання процедур може погіршитися.

На підприємствах ресторанного бізнесу важливо правильно побудувати ризико-орієнтовану систему внутрішнього контролю, яка дозволить своєчасно виявляти ризики і управляти ними. На підставі вимог до системи внутрішнього контролю можна виділити основні принципи її побудови [2]:

- організація внутрішнього середовища на підприємстві;
- встановлення цілей розвитку підприємства;
- визначення методів ідентифікації ризиків і методів їх оцінки;
- вибір методу управління ризиками;
- встановлення основних принципів організації контрольних процедур;
- визначення засобів тестування системи внутрішнього контролю.

У загальному випадку в ризико-орієнтованій системі внутрішнього контролю підприємств ресторанного бізнесу можна виділити кілька етапів:

- 1) виявлення критичних чинників, що впливають на підприємство;
- 2) ідентифікація ризиків;
- 3) оцінка ризиків;
- 4) розробка контрольних процедур;
- 5) тестування контрольних процедур.

Одним з недоліків управління ризиками є те, що формується в системі бухгалтерського обліку інформація про ризики та їх вплив на майнове і фінансове становище діяльності організації не забезпечує прийняття управлінських рішень. Це є наслідком того, що в більшості випадків функція управління ризиками здійснюється у відриві від системи бухгалтерського обліку. Завдання управління ризиками припускають, що інформаційна система бухгалтерського обліку не повинна обмежувати інформацію для зацікавлених

користувачів про ризики, що супроводжують діяльність підприємств ресторанного бізнесу, а повинна давати оцінку можливих впливів на стан підприємств.

Одним з інструментів відображення впливу ризиків в бухгалтерському обліку є резерви, які створюються для захисту фінансових інтересів підприємств.

Інформація щодо ідентифікованих ризиків та їх можливий вплив на майнове і фінансове становище підприємств ресторанного бізнесу повинна використовуватися в системі бухгалтерського обліку на всіх етапах діяльності, в тому числі при виборі облікової політики в частині виду і способу формування резервів для компенсації або попередження негативних наслідків впливу ризиків, а також їх розкриття у фінансовій звітності.

Процедури системи внутрішнього контролю резервів підприємств ресторанного бізнесу необхідно обов'язково закріпити в локальному документі організації, наприклад, в положенні про систему внутрішнього контролю. Система внутрішнього контролю резервів починається з виявлення внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства.

Ідентифікація ризику тягне за собою аналіз можливих подій, пов'язаних з ризиком, виявлених чинників, оцінку наслідків з якісної і кількісної сторони і прийняття рішень про можливість управління ризиком або ухилення від нього, вибору методу управління, відповідає умовам діяльності підприємства. При цьому вибір методу управління ризиком повинен здійснюватися з урахуванням ступеня впливу передбачуваних наслідків ризику на діяльність підприємства.

При оцінці ризиків необхідно виключити методом ранжирування ризику, не особливо небезпечні для підприємства, так як управління ними підприємству економічно не вигідно. Далі якісні оцінки ризиків уточнюються за допомогою кількісних оцінок.

Після оцінки ризиків відбувається вибір стратегії управління ризиком:

- 1) прийняття ризику (відбувається при низькій величині ризику або дії по його зниженню нерентабельні);
- 2) запобігання ризику (відбувається при високій величині ризику);
- 3) зниження ризику (представляє собою комплекс процедур).

Вибір стратегії управління безпосередньо залежить від схильності керівника до ризику. Якщо керівник не схильний до ризику, то, швидше за все, він буде уникати його. Якщо керівник – людина ризикована, то вона або знизить ризик, або повністю його прийме без проведення додаткових заходів. При виборі стратегії щодо зниження ризику необхідно визначитися, якими методами це буде відбуватися: економічними або неекономічними. До неекономічних методів відносять:

- перевірка контрагентів на надійність, адже від постачальників залежить наявність вихідної сировини, а, отже, готовність страв підприємств ресторанного бізнесу; а від покупців (зокрема, юридичних осіб) залежить своєчасне надходження виручки;
- перевірку термінів придатності продуктів харчування (від цього залежить якість страв, що готуються, а відповідно, відсутність або наявність судових розглядів);
- контроль за технологіями приготування і зберігання страв підприємствами ресторанного бізнесу, тому що порушення технології може вплинути на якість продуктів, а, отже, на задоволеність покупця.

Якщо неекономічними методами не виходить знизити ризик, то керівники переходять до економічних методів, до яких можна віднести хеджування, страхування, резервування.

Управляти операційними ризиками підприємств ресторанного бізнесу за допомогою хеджування і страхування неможливо. Тому керівник може вибрати резервування. При створенні резервів керівник керується співвідношенням конкурентного ризику і можливого резерву для його покриття. Для вибору розрахунків і оцінки резерву можна керуватися обліковою політикою підприємства ресторанного бізнесу. Після проведення контрольних процедур проводиться контроль заходів і оцінка результату. За результатами перевірки приймається рішення про ефективність чи неефективність системи внутрішнього контролю.

Якщо ризик-менеджер або керівник прийняв невірне рішення по мінімізації ризиків підприємства, то контрольні процедури покажуть недолік системи внутрішнього контролю. Залежно від виявленого недоліку необхідно впливати або на процес, або на співробітника, що його виконує.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Ефективна методика створення і оцінки резервів підприємств ресторанного бізнесу дозволить знижувати вплив основних ризиків даної галузі (виробничих і комерційних), має прикладний характер, так як проект облікової політики може служити основою для керівництва підприємства при створенні свого головного документа з обліку.

2. Система внутрішнього контролю на підприємстві ресторанного бізнесу є важливим елементом управління підприємства в цілому. Правильно побудована система внутрішнього контролю дозволить підприємству своєчасно виявляти ризики та управляти ними.

Список літератури

1. Мізякіна Н.О. Аналіз міжнародних стандартів аудиту фінансової звітності щодо виявлення помилок. *Економіка та держава*. 2015. № 7. С. 82-86.
2. Тарашевський М.М. Система внутрішнього контролю: сутність, складові, еволюція. *Водний транспорт*. 2016. Вип. 2. С. 181-187.

Бержанір І.А.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки

Бержанір А.Л.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,
м. Умань, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОBOB'ЯЗКОВОГО АУДИТУ

Обов'язковий аудит на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні є невід'ємною частиною економічного життя нашого суспільства.

Економічні аспекти аудиту визначає Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», що здійснює істотний вплив на обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, за якими здійснює нагляд новостворений регулюючий орган – Орган суспільного нагляду [1].

Головною метою нового законодавства та змін стосовно підприємств, що становлять суспільний інтерес, а також їх аудиторів є підвищення якості аудиторських послуг і зміцнення корпоративного управління для всіх зацікавлених сторін. Підвищення вимог до звітування та зміцнення нагляду за аудиторською діяльністю, вдосконалення взаємодії з регулюючими органами забезпечить кращу прозорість процесу аудиту та впорядкування ринку аудиторських послуг в Україні.

Обов'язковий аудит фінансової звітності – це аудит фінансової звітності суб'єктів господарювання, які відповідно до законодавства зобов'язані оприлюднити або надати фінансову звітність (консолідовану фінансову звітність) користувачам фінансової звітності разом з аудиторським звітом, що проводиться суб'єктами аудиторської діяльності на підставах та в порядку [2].

Достовірність обліку та звітності, а також контроль ефективності фінансово-господарської діяльності є актуальними питаннями в умовах нестабільного середовища функціонування. Однією з основних цілей фінансової звітності є забезпечення необхідною інформацією користувачів, достовірність якої повинна бути підтверджена аудиторською практикою.

Обов'язковий аудит – обов'язкова аудиторська перевірка ведення бухгалтерського обліку і фінансової звітності організації або індивідуального підприємця. Головною метою

обов'язкового аудиту є оцінка достовірності і законності даних, представлених в звітній бухгалтерській документації. До основних завдань належать:

- оцінка загального рівня ведення бухгалтерської звітності;
- оцінка достовірності та законності даних, зазначених у документах;
- допомога керівництву організації шляхом певних рекомендацій на підставі знайдених недоліків і порушень;
- перевірка відповідності податкових платежів чинному законодавству;
- оцінка перспектив зростання фінансових резервів організації (перспективний аналіз) [3].

Обов'язковий аудит може проводитися лише аудиторськими організаціями. Аудиторська перевірка організацій, чия звітна документація містить відомості, що становлять державну таємницю, здійснюється тільки після отримання допуску до роботи з такими відомостями. Всі критерії обов'язкового аудиту підлягають страхуванню ризику відповідальності в разі порушення пунктів укладеного договору.

Організації, що проводять обов'язковий аудит та інші його види, є комерційними. Позитивний висновок їх співробітників по підприємству, що перевіряється, є додатковою рекомендацією для осіб, зацікавлених у співпраці з ним. Таким чином, обов'язковий аудит організації сприяє мінімізації підприємницького ризику. Він є одним із способів зниження інформаційного ризику до допустимого рівня, що ґрунтуються на фінансовій та інших видах звітностей. Зіставляючи вимоги, які передбачені до проведення аудиту європейським законодавством та національну практику, можна виділити низку принципів відмінностей, які є між ними, зокрема:

- відсутність системи суспільного (громадського) нагляду за аудиторською діяльністю;
- невідповідність системи зовнішнього контролю якості аудиту щодо забезпечення вимог незалежності та прозорості;
- відсутність достатньої системи прозорості аудиту;
- низький рівень вимог до суб'єктів аудиторської діяльності, які проводять аудит суб'єктів суспільних інтересів (у частині дотримання незалежності з боку аудиторів та аудиторських фірм, ротації аудиторів, що виконують обов'язковий аудит, обов'язковості створення комітетів з аудиту або подібних органів суб'єктами суспільного інтересу тощо) [4].

Врегулювання цих відмінностей є важливим чинником підвищення якості аудиту з урахуванням євроінтеграційного курсу України. Аналіз положень нормативних документів, а також практики регулювання аудиту в інших країнах дає змогу виділити такі особливі вимоги в сфері виконання завдань з обов'язкового аудиту, які доцільно впровадити в національну практику з метою вдосконалення ведення підприємницької діяльності та збільшення прозорості інформаційних ресурсів.

Система контролю якості аудиторських послуг формується кожною аудиторською фірмою та аудитором в Україні в обов'язковому порядку, оскільки, як зазначено в Кодексі професійної етики аудиторів.

Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», визначені особливі вимоги до внутрішньої організації суб'єктів аудиторської діяльності, які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності, зокрема, такі аудиторські фірми зобов'язані забезпечити:

- 1) незалежність та об'єктивність аудиторів та ключового партнера при наданні аудиторських послуг;
- 2) запровадження системи внутрішнього контролю, процедур реєстрації та обліку фактів, інформація про які підлягає фіксації та розкриттю відповідно закону;
- 3) можливість інформування уповноваженої особи суб'єкта аудиторської діяльності про факти порушень вимог закону його працівниками;

- 4) достатній рівень кваліфікації та досвіду аудиторів і персоналу, який залучається до надання послуг відповідно до міжнародних стандартів аудиту;
- 5) достатній рівень забезпеченості працівниками за основним місцем роботи для виконання завдань з обов'язкового аудиту фінансової звітності;
- 6) запровадження організаційних та адміністративних механізмів для попередження, ідентифікації, усунення або управління і розкриття будь-яких ризиків та загроз своїй незалежності;
- 7) запровадження внутрішньої політики та процедур виконання завдань з обов'язкового аудиту фінансової звітності;
- 8) запровадження внутрішньої системи контролю якості аудиторських послуг;
- 9) використання вищезазначених внутрішніх процедур, систем, механізмів та ресурсів для забезпечення системного та регулярного надання послуг з обов'язкового аудиту [2].

Отже, обов'язковий аудит є ключовим інститутом цивілізованого суспільства, який виконує важливе завдання щодо підтвердження достовірності та неупередженості поданої користувачам інформації, що допомагає їм у прийнятті правильних рішень. Основною метою нового законодавства та змін стосовно підприємств, що становлять суспільний інтерес, а також незалежних аудиторів, є підвищення вимог щодо якості аудиторських послуг і зміцнення корпоративного управління для всіх зацікавлених сторін.

Список літератури

1. Добровольська В.В. Аудит за оновленим законодавством України. *Правові горизонти*. 2018. № 10. С. 33-38.
2. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2258-19/>.
3. Аудит: навч. посібник / Бержанір І.А. Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. 230 с.
4. Бержанір І.А. Аудит в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Проблеми обліку, аудиту, аналізу та оподаткування в умовах глобалізації економіки*: Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (25 лютого 2019 р.). Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2019. С. 167-168.

Бурцев І.С.

студент V курсу, гр. ЕПІ-502 факультету економіки та управління,

Науковий керівник: Дмитренко А.І., к. е. н.,

доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ ЯК ДЖЕРЕЛО ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-МАЙНОВОГО СТАНУ

Глобалізація економік та співпраця на міжнародному рівні, зумовлює необхідність злиття усіх економічних показників у одну гнучку та адаптовану систему. Але, повного наближення системи вітчизняного фінансового аналізу до міжнародних стандартів є досить ускладненим, адже кожній країні притаманні певні відмінності, що зумовлені національними особливостями та факторами розвитку.

Зміна соціально-економічних умов економіки та розширення меж ринку обумовлюють активізацію процесів реформування системи фінансово-майнового стану суб'єктів господарювання України та наближення їх до міжнародних стандартів. Адже завдяки певному аналізу фінансової звітності на підприємстві, стає можливим вирішення та прийняття потрібного та виваженого управлінського рішення щодо фінансового результату, напрямків діяльності, інвестиційної привабливості, ризиків пов'язаних із кредитуванням, тощо.

Необхідною умовою оцінки якості господарської діяльності підприємства є аналіз фінансового стану за допомогою даних фінансової звітності. Аналітичні дослідження фінансової звітності підприємства як джерело для аналізу фінансово-майнового стану підприємства, надають можливість оцінки його платоспроможності і ліквідності, а також рівня фінансової стійкості й ділової активності, обсяги і якість дебіторської та кредиторської заборгованості, що дає можливість спрогнозувати чи змодельювати ту, чи іншу управлінську ідею на стадії гіпотези а потім впровадити в бізнес-життя.

Щодо успішної діяльності підприємства зацікавлене, перш за все, воно саме, а також велике коло інших осіб (державна, акціонери, кредитори тощо). З метою поєднання інтересів зацікавлених сторін здійснюється регулювання фінансового аналізу разом із бухгалтерським обліком та фінансовою звітністю. Таке регулювання можна відобразити на чотирьох рівнях:

I. Закони України, Укази Президента України, Постанови Кабінету Міністрів України, що регулюють питання складання та ведення бухгалтерського обліку підприємствами в Україні.

II. Нормативні документи Національного банку України, Державного казначейства України, Державного комітету статистики України, Державної податкової адміністрації, Міністерства фінансів України, та інших управлінських органів.

III. Листи-роз'яснення, роз'яснювальні записки міністерств та відомств, методичні рекомендації, інструкції, нормативні акти, що деталізують та уточнюють основні положення нормативних документів вищого рівня.

IV. Підприємства самостійно формують облікову політику із урахування конкретних умов власного існування, розробляючи систему управлінського обліку, фінансової звітності власної внутрішньогосподарської діяльності, враховуючи вимоги вищих рівнів управління необхідних для аналізу фінансово-майнового стану підприємства.

Державою здійснюється регулювання фінансової звітності та бухгалтерського обліку, метою якого є:

Ї створення та затвердження єдиного правила щодо ведення підприємствами обов'язкового бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;

Ї затвердження бланків звітності та постійна їх модернізація.

Дослідженням проблем розвитку національної системи бухгалтерського обліку та її вплив на облікову систему глобалізаційних процесів займалися провідні зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема: М.Т. Білуха, М.І. Бондарь, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валусь, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, П.Є. Житний, В.М. Жук, В.Б. Івашкевич, Л.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцева, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, М.М. Шигун, та інші вчені-економісти. Досліджуючи методи аналізу фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності, спостерігаємо певну однаковість науковців в опрацюванні цього питання у фахових джерелах. Зокрема, у роботах А.Д. Шеремета, Ю.С. Цал-Цалка, В.О. Мец, О.Я. Базилінської, В.В. Ковальова, до переліку методів аналізу фінансової звітності віднесено методи горизонтального аналізу, вертикального аналізу і коефіцієнтного аналізу. Слід зазначити, що О.Я. Базилінська та А.Д. Шеремет, крім наведених методів, виокремлюють трендовий аналіз як порівняння кожної позиції звітності з аналогічними показниками попередніх періодів і визначення основної тенденції динаміки показника, що дозволяє розрахувати можливі їх значення у майбутньому і слугує інформаційною основою розроблення прогнозів.

Кожна країна має свою власну систему бухгалтерського обліку. У зв'язку з глобалізацією економічних процесів та інформаційних технологій, інтеграції економік країн світу, з'явилась необхідність мати єдину міжнародну систему обліку, щоб бухгалтерський облік став дійсно міжнародною мовою бізнесу. Таке завдання стоїть перед розробниками міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ). Метою застосування МСФЗ є забезпечення порівнянності облікової інформації і сприяння інтеграції економік у різних країнах світу [1].

Основна законотворча діяльність Уряду, з моменту здобуття незалежності, приділялась розробці програм, щодо реформування бухгалтерського обліку та обґрунтуванню необхідності застосування МСФЗ [2].

Міжнародні стандарти, що видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО), складаються з:

- Ї Міжнародних стандартів фінансової звітності;
- Ї Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;
- Ї Тлумачення КТМФЗ;
- Ї Тлумачення ПКТ [3].

Ці стандарти виникли в результаті посилення процесів економічної інтеграції країн і спрямовані на зближення методології обліку та звітності в різних країнах світу.

З 1 січня 2012 р. застосування міжнародних стандартів фінансової звітності стало обов'язковим для низки вітчизняних суб'єктів господарювання, що зумовило потребу розгляду передумов, порядку, термінів та особливостей упровадження Міжнародних Стандартів Фінансової Звітності в Україні [4]. Аналіз законодавчих документів свідчить, що поштовхом до реформування бухгалтерського обліку в Україні стала Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (1994 р.) [5].

Всі країни в залежності від особливостей систем обліку узагальнюють та класифікують на 28 груп або моделей обліку. Однак найбільш розповсюдженими з них є Британо-американська, Континентальна (франко-германська, або європейська) модель характерна для країн Європи, Південноамериканська модель та Ісламська модель, що рідко вживаються та характерні для відповідних континентів.

Розглянемо баланс як різновид допоміжної, структурованої фінансово-облікової, аналітично-господарської інформації як джерела для аналізу фінансово-майнового стану, що дасть дані про власний капітал та змогу передбачення розподілу прибутку та визначення потреб у фінансових ресурсах в майбутньому. Така інформація про зобов'язання підприємства надає управлінцям правильно оцінити здатність виконання своїх обов'язків перед кредиторами. Баланс, як додаткова форма фінансової звітності, надає можливість здійснення повної оцінки інформації під запит конкретних аналітичних та інформаційно-консультаційних потреб.

В Україні бухгалтерський баланс базується на даних бухгалтерського обліку як системи суцільного, безперервного, документального відображення фінансово-господарської діяльності підприємства. Баланс підприємства надає зовнішнім і внутрішнім користувачам корисну, повну, правдиву та неупереджену інформацію про майновий і фінансовий стан підприємства, його фінансові результати та ефективність господарювання за звітний період [6]. Таким чином, один із видів бухгалтерських документів – баланс є інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень. Баланс надає порівняльну грошову оцінку всім економічним, юридичним та адміністративно-господарським відносинам підприємства на будь-який необхідний момент. Шляхом зіставлення основних розділів пасиву балансу: власного капіталу і залучених коштів (довгострокових і поточних), таким чином здійснюється оцінка фінансової стійкості підприємства [7]. В активах підприємства є показник частки власного капіталу який є допоміжним. Вартість власних оборотних активів формуються на показниках бухгалтерського балансу за допомогою якого можна здійснити контроль за їх використанням. Також можна визначити показник ефективності використання активів, що в свою чергу дасть повне відображення та оцінку результатів господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Отже, нормативне забезпечення фінансового обліку на підприємстві у вигляді бухгалтерської звітності та документації є важливою складовою для аналізу фінансово-майнового стану відповідними групами аналітиків та менеджерів на підприємстві. Саме облікові документи несуть вичерпну інформації для опрацювання майбутньої стратегії підприємством чи здійсненні управлінсько-господарського рішення та слугують

необхідною, повною базою даних і складовою перспективи розвитку, поглинання, реорганізації чи банкрутства суб'єкта господарювання.

Список літератури

1. Гнатишин Л.Б., Прокопиш О.С. Організація обліку : Навчальний посібник. Видавництво «Магнолія», 2006. URL: https://pidruchniki.com/1767092164542/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/buhgalterskiy_oblik_profesiyna_diyalnist.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів», № 1706 від 28.10.1998 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/170698%D0%BF>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) Подання фінансової звітності. URL: http://zakon.rada.gov.ua/go/929_013.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», № 3332VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333217>.
5. Про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_012.
6. Бухгалтерський баланс як джерело економічної інформації для прийняття управлінських рішень. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2012_18_1/Yaremenko.pd.
7. Поняття та сутність бухгалтерського обліку. URL: <http://www.br.com.ua/referats/Buhoblik/17481-5.html>.

Гайдаєнко О.М.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу

Жечева О.І.

студентка 22 гр. ФФБС,

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

ІНДИКАТОРИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість підприємства – це найважливіший показник, що відображає ступінь фінансової незалежності підприємства, а також його платоспроможність. Запорукою фінансової стійкості підприємства є безупинне виробництво, успішні продажі, перевага прибутку над витратами та ефективне використання фінансів.

У процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності відбувається безперервний процес обороту капіталу, змінюється структура засобів і джерел їх формування, наявність та потрібність у фінансових ресурсах і як наслідок – фінансовий стан підприємства, зовнішнім проявом якого є платоспроможність. Якщо платоспроможність – це зовнішній прояв фінансового стану підприємства, то фінансова стійкість – внутрішня його сторона, яка забезпечує стабільну платоспроможність у перспективі [4, с. 240].

Проблемою аналізу й оцінки фінансової стійкості підприємства є її співвідношення з іншими характеристиками фінансового стану підприємства [1, с. 91], котре наведено на рис. 1.

Таким чином, аналіз фінансової стійкості підприємства можна розглядати з декількох сторін, по-перше, аналіз є інструментом управління, а, по-друге, аналіз є своєрідним аналітичним процесом. Як і будь-який технологічний процес, він складається з окремих етапів аналітичних робіт, котрі поділяються, у свою чергу, на безліч операцій. Етап аналітичного процесу складаються з інформаційних ланцюжків, які утворюються безпосередньо через сполучення різноманітних операцій.

Абсолютними показниками фінансової стійкості є показники, що характеризують міру забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування. Для характеристики фінансового стану на підприємстві розглядають чотири типи фінансової стійкості: абсолютний, звичайний, нестійкий та кризовий.

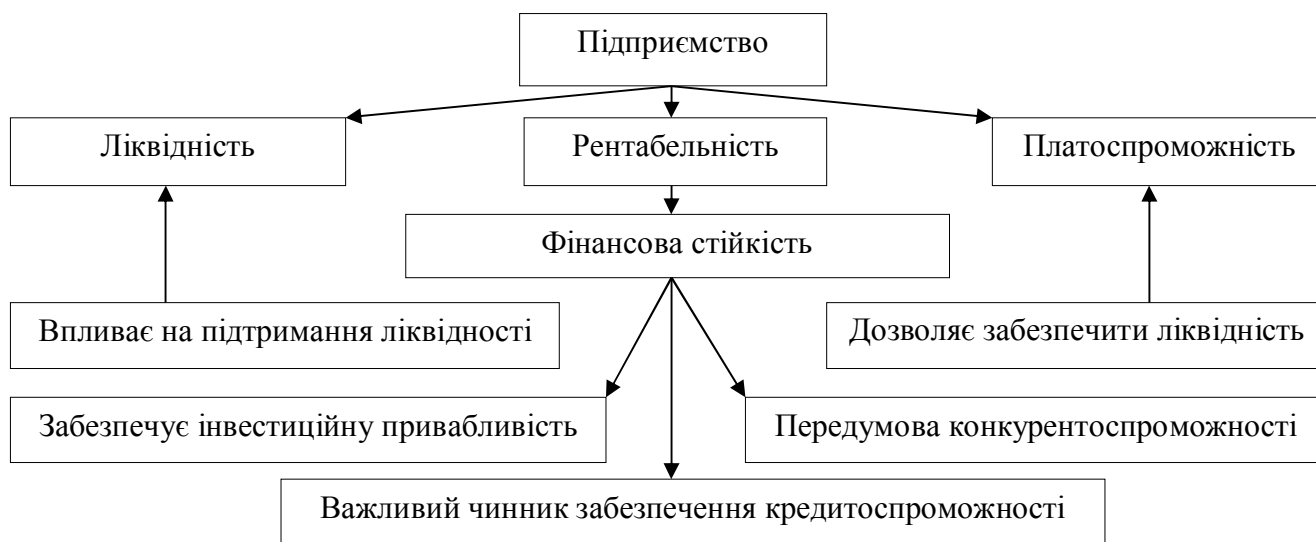


Рис. 1. Вплив фінансової стійкості на інші характеристики фінансового стану
Джерело: [1, с. 91]

Проведемо аналіз абсолютних показників фінансової стійкості ПАТ «Одеський коровай» (табл. 1). Слід зазначити, що ПАТ «Одеський коровай» є найбільшим виробником хлібобулочних та кондитерських виробів, що споживаються на ринку м. Одеси та Одеської області, проте останнім часом перед підприємством постало багато фінансових проблем.

Таблиця 1. Аналіз типу фінансової стійкості підприємства (тис. грн.)

Показники	На початок року	На кінець року
1. Матеріальні оборотні активи (запаси)	129	129
2. Наявність власного оборотного капіталу (ВОК)	-161826	-156767
3. Функціонуючий капітал (ФК)	-132904	-127924
4. Загальна сума джерел фінансування оборотних активів (ДФ)	-103554	-100874
5. Надлишок (+), недостача (-) власного капіталу (ΔВОК)	-161955	-156896
6. Надлишок (+), недостача (-) функціонуючого капіталу (ΔФК)	-133033	-128053
7. Надлишок (+), недостача (-) загальних джерел фінансування (ΔДФ)	-103683	-101003
8. Трикомпонентний показник	0,0,0	0,0,0

Джерело: розраховано авторами на основі [3].

Тип фінансової стійкості підприємства не змінився за рік та залишився кризовим, на що вказує трикомпонентний показник (0,0,0). Для забезпечення запасів не вистачає власних джерел фінансування, підприємству загрожує банкрутство.

Після аналізу абсолютних показників фінансової стійкості розраховують відносні коефіцієнти, завдяки чому можна побачити співвідношення коштів підприємства за різними джерелами, структуру капіталу. Ці важливі фінансово-аналітичні характеристики підприємства можна отримати з бухгалтерського балансу [2, с. 176]. Розрахунки відносних показників фінансової стійкості ПАТ «Одеський коровай» на кінець 2018-2019 років наведено у таблиці 2.

Аналіз фінансової стійкості підприємства показав, за останні 2 роки у підприємства спостерігається незадовільний стан, і те, що підприємство зараз стоїть на шляху банкрутства. Більшість усіх показників заходяться в зоні від'ємних значень, що свідчить про те, що підприємство не дотримується навіть мінімальних умов фінансової стійкості.

Таблиця 2. Аналіз фінансової стійкості ПАТ «Одеський коровай»

Критерії та показники	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	$257313/-38249 = -6,7$	$252808/-39835 = -6,3$	0,4
Коефіцієнт фінансової незалежності	$-38249/257313 = -0,14$	$-39835/252808 = -0,16$	-0,02
Коефіцієнт автономії	$-38249/219064 = -0,17$	$-39835/212973 = -0,19$	-0,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$-161826/-38249 = 4,2$	$-156767/-39835 = 3,9$	-0,3
Коефіцієнт покриття боргів	$95293/28922 + 228391 = 0,37$	$95847/28843 + 223965 = 0,38$	0,01
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами	$-161826/95293 = -1,7$	$-156767/95847 = -1,63$	0,07

Джерело: розраховано авторами на основі [3].

Коефіцієнт покриття боргів хоча й змінився за рік з 0,37 до 0,38, однак фактичний рівень нижче рекомендованого значення (>1). Усе це вказує на нестійкий фінансовий стан ПАТ «Одеський коровай».

Для вивчення фінансового стану підприємства необхідна інформація про здатність адаптуватися до змін середовища, в якому воно функціонує. Саме підприємства хлібопекарської галузі занадто обмежені у можливостях формуванні цінової політики. Тому не дивно, що функціонування підприємства характеризується впливом на нього факторів зовнішнього середовища.

Список літератури

1. Табеева Р.Р. Економічний зміст фінансової стійкості підприємства та значення її аналізу на сучасному етапі. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 252. С. 89-92.
2. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2018. Т. 29 (68), № 3. С. 173-180.
3. Річна звітність ПАТ "Одеський коровай". *Бази даних Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України*. URL: <http://smida.gov.ua/db/participant/00376886>.
4. Семенова К.Д. Аналіз тенденцій і прогнозування фінансових показників діяльності підприємств України. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 5 (110). С. 238-242.

Hembarska N.Ye.

*Ph.D (Economics), Senior Lecturer of the Finance, Account and Analysis Department,
 Lviv Polytechnic National University
 Lviv, Ukraine*

BLOCKCHAIN IN ACCOUNTING: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS

Developed countries of the world entered era of the Fourth Industrial Revolution. This means increasing automation of absolutely all processes. Innovative technologies (virtual reality, internet of things, artificial intelligence, and robotics) are radically changing the working methods and lifestyle of people, removing the boundaries between the physical, biological and digital spheres. Cyber-physical systems are integrated into a single network capable of adapting to new behaviors. In such circumstances, manual human labor is gradually depreciated, favoring intelligence, creativity, and engineering.

Accounting should be attributed to a dynamic system that evolves under the influence of user requests. Its transformation in the modern world is focused on the capital market and the formation of a new approach to information as the most important component of business management. In other words, occurs a "reorientation of the main purpose of the existence of accounting as practical activities: from ensuring a reliable assessment – to ensure the provision of information necessary for managerial decision-making" [1, p. 39].

This state of affairs is shaping the current global trend in the use of digital technologies in accounting. Ukraine is no exception in this regard. One of the most notable innovations of the last decade is the development of a distributed database technology called Blockchain.

Blockchain is a software-based algorithm for a decentralized public or private registry or database, which is ensured through interoperability via the peer-to-peer network, or in any other way that guarantees the proper cryptographic protection of all records and transactions conducted using the appropriate technology [2].

As a public registry based on distributed ledger, blockchain provides each participant with their own copy of the information, with changes reflected in all copies almost simultaneously. Each transaction is recorded as a data block, and each new block has an encrypted copy of the one included in the previous block. The blocks are then paired with cryptographic signatures to create a chain of actions or timestamp transactions, distributed and tampered with. Blockchain creates an information ledger that makes it virtually impossible to seamlessly modify or delete records to hide activity. The system constantly checks the data in blocks, and notifies all changes, while writing new information in a new block [3, p. 76-77].

Another feature of blockchain technology is that it not only transmits information but also values. The so-called digital asset economy is being implemented. Its essence is that users can transfer funds, securities and other digital assets to another member of the system [4, p. 13].

Therefore, application of Blockchain in accounting solves the problem of time and human resources to reconcile data, since transaction information, contracts are recorded in a common registry in real time. Blockchain significantly increases the operational efficiency of accounting and analytical activities, as compliance with legal regulations is automatic, and there is no need for traditional methods of billing, documentation, use of inventory accounting systems, payment. This allows accountants to work more with issues that require their own judgment and expert judgment.

Blockchain technologies greatly enhance accounting and increase public confidence in accounting information.

Reliability of the data accumulation and storage technology in the chain-block structure has led to the fact that progressive in the development of computer-communication technologies nation of China People's Democratic Republic uses blockchain for accounting and tax collection [5].

As you can see, the use of blockchain in accounting will allow:

1. To reduce the cost of its maintenance;
2. Increase the value of accounting information;
3. To simplify the accounting and control of payments with external contractors and within the enterprise;
4. To keep operational accounting in real time;
5. To organize an effective management accounting system.

It is appropriate to point out the unique complexity of blockchain technology and its initial state of development in Ukraine, as well as the need to ensure proper information security for the enterprise in the face of growing cyber threats through the spread of viruses or theft of accounting information.

In order to take full advantage of blockchain accounting, you need to:

- to create an appropriate legislative field and effective mechanisms for its implementation;
- improve national digital business infrastructures;
- provide training and development of human resources;
- create new jobs;

- change the approach to work motivation, placing man as a creative personality, which will not be replaced by any technology.

For the enterprise itself, the introduction of this latest technology requires a comprehensive analysis and evaluation of many factors, because it requires significant investment.

In our opinion, the use of blockchain in accounting is an inevitable future, the speed of the onset of which depends on our desire to learn new and applied efforts in the field of technology, research, business technical support, training of employees, solving problems related to tax, legal and regulatory issues. An accountant, in the context of using accounting technologies, will become a qualified expert in providing information for managerial decision-making.

References

1. Lehenchuk S.F. Theory and methodology of accounting in the post-industrial economy: [monograph]. Zhytomyr: ZhSTU, 2010. 652 p.
2. On approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the plan of measures for its implementation: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 17.01.2018 № 67-p. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p>.
3. Dubinina, M., Syrtseva, S., Buganov, O. & Tusova, N. (2018). Blockchain Technology as a Means of Accounting Transformation. *Modern Economics*. 12. pp. 75-80.
4. Melnychenko O.V., Hartinher R.O. The role of blockchain technology in accounting development. *European cooperation*. 2016. Vol. 7 (14). pp. 9-19.
5. China will use blockchain to collect taxes. URL: <https://news.finance.ua/en/news/-/408186/kytaj-budev-ykorystovuvaty-blokchejn-dlya-zboru-podatktiv>.

Глушень Д.М.

студентка спеціальності бухгалтерський учёт, анализ и аудит, 4 курс

Толкачева Е.Г.

к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета,

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ОЦЕНКА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Значительный интерес к внешней среде организации и ее угрозам обуславливают необходимость разработки аналитического инструментария, который был бы востребован как внутри организации, так и ее контрагентами.

Анализ внешней среды организации осуществляется:

- менеджерами при разработке стратегии ее развития, обосновании маркетинговой, производственной и финансовой политик. При этом выявляют рыночную долю организации, ее возможности и угрозы, степень зависимости от поведения конкурентов, поставщиков и клиентов;

- инвесторами и собственниками с целью оценки инвестиционной привлекательности бизнеса, перспектив его развития и долговременного существования;

- аудиторами при планировании и проведении аудита с целью понимания деятельности организации, идентификации рисков хозяйственной деятельности и риска искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности;

- банками в ходе анализа кредитоспособности, оценки отраслевых рисков и их влияния на устойчивость финансового состояния организации и ее экономическое развитие.

Изучение экономической литературы показало, что под внешней средой следует понимать «совокупность факторов, воздействующих на предприятие и оказывающих влияние на эффективность его функционирования» [1, с. 157].

Хорин А.Н. и Керимов В.Э. предлагают оценивать влияние на деятельность организации факторов макроокружения (экономику, политику, законодательство,

технологии, общество) и микроокружения (покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы) [2, с. 98].

Ефимова О.В. отмечает, что процесс анализа финансовых отчетов компаний должен осуществляться во взаимосвязи с полученными результатами анализа внешней среды, стратегии организации, а также ее учетной политики. Целесообразность такого расширенного подхода вытекает из необходимости понимания отраслевых особенностей анализируемой организации, стадии ее жизненного цикла, финансовой стратегии, ключевых факторов создания стоимости, связанных с этим рисков. При этом проводится стратегический анализ отрасли, оцениваются перспективы ее развития, выявляется место анализируемой организации в отрасли и ее возможности в формировании конкурентных преимуществ [3, с. 113].

В свою очередь Пласкова Н.С. при обосновании понятия стратегического экономического анализа отмечает, что одна из главных его задач – обоснование вероятности воздействия факторов внешней и внутренней среды на будущую результативность управленческих решений по основным сферам и направлениям деятельности, а также их количественное измерение и качественная оценка [4, с. 50].

Когденко В.Г. предлагает оценивать следующие факторы внешней среды:

- макроэкономические показатели (цикл развития экономики, темп экономического роста, уровень инфляции, процентные ставки, доходность финансовых инструментов, курсы валют, денежную, налоговую и тарифную политику государства);
- отраслевые показатели (цикл развития отрасли, общая тенденция развития отрасли, изменения в технологии производства, неблагоприятные условия деятельности, экономические показатели в отрасли, экологические требования и проблемы, требования нормативных правовых актов, доступность и стоимость материальных и прочих ресурсов, особенности деятельности, корпоративная структура отрасли);
- региональные показатели (средний уровень жизни в регионе, рыночная стоимость активов (недвижимости и запасов), региональные льготы по налогообложению);
- рыночные показатели (потребление товаров на душу населения в развитых странах; темп роста рынка, его конъюнктура и степень интенсивности конкуренции; уровень цен на производимую продукцию и закупаемые ресурсы; стратегия ценообразования; формы оплаты счетов и длительность дебиторской задолженности; методы стимулирования сбыта, характеристики видов и каналов распределения продукции, перечень услуг, предоставляемых организациями, работающими на рынке) [5, с. 243].

На наш взгляд, формы оплаты счетов и длительность дебиторской задолженности – это факторы внутренней среды предприятия, которые зависят от оговоренных условий заключенных контрактов на поставку продукции.

Тенденции развития субъектов экономики в последнее десятилетие свидетельствуют о том, что факторы внешней среды оказывают существенное влияние на результативность их функционирования и формирование экономического потенциала. Именно внешняя среда определяет стратегию и политику их устойчивого развития.

Анализ внешней среды организации осуществляется:

- менеджерами при разработке стратегии ее развития, обосновании маркетинговой, производственной и финансовой политик. При этом выявляют рыночную долю организации, ее возможности и угрозы, степень зависимости от поведения конкурентов, поставщиков и клиентов;
- инвесторами и собственниками с целью оценки инвестиционной привлекательности бизнеса, перспектив его развития и долговременного существования;
- аудиторами при планировании и проведении аудита с целью понимания деятельности организации, идентификации рисков хозяйственной деятельности и риска искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- банками в ходе анализа кредитоспособности, оценки отраслевых рисков и их влияния на устойчивость финансового состояния организации и ее экономическое развитие.

Считаем, что для анализа внешней среды организации целесообразно исследовать следующие качественные индикаторы состояния отрасли и рынка:

- характеристика отрасли (устойчивая или неустойчивая);
- состояние отрасли (начальное, растущее, развитое, стареющее);
- уровень конкуренции (высокий, средний, низкий на внутреннем или внешнем рынках);
- уровень государственного регулирования (высокий, средний, низкий, отсутствует);
- ориентация производства (продукция нацелена: только на внутренний рынок, только на внешние рынки, более 50% продукции на внешние рынки, менее 50% продукции на внешние рынки);
- рыночная доля клиента и ее устойчивость на внутреннем или внешнем рынках;
- необходимые условия успешного функционирования на рынке (созданы или не созданы (наличие необходимых лицензий, квот, заказов, контрактов и пр.);
- волатильность цен на основные виды сырья (цены подвержены значительным колебаниям, незначительным колебаниям, цены стабильны);
- зависимость от уровня цен на сырье на внешнем рынке (зависимость высокая, средняя, низкая);
- степень зависимости от поставщиков сырья (высокая, средняя, низкая);
- степень зависимости от покупателей продукции (высокая, средняя, низкая).

Предлагаемые индикаторы оценки внешней среды позволяют оценить зависимость организаций от насыщенности рынка, конкуренции в отрасли, состояния и динамики цен, устойчивости отрасли и экономики региона.

Список литературы

1. Хорин А.Н., Керимов В.Э. Стратегический анализ : учеб. пособие. М.: Эксмо, 2009. 480 с.
2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Теория экономического анализа: учеб. М.: ИНФРА-М, 2006. 237 с.
3. Ефимова О.В. Новые подходы к преподаванию дисциплины «Анализ финансовой отчетности»: требования времени. *Учет. Анализ. Аудит.* 2015. № 6. С. 111-119.
4. Пласкова Н.С. Развитие методологии экономического анализа. *Учет. Анализ. Аудит.* 2016. № 1. С. 50-58.
5. Когденко В.Г. Экономический анализ: электрон. учеб. курс. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 392 с.

Глушень Д.М.

студентка специальности бухгалтерский учёт, анализ и аудит, 4 курс

Толкачева Е.Г.

к. э. н, доцент кафедры бухгалтерского учета,

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОНЯТИЕ И СУБЪЕКТЫ

Под экономическим анализом понимают действия управленческого персонала организации, направленные на изучение основных показателей финансово-хозяйственной деятельности, определение причин их изменения и обоснование управленческих решений по повышению эффективности бизнес процессов, укреплению финансового состояния и обеспечению экономического роста субъекта хозяйствования. В зависимости от степени доступа к информационной системе организации экономический анализ подразделяют на финансовый и управленческий.

Рассмотрим основные подходы, которые сложились в экономической литературе по определению дефиниции «финансовый анализ».

Шеремет А.Д. и Негашев Е.В. под финансовым анализом понимают анализ финансовых показателей, которые отражают финансовые результаты деятельности и

финансовое состояние организации. Данные авторы выделяют внешний финансовый анализ, проводимый по данным финансовой отчетности, и внутренний финансовый анализ источником информации которого является не только финансовая, но и управленческая отчетность.

Донцова Л.В., Никифорова Н.А. считают, что «финансовый анализ, как часть экономического анализа, представляет систему определенных знаний, связанную с исследованием финансового положения организации и ее финансовых результатов, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов, на основе данных финансовой отчетности» [3, с. 6]. Данные авторы при определении исследуемой дефиниции выделяют следующие отличительные особенности финансового анализа: объекты анализа (финансовое состояние и финансовые результаты), источники информации (финансовая отчетность) и факторы изменения финансовых показателей (объективные и субъективные).

Богданова Л.С. определяет финансовый анализ как анализ и управление финансовыми ресурсами организации как основным и приоритетным видом ресурсов» [1, с. 51], т.е. рассматривает финансовый анализ как составной элемент финансового менеджмента. На наш взгляд, данное определение отражает чисто финансовый подход и применимо только для внутреннего финансового анализа, так как в нем не учитываются запросы и интересы внешних пользователей финансовой отчетности.

Финансовый анализ, по мнению Бочарова В.В., «призван выявить сильные и слабые стороны финансово-хозяйственной деятельности организации. Посредством финансового анализа осуществляют управление производственным циклом и прогнозируют финансовые последствия тех или иных хозяйственных операций, связанных с формированием и регулированием активов и капитала, доходов и расходов, прибыли и рентабельности производства и продаж». Данный автор расширяет перечень основных объектов финансового анализа и считает, что финансовый анализ является частью финансового управления и прогнозирования, нацелен на определение сильных и слабых сторон функционирования организации.

Григорьева Т.И. считает, что «финансовый анализ есть взгляд на компанию через призму публичной систематизированной отчетности, в которой, как в зеркале, отражены результаты всех принятых за отчетный период управленческих решений. Финансовый анализ представляет собой обширную область исследования, включающую в качестве основного направления анализ финансовой отчетности, а также коммерческие вычисления (финансовую математику), формирование прогнозной отчетности, оценку инвестиционной привлекательности компании с использованием сравнительного анализа, основанного на финансовых показателях» [2, с. 24]. Отличительной особенностью данного определения является то, что финансовый анализ, по мнению автора, направлен на оценку результатов управленческой деятельности, обоснование прогнозной отчетности и ориентирован в основном на инвесторов.

Казакова Н.А. подчеркивает, что «финансовый анализ выполняет креативные функции в управлении бизнесом, изучая и оценивая информацию об использовании хозяйственных ресурсов и финансовых результатах, помогая устанавливать причинно-следственные связи между показателями и бизнес-процессами, обеспечивая тем самым правильное понимание развития бизнеса, выявление его реальных возможностей, а также противоречий и трудностей, мешающих экономическому росту, что, в конечном счете, приводит к повышению эффективности бизнеса» [4, с. 8]. Считаем, что данное определение в полной мере можно отнести как в целом к экономическому анализу, так и к управленческому. По нашему мнению, финансовый анализ основывается на использовании финансовой отчетности и в большей степени ориентирован на запросы внешних стейкхолдеров, которые вряд ли будут оценивать причинно-следственные связи между показателями и бизнес процессами организации посредством использования приемов факторного анализа.

Русак Н.А. и Русак В.А. определяют финансовый анализ как исследовательский и оценочный процесс, главной целью которого является выработка наиболее обоснованных предположений и прогнозов изменения финансовых условий функционирования субъекта хозяйствования. Авторы акцентируют внимание на целевую направленность финансового анализа на прогнозирование условий работы организации, т.е. на выявление факторов внешней среды, угрозы и риски ее функционирования.

По мнению Бланка И.А. финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения эффективного развития». Данное определение исследуемой категории раскрывает основные объекты финансового анализа (финансовое состояние и финансовые результаты), а также цель его проведения (выявление резервов роста рыночной стоимости организации и эффективности развития). Считаем, что автор обоснованно подчеркивает, что основная задача развития бизнеса и управления им – это наращивание его стоимости, а не обеспечение прибыльности как ранее было принято считать.

На наш взгляд, наиболее обоснованной является точка зрения Ковалева В.В., который считает, что в содержательном плане финансовый анализ – это «процесс, заключающийся в идентификации, систематизации и аналитической обработке доступных сведений финансового характера, результатом которого является предоставление пользователю рекомендаций, которые могут служить формализованной основой для принятия управленческих решений в отношении данного объекта анализа. Финансовый анализ – совокупность аналитических процедур, основывающихся, как правило, на общедоступной информации финансового характера и предназначенных для оценки состояния и эффективности использования экономического потенциала фирмы, а также принятия управленческих решений в отношении оптимизации ее деятельности или участия в ней» [5, с. 39].

Обобщая вышеизложенное, считаем, что *финансовый анализ* – это процесс изучения и оценки менеджерами организации и ее заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) публичной отчетности и другой общедоступной информации с учетом их интересов с целью обоснования управленческих решений в отношении субъекта хозяйствования.

Данное определение, на наш взгляд, раскрывает целевую направленности финансового анализа от интересов и запросов его субъектов (пользователей информации), не ограничивает перечень его объектов (которые могут изменяться в будущем с учетом развития информационных технологий и теории менеджмента), подчеркивает, что источником его информационного обеспечения является публичная финансовая отчетность и прочая общедоступная информация. Посредством проведения финансового анализа стейкхолдеры оценивают целесообразность и условия взаимодействия с организацией, присущие ей риски, ее надежность и устойчивость развития. Считаем, что в рамках внутреннего финансового анализа менеджеры организации обосновывают и вырабатывают управленческие решения, направленные на повышение эффективности и интенсивности использования активов, инвестиционной привлекательности, стоимости бизнеса, обеспечение платежеспособности, финансовой устойчивости и экономического роста.

Список литературы

1. Богданова Л.С., Ляшко Е.Ф., Махитько В.П. Финансово-экономический анализ в авиастроении: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2006. 188 с.
2. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров. М.: Бизнес Элейнмент, 2008. 344 с.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. 336 с.
4. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт, 2015. 470 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов. М.: РЭА, 2005. 450 с.

Демченко Т.А.

*к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НА ВЕНЧУРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Організація бухгалтерського обліку венчурної діяльності суб'єкта господарювання повинна стати механізмом налагодження системи контролю за всіма етапами венчурної діяльності. Недосконалість існуючої системи бухгалтерського обліку полягає у неврахуванні особливостей венчурної діяльності та відсутності єдиного нормативно-правового акту який би безпосередньо регулював венчурну діяльність і враховував специфіку здійснення на всіх її стадіях. Бухгалтерський облік є основним способом забезпечення інформацією процесу прийняття управлінських рішень щодо ризикового інноваційного проекту на венчурному підприємстві.

Суб'єктами венчурної діяльності є венчурні фонди, венчурні підприємства та компанії з управління активами венчурних фондів [2].

Венчурні підприємства – це в основному невеликі підприємства, які займаються прикладними науковими дослідженнями і розробками, впровадженням технічних нововведень у галузях виробництва, таких як біохімія, електроніка, біоінженерія, та інші. Вони, зазвичай, спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, упровадження інновацій, організація яких пов'язана з підвищеним ризиком. Венчурні малі підприємства здійснюють пошук принципово нових продуктів, функціонують в умовах високого комерційного ризику, а також займаються експериментальним освоєнням науково-технічних нововведень, які не вимагають великих капітальних витрат.

Діяльність венчурних фондів регламентується Законом України «Про інститути спільного інвестування». Відповідно до цього закону венчурний фонд – це «недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб».

Компаніями з управління активами (КУА) є юридичні особи, які здійснюють діяльність з управління активами на підставі відповідної ліцензії на провадження такої діяльності [1].

Процес управління венчурною діяльністю передбачає своєчасне одержання менеджером достовірної інформації для прийняття оптимальних рішень.

Формування та представлення такої інформації є головним завданням обліку в системі управління венчурною діяльністю у задоволенні потреб менеджменту.

Виділяють такі об'єкти бухгалтерського обліку та аналізу венчурної діяльності венчурних підприємств:

- господарські засоби: грошові кошти; інноваційна продукція; поточні фінансові інвестиції; нематеріальні активи; довгострокові фінансові інвестиції;
- джерела утворення господарських засобів: венчурний капітал;
- господарські процеси, доходи, витрати, результати діяльності: доходи від інноваційної діяльності; витрати на інноваційну діяльність (у т. ч. наукову діяльність, дослідження і розробки); фінансові результати від інноваційної діяльності.

Отже, венчурною діяльністю виступає діяльність з комерційної реалізації інновацій, здійснювана венчурними підприємствами і фондами.

Компанія з управління активами є самостійною компанією (юридична особа, що може бути утворена у формі акціонерного товариства чи товариства з обмеженою відповідальністю), діяльність якої, безпосередньо пов'язана з управлінням активами інститутів спільного інвестування на договірних умовах. Діяльність КУА здійснюється за умови обов'язкової наявності ліцензії НКЦПФР. Окрім управління активами інвестиційних

фондів, КУА може також здійснювати адміністрування активів недержавних пенсійних фондів (НПФ).

До інститутів спільного інвестування в Україні відносять корпоративні (КІФ) та пайові інвестиційні фонди, які мають велику різноманітність залежно від:

- Ø порядку здійснення діяльності (відкриті, інтервальні, закриті);
- Ø складу активів (диверсифіковані та недиверсифіковані);
- Ø за строками створення (строкові та безстрокові).

Однак, функціонування ІСІ невід’ємно пов’язано з діяльністю КУА, які здійснюють управління їх активами.

КУА ІСІ венчурного фонду бере участь в управлінні діяльністю емітента, корпоративні права якого перебувають в активах фонду, активами якого ця компанія управляє [39].

Процес управління венчурною діяльністю передбачає своєчасне одержання менеджером достовірної інформації для прийняття оптимальних рішень.

Формування та представлення такої інформації є головним завданням обліку в системі управління венчурною діяльністю у задоволенні потреб менеджменту.

Враховуючи особливості венчурної діяльності, потрібно виділити ризик, як окремий об’єкт обліку, оскільки господарська операція в умовах невизначеності щодо якої є ймовірність одержання меншого фінансового результату ніж очікувалося є ризикованою. Отже, ризик, з точки зору відображення в обліку – це ймовірність недоотримання бажаного фінансового результату [2].

Ризиковий капітал – це єдине джерело фінансової підтримки інноваційних компаній на перших етапах їх існування, а саме від зародження ідеї до отримання позитивних результатів і випуску нової продукції.

Таким чином, бухгалтерський облік венчурних інвестицій у діяльність інноваційного підприємства повинен бути інформаційною системою, тобто комплексом взаємопов’язаних компонентів, що визначають способи і прийоми отримання та перетворення інформації про фінансовий стан та ефективність використання вкладень венчурних інвесторів, необхідною для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо шляхів використання та необхідності додаткового залучення ресурсів венчурних інвесторів.

Список літератури

1. Литвин І.В. Планування венчурного фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/209/1/07.pdf>.
2. Фоміна О.В. Концептуальні основи обліку венчурної діяльності. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5835>.
3. Яковець Г.Ю. Методичні аспекти бухгалтерського обліку венчурної діяльності. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/47560/43875>.

Дорошенко Я.Э.

магістрант I курсу,

Научный руководитель: **Бучик Т.А., к.э.н.,**

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ УИЛСОНА ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕЖЕК ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление запасами представляет собой проблему, общую для предприятий и фирм любого сектора системы хозяйствования. Производственные запасы – это активы, учтённые в составе средств в обороте, предназначенные для реализации, или находящиеся в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, или находящиеся в виде сырья,

материалов и других аналогичных активов, которые будут потребляться в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, или используемые для управленческих нужд организации [2].

Для деятельности любой организации необходимы какие-то запасы. Если их не будет, то при малейшем нарушении сбыта вся деятельность остановится. Хранить же слишком много запасов экономически невыгодно. Нахождению баланса между этими двумя крайностями посвящена задача управления запасами.

Самый известный способ найти баланс между объёмами хранения и финансовыми затратами - использовать формулу Уилсона. По ней считают оптимальный объём партий для заказа товаров (сырья, комплектующих и т.д.).

Модель Уилсона является простейшей моделью управления запасами и описывает ситуацию закупки продукции у внешнего поставщика, которая предполагает целый ряд допущений, которые, тем не менее, не слишком ограничивают возможности ее практического применения [3]:

- модель применяется для одного конкретного вида товара, количество которого непрерывно измеряется;

- уровень спроса на товар известен, постоянен в течение времени и независим;
- товар производится или закупается отдельными партиями;
- заказ приходит отдельной поставкой;
- время доставки и затраты по заказу постоянны;
- расход запасов непрерывен;
- не рассматривается случай дополнительной поставки товара;
- не рассматривается случай скидки за большой объём поставки.

Формула Уилсона разработана для крупных промышленных предприятий, поэтому для небольших компаний она может не подойти. Также её рекомендуют использовать в основном для самых весомых в обороте и стабильных товаров (группы А по итогам ABC-анализа, и X по результатам XYZ-анализа). Такой подход предполагает, что нужно сосредоточить внимание на те позиции, которые дают 70-80% реализации.

Применение модели Уилсона приведёт к сокращению материального запаса, так и к снижению материальных затрат на производство продукции за счёт уменьшения логистических издержек.

Входные параметры модели Уилсона:

- 1) S_d – интенсивность (скорость) потребления запаса, ед.;
- 2) S_z – стоимость единицы запасов, руб.;
- 3) $C_{вып}$ – затраты на выполнение одного заказа, руб.;
- 4) i – затраты на хранение единицы запаса, доля от стоимости единицы запасов;
- 5) ϕ – оптимальная частота заказа, дней;
- 6) n – количество поставок в год в соответствии с моделью экономичного заказа, раз;
- 7) $L_{факт}$ – фактические затраты на управление материальными запасами в текущем периоде, руб.;
- 8) $S_{полн}$ – полная себестоимость продаж в текущем периоде (по отчёту о прибылях и убытках), руб.;
- 9) Z – стоимость запасов в текущем периоде (по балансу), руб.;
- 10) Q – экономичный размер партии в соответствии с моделью экономичного заказа, ед.;
- 11) $L_{опт}$ – общие затраты на управление запасами в соответствии с моделью экономичного заказа, руб.;
- 12) Δ – возможное снижение затрат, руб.;
- 13) $\Delta\%$ – возможное снижение, %.

Формулы для расчёта при использовании модели оптимального заказа партии (модель Уилсона) представим в табл. 1.

Таблиця 1. Формулы для расчёта

Показатели	Формула расчёта
Экономичный размер партии в соответствии с моделью экономического заказа, ед.	$Q_{\text{опт}} = \sqrt{\frac{2 \times C_{\text{вып}} \times S_d}{S_d \times i}}$
Оптимальная частота заказа, дней	$\phi = \frac{S_d}{Q_{\text{опт}}}$
Количество поставок в год в соответствии с моделью экономического заказа, раз	$n = \frac{360}{\phi}$
Общие затраты на управление запасами комплектующих изделий в соответствии с моделью экономического заказа	$L_{\text{опт}} = (C_{\text{вып}} + S_3) \times n$
Возможное снижение затрат	$\Delta = L_{\text{опт}} - L_{\text{факт}}$
Возможное снижение, %: - себестоимости продукции - запасов	$\Delta_{\%} = \frac{\Delta}{S_{\text{полн}}(3)} \times 100$

Прогноз основных экономических показателей проводится на основе отчёта о прибылях и убытках и бухгалтерского баланса, составленных с учётом предполагаемых изменений их статей в результате разработанных мероприятий.

Таким образом, использование модели Уилсона, приведёт к снижению себестоимости реализованной продукции, увеличению прибыли от реализации продукции и соответственно к снижению стоимости запасов на предприятии.

О повышении эффективности использования запасов и финансовой устойчивости промышленного предприятия будет свидетельствовать тот факт, что снижение стоимости запасов приведет к ускорению коэффициента оборачиваемости, а период одного оборота запасов снизится. Так же это приведёт к тому, что рентабельность продаж и рентабельность запасов возрастут.

Однако формулы Уилсона нечасто применяются в деятельности отечественных предприятий. Обычно специалисты считают, что данные модификации также носят больше теоретический характер. Это связано с тем, что у большинства организаций нет полного доступа к первичным данным для выполнения расчётов. Также формулы используют крайне редко из-за их несоответствия конкретному событию, происходящему в деятельности предприятия в данный момент, потому что многие нюансы не учитываются при расчёте по формулам. Обычно, результаты формулы Уилсона и ее модификаций не совпадают с решениями, которые принимаются специалистами на практике в конечном итоге, потому что невозможно согласиться с расчётами по формуле, которые не соответствуют внутреннему окружению и внешней среде конкретного предприятия [1].

Список литературы

1. Заруднев Д.И. Аспекты применения классической модели определения оптимального размера заказа. Ориентированные фундаментальные и прикладные исследования – основа модернизации и инновационного развития архитектурно-строительного и дорожнотранспортного комплексов России: материалы Всероссийской 65-й научно-технической конференции (с международным участием) / Д.И. Заруднев, С.Г. Пугачев. Омск: СибАДИ, 2011. Кн. 3. 438 с.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету запасов: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь 12.11.2010 №133 (в редакции постановления Министерства финансов от 30.04.2012 № 25, от 30.04.2012 № 26) / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – № 8/23181. URL: <http://www.pravo.by/main.aspx> (дата доступа: 20.04.2020).
3. Энциклопедия экономиста: Управление запасами. URL: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/upravlenie-zapasami.html>.

Єрмолаєва М.В.

*к. е. н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКУ СУКУПНОГО ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

Із запровадженням НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» в облікову практику бухгалтерів увійшов новий об'єкт обліку, а саме – сукупний дохід. До теперішнього часу в колах практиків та науковців йде наукова дискусія щодо облікових підходів та відображення сукупного доходу у фінансовій звітності.

Для дослідження цієї проблеми слід звернутися до нормативних документів і з'ясувати, як діючі Положення (стандарти) бухгалтерського обліку трактують сутність доходу та сукупного доходу. Так, згідно НП(С)БО 1 дохід – це «збільшення економічних вигід у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)» [1]. Аналогічно трактує сутність доходу і відповідне П(С)Б 15 «Дохід». Одночасно НП(С)БО 1 пояснює зміст терміну «сукупний дохід» і визначає його як «зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками)» [1]. Крім того, НП(С)БО 1 тлумачить ще один термін, тісно пов'язаний із сукупним доходом, а саме «інший сукупний дохід». Так, згідно цього стандарту, інший сукупний дохід – це «доходи і витрати, які не включені до фінансових результатів підприємства» [1].

З цього моменту і починається дискусія відносно обліку сукупного доходу і відображення його у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)». Особливо багато дискусій точиться стосовно заповнення р. II «Сукупний дохід» у ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Спроба надати пояснення щодо відображення сукупного доходу здійснена Міністерством фінансів України у Методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 від 28.03.2013 р.

Так, до складу сукупного доходу відносять:

- суми дооцінки (уцінки необоротних активів);
- суми дооцінки (уцінки) фінансових інструментів;
- накопичені курсові різниці [2].

У фінансовому обліку проведення дооцінки необоротних активів та фінансових інструментів відображається бухгалтерським записом по дебету рахунків 10, 12, 14 (35) та кредиту рахунків 411, 412, 413. Дооцінка суми нарахованого зносу відображається проводкою по дебету рахунків 411, 412, 413 та кредиту рахунка 13. З точки зору методики фінансового обліку в даних операціях дохід не виникає, а суми проведеної дооцінки збільшують капітал в дооцінках і, відповідно, власний капітал підприємства. В разі проведення уцінки капітал, відповідно, зменшується. Зміни капіталу в дооцінках передбачено відображати у ф. № 4 «Звіт про власний капітал» по графі 4 «Капітал у дооцінках». Тут також не передбачено визнання доходу. Тому під час заповнення ф. № 2 стосовно сукупного доходу необхідно уважно проаналізувати господарські операції, що відбулися на підприємстві протягом звітного періоду, відслідкувати зазначені специфічні події та правильно оцінити їх зміст. На думку автора цю інформацію доречно було б детально розкрити у ф. № 4 «Звіт про власний капітал», а у р. II ф. № 2 залишити лише статті, які відображають інформацію про накопичені курсові різниці та інший сукупний дохід. В цьому випадку зміст форми буде відповідати її назві.

Слід зазначити також, що при визначенні своєї облікової політики підприємство може прийняти рішення про віднесення суми проведених переоцінок необоротних активів на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (Непокріті збитки)». В цьому випадку суми

проведених переоцінок необоротних активів у ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» не відображаються.

Відносно курсових різниць також слід бути уважним. Не всі курсові різниці за монетарними статтями відображаються у складі сукупного доходу. Так, до складу сукупного доходу можна віднести курсові різниці за дебіторською заборгованістю, яка виникла за межами території України і погашення якої боржниками найближчим часом не планується [3]. Таким чином, з моменту запровадження оновленої форми Звіту про фінансові результати і до теперішнього часу існує певна методологічна неузгодженість щодо складу сукупного доходу підприємства. Тому, це питання потребує подальшого дослідження та вирішення найближчим часом.

Список літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 23.07.2019 р. № z-0685-19. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws (дата звернення 24.03.2020).
2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : затв. наказом МФУ від 28.03.2013 р. № 433. Дата оновлення: 30.12.2013 р. № 1192201 – 13. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv> (дата звернення 24.03.2020).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: затв. наказом МФУ від 10.08.2000 р. № 193. Дата оновлення: 19.08.2014 р. № z-0883-14. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills. (дата звернення 24.03.2020).

Канцедал Н.А.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНА ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ У ПРОЦЕСАХ НАДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ ФЕРМЕРСЬКИМ ГОСПОДАРСТВАМ

Стрімке розширення кордонів діяльності економічних суб'єктів у цифровому середовищі все більше актуалізує застосування принципів інституційного моделювання з метою об'єктивної оцінки реальних господарських процесів та активного управлінського впливу на них.

Реалії цифрової епохи унеможливають «ізоляцію» окремих інституційних складових національного економічного механізму та їх автономне функціонування у суспільних процесах. Так, наприклад, економічний суб'єкт не може існувати без активної взаємодії з іншими суб'єктами – економічними агентами, фіскальними органами тощо; бухгалтерський облік не може обмежуватися лише «шаблонною» реєстрацією фактів господарського життя без активної взаємодії з правовим середовищем, фінансово-господарським контролем, економічним аналізом. Інноваційний характер цифрової епохи створює нові виклики і завдання, що потребують інституційної взаємодії [2, с. 33].

Еволюція інститутів у глобальному просторі стимулює розробку нових моделей інституційного економічного середовища. На думку А. Ю. Васіної, головною передумовою здійснення цілеспрямованих структурних перетворень економіки України є загострення кризових явищ у соціальній та економічній сфері, що спричинили появу цілого ряду загроз національній безпеці [1, с. 41]. Згадана авторка визначає основні напрями реформування інституційного середовища національної економіки, ключовими з яких є:

- визначення інституційних передумов проведення структурних зрушень у національній економіці на основі врахування зміни мотивації діяльності суб'єктів;
- формування набору інститутів, здатних реагувати на суспільні зміни та формулювати актуальні цілі модернізації структури національної економіки та розробляти механізми їх реалізації;

– визначення механізмів, що сприяють досягненню синергетичного ефекту від взаємодії інститутів з метою структурного збалансування економіки;

– запровадження моніторингу ефективності інституційного середовища національної економіки, що сприятиме напрацюванню рішень щодо його вдосконалення шляхом перегляду чинних, запровадження нових або ліквідації неефективних інститутів.

Багатоаспектність та множинність інституційного середовища в цілому потребує певного «розшарування» сукупності інститутів у відповідності до наукової мети: 1) якщо об'єктом дослідження є інституційне середовище в цілому, то предметом дослідження відповідні інститути національної економіки (макрорівень); 2) якщо об'єктом дослідження є господарюючий суб'єкт, то предметом дослідження є інституційне середовище його господарської діяльності (мікрорівень); 3) якщо об'єктом дослідження є об'єкт обліку, то предметом дослідження є інституційне середовище обліку та контролю господарських операцій та процесів такого об'єкта.

Застосуванню прийомів інституційного моделювання завжди повинно передувати уточнення предметної області дослідження. Даний підхід є важливим для побудови адекватних інституційних моделей, що дає можливість давати наукове обґрунтування механізмів взаємодії окремих інститутів, доводити або спростовувати досягнення позитивних результатів.

Множинність інституційного середовища вимагає застосування прийомів конкретизації поля об'єкта дослідження. Так, наприклад якщо предметом дослідження є фермерське господарство, а об'єктом дослідження – цільове фінансування (державна фінансова допомога), як, власне, змоделювати відповідне інституційне середовище?

Логічна хода у побудові моделі інституційного середовища є наступною:

Крок 1. Уточнення виду та нормативно-правових засад надання державної фінансової допомоги. Зокрема, згідно новацій 2020 року така підтримка може бути надана щодо часткової сплати Єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) за голову або членів такого господарства. Правове підґрунтя – Закон України «Про фермерське господарство» [4] та Порядок 565 [3].

Крок 2. Дослідження процедурних аспектів надання зазначеного виду фінансової допомоги та ідентифікація інститутів – учасників такого процесу. Так, згідно ситуації, що розглядається, такими інститутами є: 1) сімейне фермерське господарство; 2) територіальний орган Державної фіскальної служби (далі – ДФС); 3) Державне Казначейство (далі – Казначейство); 4) Міністерство аграрної політики та продовольства (далі – Мінагрополітики).

Крок 3. Моделювання інституційного середовища взаємодії ідентифікованих суб'єктів. На рис. 1 проілюстровано взаємодію інститутів.

Відповідно, алгоритм взаємодії можна відстежити за умовними позначеннями на рис. 1: 1 – подання заяви про намір отримувати відшкодування; 2 – відмітка у реєстрі страхувальників про надання права фермерам-заявникам на отримання доплати; 3 – направлення органом ДФС Казначейству інформації про осіб, що мають право на отримання доплати по ЄСВ; 4 – відкриття Казначейством транзитних рахунків платникам для перерахування доплат; 5 – повідомлення ДФС про відкриття транзитних рахунків; 6 – формування фіскальним органом реєстру платників, що мають право на доплату; 7 – повідомлення Міністерства аграрної політики про загальну суму доплати за звітний квартал; 8 – перерахування Міністерством аграрної політики коштів на спеціально відкритий рахунок; 9 – повідомлення ДФС про перерахування коштів на спеціально відкритий рахунок; 10 – внесення фіскальною службою платіжних реквізитів та відповідних сум фінансової допомоги до реєстру платників, що мають право на доплату; 11 – відправлення реєстру до Казначейства; 12 – перерахунок коштів Казначейством з небюджетного рахунку на транзитні рахунки; 13 – оплата нормативної частки ЄСВ; 14 – перерахування доплати ЄСВ у розрізі платників-заявників з повідомленням про це Міністерства аграрної політики та продовольства.

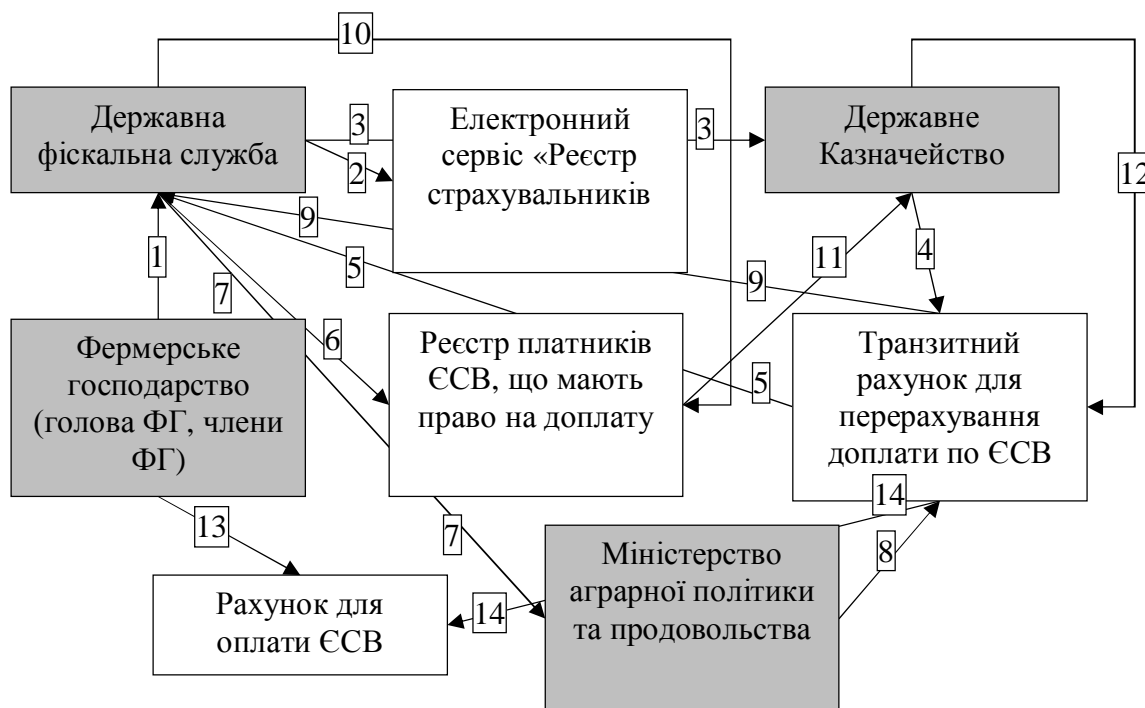


Рис. 1. Інституційна модель взаємодії суб'єктів у операціях надання фінансової допомоги фермерам щодо часткової оплати ЄСВ у 2020 році

Крок 4. Аналіз сценаріїв інституційної взаємодії суб'єктів у побудованій моделі. Ефективність моделі досліджується методами абстрагування і конкретизації. При такому підході найбільш вдалим вважаємо пошук відповідей на питання: «Що буде, якщо...?». У нашому конкретному випадку це можуть бути наступні питання: 1) що буде, якщо бюджетних коштів у поточному кварталі недостатньо для покриття доплат? 2) що буде, якщо у попередньому році доплата була надана не в повному обсязі? і т. д.

Відповідно до сценаріїв вирішення проблемних питань ситуацій, модель інституційної взаємодії суб'єктів може бути модифікована:

Сценарій 1. Що буде, якщо бюджетних коштів у поточному кварталі недостатньо для покриття доплат по ЄСВ? Відповідь:

ДФС розподіляє кошти між платниками пропорційно сумі, що знаходиться на небюджетному рахунку. Залишок доплати виплачується в наступному кварталі.

Сценарій 2. Що буде, якщо у попередньому році доплата була надана не в повному обсязі? Відповідь:

ДФС до 1 березня наступного року: формує реєстр платників із зазначенням сум недоотриманих фермерами доплат; повідомляє Мінагрополітики про загальну суму недоотриманої доплати за підсумками попереднього бюджетного року. Мінагрополітики протягом 5 робочих днів бюджетного року, що настає за звітним, спрямовує кошти на небюджетний рахунок Казначейства і повідомляє про це ДФС.

ДФС протягом 5 робочих днів вносить до реєстру платників, що мають право на доплату, платіжні реквізити і відповідні суми та відправляє цей реєстр Казначейству. Казначейство автоматично перераховує кошти з небюджетного рахунку на транзитні, а з транзитних на ЄСВ-рахунки.

Сценарій 3. Що буде, якщо належна доплата взагалі не буде здійснена або здійснена не в повному обсязі в зв'язку з відсутністю асигнувань? Відповідь:

ДФС протягом 5 робочих днів інформує заявника про суму ЄСВ, не сплачену за рахунок бюджету. На підставі отриманого повідомлення голова/члени фермерського господарства мають право самостійно сплатити частину недоплаченого ЄСВ. Тобто,

доплачувати частину ЄСВ, гарантовану державною програмою по суті, заявник не зобов'язаний і санкція за це не передбачається.

Отже, застосування прийомів інституційного моделювання дає можливість всебічної критичної оцінки економічних ситуацій, виявлення ланцюгів взаємодії окремих інститутів та визначення ефективності такої взаємодії. Перспективою подальших досліджень є уточнення функцій обліку в та його місця і значення в інституційних економічних моделях.

Список літератури

1. Васіна А.Ю. Аспекти моделювання інституційного середовища структурної модернізації національної економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 22. Частина 1. 2017. Серія: Економічні науки. С. 40-45.
2. Канцедал Н.А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 28.-34. URL: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-28-34](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-28-34).
3. Про затвердження Порядку надання сімейним фермерським господарствам додаткової фінансової підтримки через механізм доплати на користь застрахованих осіб – членів/голови сімейного фермерського господарства ЄСВ. Постанова № 565 від 22 трав. 2019 р. *Кабінет Міністрів України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/565-2019-%D0%BF>.
4. Про фермерське господарство. Закон України № 973-IV від 19 черв. 2003 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.

Колмакова О.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури,
м. Харків, Україна*

Демакова Д.Ю.

*студентка групи ЕП-21,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
м. Харків, Україна*

ЯК ОПТИМІЗУВАТИ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ?

Для того, щоб підприємство не працювало у збиток, основні засоби виробництва йшли поруч з часом і мали змогу вчасно, якщо зламалися, замінитися на нові – підприємству необхідно створити амортизаційний фонд. Навіщо ж він потрібен?

Задля відповіді на це питання – необхідно розібратись з тим, що це означає. У амортизаційний фонд надходять кошти з проданої продукції, або наданої послуги й це має назву – амортизаційні відрахування. Розмір амортизаційних відрахувань – це сума коштів, які обчислюється за формулою.

Нарахування амортизації здійснюється п'ятьма способами, які залежать від об'єкта, для якого ці накопичення здійснюються. Зрозуміло, що ми не можемо однаково нараховувати амортизацію, наприклад, для будівлі, мінімальний строк амортизації якої 20 років, і того ж обладнання, строк якого 4 роки. На будівлю ми можемо відраховувати одну і ту ж суму кожен місяць, рік, бо будівля, при гарному плануванні має стільки вистояти, а то й більше і потерпає лише від фізичного зношування. Для цієї ситуації буде доцільно використовувати *прямолінійний метод нарахування амортизації*, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів [1].

Розглянемо ситуацію з обладнанням, наприклад, прилад. Крім фізичного зношування, він ще має моральне зношування, коли з'являються нові, більш продуктивні прилади. І задля більш продуктивної роботи необхідно постійно слідкувати за тим, щоб прилад морально не застарів, йти поруч з часом. В цьому випадку доцільніше використовувати *метод прискореного зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на

дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється [2].

Загалом, підприємство може самостійно обирати той чи інший метод нарахувань. Існує ще три методи:

1. *Зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

2. *Кумулятивний*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

3. *Виробничий*, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів [2].

Та як зрозуміти, який метод обрати? Все залежить від виду основного фонду. Всі види діляться на 16 груп. Важливо знати, що на земельні ділянки (1 група) та природні ресурси (13 група) амортизація не нараховується.

Розглянемо нарахування амортизації основних засобів на прикладі ТОВ «Кристал+». Перед підприємством на час тимчасового зменшення обсягів будівельних робіт стала задача зменшити витрати, в тому числі і за рахунок амортизації. Балансова вартість основних засобів склала на 01.01.2020 року 4365,1 тис. грн. Строки експлуатації основних засобів в середньому 12 років. Розрахунки амортизаційних відрахувань за різними методами наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Методи нарахування амортизації

Метод нарахування	Алгоритм розрахунку річної суми амортизації	Розрахунки
Прямолінійний	Ділення вартості, що амортизується, на строк корисного використання	$A1 = 4365,1/12=363,76$ тис. грн. на рік
Зменшення залишкової вартості	$Na = (1 - T\sqrt{LB:PB}) * 100$ де Na – норма амортизації, % T- строк корисного використання (12 років); LB – ліквідаційна вартість (8 тис. грн.); PB – первісна (остаточна) вартість (4365,1 тис. грн.)	$Na = (1 - 12 * (\sqrt{8/4365})) * 100\% = 48,6\%$ $A2 = 4365,1 * 48,6/100 = 2122,62$ тис. грн.
Прискорене зменшення залишкової вартості	$Na = (100/T) * 2$ $A = Na * PB$	$Na = (100/12) * 2 = 16,7\%$ $A3 = 4365,1 * 16,7\%/100 = 727,5$ тис. грн.
Кумулятивний	Добуток вартості, що амортизується, на кумулятивний коефіцієнт. $Kk = Tz/Tч$ де Kk - кумулятивний коефіцієнт; Tз - кількість років, що залишаються до кінця строку використання; Tч – сума кількості років корисного використання.	$Kk = 6/(1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12) = 0,077$ або 7,7% $A4 = 0,077 * 4365,1 = 335,78$ тис. грн.

Метод нарахування	Алгоритм розрахунку річної суми амортизації	Розрахунки
Виробничий	Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) на виробничу ставку. Виробнича ставка = відношення вартості, що амортизується, до загального обсягу продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів	На=10% Річний обсяг за 2019 рік =3035,3 тис. грн. А5=3035,3*10%=303,5 тис. грн.

На даний момент на підприємстві діє прямолінійний метод амортизаційних відрахувань. Застосування прямолінійного методу не вимагає проведення складних розрахунків. Якщо не переглядати строк корисного використання (експлуатації) об'єкта ОЗ, не переоцінювати цей об'єкт або не здійснювати його модернізацію, добудову, часткову ліквідацію тощо, то місячна сума амортизації буде однаковою протягом строку корисного використання цього об'єкта [2].

Згідно розрахунків доцільніше підприємству ТОВ «Кристал+» на 2020 рік вибрати виробничий метод амортизації. Що дозволить знизити витрати підприємства за цією статтею з 363,76 тис. грн. до 303,5 тис. грн., оптимізувавши роботу підприємства.

Список літератури

1. Методи нарахування амортизації основних засобів. URL: https://minfin.com.ua/ua/taxes/-/page_prib_8.html.
2. Суліма Н.М., Степасюк Л.М., Величко О.В. Економіка і фінанси підприємства : підручник. К.: ЦП "Компринт", 2015. 466 с.

Корчагіна В.Г.

*к. е. н., доцент кафедри управління та адміністрування,
Вищій навчальний заклад «Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна» (Новокаховський гуманітарний інститут)
м. Нова Каховка, Україна*

ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Бухгалтерський облік, як інформаційна система, має своєю основною ціллю формування набору показників звітності відповідно запитам його користувачів. Умови функціонування ринкових структур та низка внутрішніх факторів з часом суттєво змінюють та розширюють вектор інтересів зацікавлених осіб такої інформації.

Сучасні системи бухгалтерського обліку не забезпечують повною мірою належну якість і надійність інформації, яку вони формують, що істотно обмежує можливості корисного використання отриманих даних. Методологія бухгалтерського обліку здійснює безпосередній вплив на практику обліку шляхом розвитку та видозміни методів, прийомів, способів та підходів до виконання облікових процедур.

Тому важливим постає питання використання методологічних підходів щодо формування моделі облікової системи. В контексті забезпечення раціональної організації облікової роботи доречним є аналіз існуючих підходів методології обліку та напрямів їх розвитку.

Позиціонування методологічної основи обліку, яка б забезпечувала адекватність цілісної системи умовам реальної економіки та, водночас, достатній рівень формалізації і

системності, є відправною точкою у завданні розробки теорії бухгалтерського обліку, конкретної концепції або науково обґрунтованої парадигми [1, с. 361].

До складу облікової методології входять методи обліку, принципи, способи, прийоми, методологічні інструменти, методичні підходи до виконання облікових процедур, що в своїй сукупності забезпечують пізнавальні процеси в системі бухгалтерського обліку.

Більшість науковців трактує методологію бухгалтерського обліку як сукупність прийомів і методів пізнання та дослідження об'єкта. При цьому не враховуються інші компоненти методології наукового дослідження, які є необхідною складовою цілісної логічної системи пізнання бухгалтерського обліку (структурні елементи, процес взаємодії, завдання, способи дослідження, часова структура дослідження об'єкта), без яких неможливе вирішення поставлених завдань та досягнення оптимального результату [2, с. 155].

Що стосується змістовного наповнення методологічних складових облікової науки, найбільш поширеними підходами, що певним чином визначають різні наукові погляди і дискусії, є процедурний та адитивний.

Процедурний підхід до побудови методології бухгалтерського обліку передбачає виділення груп основних облікових процедур: спостереження, вимірювання, класифікація, систематизація.

Спостереження в бухгалтерському обліку є процесом збору та реєстрації фактів, пов'язаних з господарським життям підприємства.

Вимірювання відображає процес визначення кількісних значень фактів господарського життя, виражених в грошових одиницях.

Класифікація є процесом визначення облікових груп та підгруп в системі об'єктів бухгалтерського обліку за переважаючими ознаками.

Систематизація та узагальнення з точки зору бухгалтерського обліку є процесом об'єднання та зведення однорідних груп об'єктів обліку у звітну інформацію.

Процедурний підхід в процесі розвитку економічної системи розглядає можливість розширення елементів з точки зору моделі перетворення в єдиній обліковій системі групи первинних даних в результативну інформацію наступними процедурами: збір даних, їх формалізація, фільтрація та сортування, групування даних, архівація, захист облікової інформації, передача (транспортування), подальше перетворення (за необхідності відповідних запитів) [3, с. 35].

З точки зору адитивного підходу методологію бухгалтерського обліку розглядають як сукупність способів (приймів), що базується на основі класичного восьми-елементному складі методу обліку: документація, інвентаризація, оцінка, калькулювання, бухгалтерські рахунки, подвійний запис, баланс, звітність.

У нових економічних умовах формуються якісно різні інформаційні запити користувачів, які з використанням сталого набору методів бухгалтерського обліку не можуть бути забезпечені у повній мірі. Відповідно, облікова методологія потребує ґрунтовної перебудови з урахуванням появи нових об'єктів обліку та інвестиційно-орієнтованих економічних рішень. Як результат, здійснюється розширення набору елементів методу. Зокрема, адитивний підхід до побудови методології обліку поєднується з процесним. Відповідно, в наукових працях спостереження як процес включає в себе прийоми документування та інвентаризації, вартісне вимірювання – оцінку та калькулювання, групування (систематизація) – рахунки і подвійний запис, підсумкове узагальнення – баланс та звітність.

Розширення та ускладнення економічних зв'язків, поява нових факторів впливу, підвищенням рівня ризику господарського життя приводить до необхідності розглядати та досліджувати методологію бухгалтерського обліку з точки зору системного підходу. Даний напрям передбачає розкриття змісту і структури методології обліку на основі системного аналізу з урахуванням внутрішніх зв'язків елементів, зовнішнього та внутрішнього середовища, змісту окремих елементів системи та особливостей взаємодії між ними.

Враховуючи динаміку розвитку методології бухгалтерського обліку як системи, в її структурі слід окремо виділяти методи, інструменти, способи, прийоми, підходи, процедури та принципи. Весь вказаний інструментарій виступає основою для прийняття, обробки, зведення і перетворення облікових даних суб'єктом ведення обліку на інформацію, корисну різним категоріям користувачів.

Нові запити користувачів щодо стабільності розвитку та конкурентоздатної діяльності ринкових структур вимагають зміни в структурі управління, що потребує нового формату інформації. Як наслідок, перед обліковою системою постають якісно нові завдання, і відповідно, змінюється структура облікових підсистем.

Тож сьогодні актуальним є формування такої концепції методології бухгалтерського обліку, що здатна відповідати сучасним економічним реаліям і спрямувати розвиток облікової методології з точки зору задоволення глобальних інформаційних потреб. Для забезпечення ефективного функціонування облікової системи методологічний інструментарій потребує подальшого дослідження і системного визначення.

Список літератури

1. Камінська Т.Г. Методологія бухгалтерського обліку та контролю як їх гносеологічний базис. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 360-371.
2. Гоголь Т.А. Методологія бухгалтерського обліку як напрямок наукових досліджень в інноваційній економіці. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2012. Вип. 2. С. 151-158.
3. Корягін М.В., Куцик П.О. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку : монографія. – Львів : ЛКА, 2015. 239 с.

Красота О.Г.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

ДОКУМЕНТАЛЬНА ПОЗАПЛАНОВА ПЕРЕВІРКА ЯК СПОСІБ ПОСИЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Право на проведення документальної позапланової перевірки платника надається лише у випадку, коли йому до початку проведення зазначеної перевірки вручено під розписку копію наказу про проведення документальної позапланової перевірки.

Документальна позапланова виїзна перевірка здійснюється за наявності хоча б однієї з таких обставин:

- за наслідками перевірок інших платників податків або отримання податкової інформації виявлено факти, що свідчать про можливі порушення платником податків законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на податкові органи, якщо платник податків не надасть пояснення та їх документальні підтвердження на обов'язковий письмовий запит органу державної податкової служби протягом 10 робочих днів з дня отримання запиту;
- платником не подано в строк податкову декларацію або розрахунки;
- платником подано податковому органу уточнюючий розрахунок з відповідного податку за період, який перевірявся органом державної податкової служби;
- у податкових деклараціях виявлено недостовірність даних, якщо платник не надасть пояснення та їх документальні підтвердження на письмовий запит податкового органу протягом десяти робочих днів з дня отримання запиту;
- платником подано заперечення до акта перевірки або скаргу на прийняте за її результатами податкове повідомлення-рішення, в яких вимагається повний або частковий перегляд результатів відповідної перевірки або скасування прийнятого за її результатами

податкового повідомлення-рішення у разі, коли платник податків посилається на обставини, що не були досліджені під час перевірки, та об'єктивний їх розгляд неможливий без проведення перевірки. Така перевірка проводиться виключно з питань, що стали предметом оскарження;

- розпочато процедуру реорганізації юридичної особи (крім перетворення), припинення юридичної особи або підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця, порушено провадження у справі про визнання банкрутом платника податків або подано заяву про зняття з обліку платника податків;

- платником подано декларацію, в якій заявлено до відшкодування з бюджету податок на додану вартість з від'ємним значенням з податку на додану вартість, яке становить більше 100 тис. гривень. Така перевірка проводиться виключно щодо законності декларування заявленого до відшкодування з бюджету ПДВ;

- щодо платника податку подано скаргу про ненадання таким платником податків податкової накладної покупцю або про порушення правил заповнення податкової накладної у разі ненадання таким платником податків пояснень та документального підтвердження на письмовий запит податкового органу протягом десяти робочих днів;

- отримано постанову суду про призначення перевірки або постанову органу дізнання, слідчого, прокурора, винесену ними відповідно до закону у кримінальних справах;

- податковим органом вищого рівня здійснено перевірку документів обов'язкової звітності платника або матеріалів документальної перевірки, проведеної контролюючим органом нижчого рівня, і виявлено невідповідність висновків акта перевірки вимогам законодавства або неповне з'ясування під час перевірки питань, що повинні бути з'ясовані під час перевірки для винесення об'єктивного висновку щодо дотримання платником податків вимог законодавства.

- у разі отримання інформації про ухилення податковим агентом від оподаткування виплаченої (нарахованої) найманим особам (у тому числі без документального оформлення) заробітної плати, пасивних доходів, додаткових благ, інших виплат та відшкодувань, що підлягають оподаткуванню, у тому числі внаслідок неукладення платником податків трудових договорів з найманими особами згідно із законом, а також здійснення особою господарської діяльності без державної реєстрації. Така перевірка проводиться виключно з питань, що стали підставою для проведення такої перевірки.

Список літератури

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. <https://zakon.rada.gov.ua/laws>.

Красота О.Г.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

ФАКТИЧНА ПЕРЕВІРКА ЯК ОДНА ІЗ ФОРМ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Податковий контроль, здійснюється у конкретних формах, які мають обов'язкове законодавче закріплення. Форма податкового контролю – це сукупність конкретних організаційно-процесуальних заходів, які здійснюються уповноваженими суб'єктами в процесі контрольної діяльності. На думку Т. Ю. Курбатова, податкова перевірка – це регламентована нормативними правовими актами про податки і збори форма податкового контролю, яка складається з проведеного податковим органом комплексу заходів з перевірки правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати (перерахування) податків і зборів, що проводиться за ініціативою податкового органу або платника та передбачає можливість оскарження її результатів в установленому законом порядку [1].

Фактична перевірка (ст. 80) здійснюється без попередження платника податків (особи) [2]. Фактична перевірка може проводитися на підставі рішення керівника органу податкової служби, оформленого наказом, копія якого вручається платнику податків під розписку до початку проведення такої перевірки, та за наявності хоча б однієї з таких обставин:

- у разі коли за результатами перевірок інших платників податків виявлено факти, які свідчать про можливі порушення платником податків законодавства щодо виробництва та обігу підакцизних товарів, здійснення платником податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності патентів, ліцензій, свідоцтв про державну реєстрацію та інших документів, контроль за наявністю яких покладено на органи державної податкової служби, та виникає необхідність перевірки таких фактів;

- у разі отримання в установленому законодавством порядку інформації від державних органів, яка свідчить про можливі порушення платником податків законодавства зокрема, щодо здійснення платниками податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності патентів, ліцензій, свідоцтв про державну реєстрацію та інших документів, контроль за наявністю яких покладено на органи державної податкової служби, виробництва та обігу підакцизних товарів;

- письмового звернення покупця (споживача) про порушення платником податків порядку проведення розрахункових операцій, касових операцій, патентування або ліцензування;

- неподання суб'єктом господарювання в установленій законом строк обов'язкової звітності про використання реєстраторів розрахункових операцій, розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій, подання їх із нульовими показниками;

- отримання інформації про порушення законодавства в частині виробництва, обліку, зберігання та транспортування спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів та цільового використання спирту платниками податків;

- у разі виявлення за результатами попередньої перевірки порушення законодавства з питань, що підлягають фактичній перевірці згідно її визначення.

- у разі отримання в інформації про використання праці найманих осіб без належного оформлення трудових відносин та виплати роботодавцями доходів у вигляді заробітної плати без сплати податків до бюджету, а також здійснення фізичною особою підприємницької діяльності без державної реєстрації.

Фактична перевірка, що здійснюється за результатами попередньої перевірки, може бути проведена одноразово протягом 12 місяців з дати складання акта попередньої перевірки.

Перед початком фактичної перевірки, з питань дотримання порядку здійснення розрахункових операцій та ведення касових операцій, посадовими особами податкових органів може бути проведена контрольна розрахункова операція.

Під час проведення фактичної перевірки в частині дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами), в тому числі тим, яким встановлено випробування, перевіряється наявність належного оформлення трудових відносин, з'ясовуються питання щодо ведення обліку роботи, виконаної працівником, обліку витрат на оплату праці, відомості про оплату праці працівника. Для з'ясування факту належного оформлення трудових відносин з працівником, який здійснює трудову діяльність, можуть використовуватися документи, що посвідчують особу, або інші документи, які дають змогу її ідентифікувати (посадове посвідчення, посвідчення водія, санітарна книжка тощо).

Фактична перевірка проводиться двома і більше посадовими особами органу державної податкової служби у присутності посадових осіб платника та/або особи, що фактично здійснює розрахункові операції.

Під час проведення перевірки посадовими особами, які здійснюють таку перевірку, може проводитися хронометраж господарських операцій. За результатами хронометражу

складається довідка, яка підписується посадовими особами органу державної податкової служби та посадовими особами платника податків та/або особами, що фактично здійснюють господарські операції.

Список літератури

1. Головбук. URL: <http://www.golovbukh.ua/article/95-qqq-15-m8-28-08-2015-zarplatn-perevrki-vidi-stroki-ta-umovi-dopusku>.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>.

Кудласевич А.А.

студент,

Научный руководитель: **Бучик Т.А., к.э.н.,**
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

СУЩНОСТЬ ДОХОДОВ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Основной целью любого хозяйствующего субъекта является извлечение из своей деятельности дохода (прибыли). Получение дохода свидетельствует о наличии спроса на выпускаемую продукцию. Доход – это основа для самофинансирования деятельности, но при условии, что его размер достаточен для покрытия затрат и обязательств, а также образования чистой прибыли. Поэтому увеличение доходов предприятия способствует улучшению его финансового состояния.

Исходя из вышесказанного необходимо уделить внимание на сущность и содержание такой экономической категории как доходы предприятия. В таблице 1 приведены подходы различных авторов к определению категории «доходы».

Таблица 1. Различные подходы к определению сущности категории «доходы»

Автор	Экономическая сущность
Левкович О.А., Бурцева И.Н. [1, с. 126]	Под доходами предприятия признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, полученная в результате хозяйственной деятельности
Райзберг Б.А. [2, с. 76]	Доходы – любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью.
Волков О.И. [3, с. 100]	Доходы складываются из выручки от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов и иного дохода, а также доходов от внереализационных операций, на практике и в теории их называют валовыми (совокупными).
Азрилиян А.Н. [4, с. 368]	Доходы представляют собой увеличение активов или уменьшение обязательств компании, которые вызваны обычной хозяйственной деятельностью предприятия и приводят к увеличению собственного капитала. В доход включается выручка от реализации товаров работ, услуг, дивиденды, роялти, рента.
Инструкция по бухгалтерскому учёту доходов и расходов (пост. Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. № 102) [5]	Доходы – увеличение экономических выгод в результате увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к увеличению собственного капитала организации, не связанному с вкладами собственника имущества (учредителей, участников) организации.

Таким образом, анализ различных взглядов на сущность и содержание такой экономической категории как доходы показывает, что мнения авторов в определении сущности понятия «доходы» зачастую совпадают. Однако, можно заметить то, что такие авторы как Левкович О.А., Бурцева И.Н. и Райзберг Б.А. дают более узкое определение данному понятию. Из всех рассмотренных авторами подходов к определению сущности категории «доходы» на наш взгляд наиболее развёрнутым является определение Азрилияна А.Н. Автор дает более точное и полное определение, а также указывает на то, что в доход включается выручка от реализации товаров работ, услуг, дивиденды, роялти, рента.

Следует отметить, можно сделать вывод о том, что у многих авторов ключевыми словами определения «доход» являются «экономическая выгода». Но признанные в учёте доходы не всегда являются экономической выгодой, так как при признании выручки в учётной политике организации по отгрузке получается, что отгрузили товар и сразу, же отразили доходы, в то время как средства в денежной или натуральной форме еще не поступили. А в некоторых исключительных случаях (банкротство) эти средства не поступят никогда. Следовательно, наши «виртуальные» доходы превращаются в расходы.

В Республики Беларусь основным документом, определяющий состав доход, является Инструкция по бухгалтерскому учёту доходов и расходов №102, которая устанавливает порядок формирования в бухгалтерском учёте информации о доходах и расходах в организациях (за исключением банков, небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций, бюджетных организаций).

Таким образом, доходы являются важнейшим объектом и основным показателем бухгалтерского учёта, отражающим экономический эффект, который получается в результате деятельности конкретной организации. За счёт данных средств организация выполняет свои налоговые, кредитные и контрагентские обязательства.

Список литературы

1. Левкович О.А., Бурцева И.Н. Бухгалтерский учет : учеб. пособие. Минск: Амалфея, 2014. 800 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2013. 203 с.
3. Волков О.И., Поздняков В.Я. Экономика предприятия (фирмы) : учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 332 с.
4. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь: учеб. пособие. М.: Институт новой экономики, 2016. 1472 с.
5. Инструкция по бухгалтерскому учёту доходов и расходов: утв. Министерством финансов Республики Беларусь от 30.08.2011 г. № 102 (в ред. Постановления от 22.12.2018 г. № 74) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

Куруленко Т.А.

*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета,
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
г. Горки, Республика Беларусь*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Основные средства являются одним из важнейших факторов любого производства. В составе активов каждого коммерческого предприятия, независимо от его размера, отрасли и сферы деятельности имеются основные средства. Поэтому с бухгалтерским учетом этих активов в той или иной степени сталкивается каждая организация. Бухгалтерский учет основных средств должен обеспечивать внутренних и внешних пользователей правдивой информацией об их наличии, составе, стоимости. Достоверность данных бухгалтерского учета об основных средствах во многом определяет и влияет на достоверность информации о

финансовом состоянии организации. При этом в современных условиях особое значение приобретает защитная функция бухгалтерского учета. Однако реализация защитной функции требует наличия средств по осуществлению контроля, и в первую очередь, это наличие системы внутреннего контроля.

Внутренний контроль – это система мер, организованных руководством предприятия и осуществляемых на предприятии с целью наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих должностных обязанностей при совершении хозяйственных операций. При этом внутренний контроль основных средств не должен сводиться только к их инвентаризации, он призван обеспечивать минимизацию рисков, связанных с невыполнением законодательства по бухгалтерскому учету и отражению в отчетности информации об этих активах, их хищением, неэффективным использованием.

Основными задачами внутреннего контроля основных средств являются:

- обеспечение сохранности основных средств;
- обеспечение защиты информации;
- обеспечение эффективного их использования;
- обеспечение соответствия учета основных средств действующему законодательству и принятой учетной политике;
- обеспечение соблюдения правил составления и представления информации об основных средствах в бухгалтерской финансовой отчетности.

Законом Республики Беларусь № 57-З от 12.07.2013 г. «О бухгалтерском учете и отчетности» не установлены общие правила и требования по организации системы внутреннего контроля в организациях, а также не сформулированы способы, методы, приемы (или процедуры) его осуществления. Поэтому необходимо руководствоваться потребностями экономического субъекта, запросами пользователей бухгалтерской информации, нормативной базой по внутреннему аудиту и другими нормативными документами [1].

По нашему мнению, обязательным компонентом системы внутреннего контроля должна быть программа внутреннего контроля, которая включала бы разделы (подпрограммы) по внутреннему контролю каждого вида активов и обязательств, имеющих в организации. Программа внутреннего контроля основных средств представляет собой подробный детализированный перечень задач проверки с указанием проверяемых вопросов, источников проверки; нормативной базы, методов контроля. При этом при осуществлении внутреннего контроля основных средств целесообразно применять как приемы фактического контроля (инвентаризация, осмотр, наблюдение), так и документального (нормативная проверка, арифметическая, формальная, взаимный контроль документов и др.).

Программа внутреннего контроля основных средств должна включать следующие вопросы: проверка наличия объектов основных средств; проверка наличия договоров о полной материальной ответственности с лицами, ответственными за сохранность основных средств; проверка правильности отнесения активов к основным средствам; проверка документального оформления операций по движению основных средств; проверка правильности формирования первоначальной стоимости объектов основных средств; проверка соблюдения законодательства при покупке, безвозмездном получении основных средств, внесении их в счет вклада в уставный капитал, прочем поступлении основных средств; проверка соблюдения законодательства при выбытии основных средств; контроль правильности группировки основных средств по видам и группам и шифрам в целях начисления амортизации; контроль правильности отражения на счетах бухгалтерского учета операций с основными средствами; контроль правильности и полноты ведения инвентарных карточек основных средств; контроль операций по ремонту основных средств [2].

Немаловажной проблемой является вопрос о субъектах внутреннего контроля. Внутренний контроль основных средств, в первую очередь, должны осуществлять сами

работники организации, то есть те должностные лица, в функциональные обязанности которых входит контроль основных средств (работники бухгалтерии, руководитель организации, руководители структурных подразделений, материально ответственные лица). По нашему мнению, целесообразно создать соответствующую структурную единицу, которая бы осуществляла функции внутреннего контроля. Если позволяет финансовое положение и размеры организации, то такой структурной единицей мог бы стать отдел (служба) внутреннего контроля. В других случаях можно организовать, например, контрольно-ревизионную комиссию. В ее состав целесообразно включить работников бухгалтерии, планово-экономического отдела, инженерной и юридической служб. В определенных организацией случаях и в определенные сроки комиссия будет проводить полную или выборочную проверку финансово-хозяйственных операций.

Таким образом, контроль является одной из основных функций управления. Внутренний контроль основных средств определяет законность этих операций и их экономическую целесообразность для организации. Разработка программы внутреннего контроля, в том числе и контроля основных средств, поэтапное выполнение всех пунктов программы позволит своевременно выявить ошибки, нарушения, злоупотребления в бухгалтерском учете основных средств. Выполнение контрольных мероприятий в отношении операций с основными средствами имеет существенное значение еще и по той причине, что позволяет обеспечивать пользователей отчетной информации полными и достоверными данными о составе и состоянии основных средств организации и определяет правдивость и подлинность информации, как о финансовом положении организации, так и о самой организации в целом.

Список литературы

1. Банцевич Е.Е. Концепция разработки программы внутреннего аудита. Современные технологии сельскохозяйственного производства: сборник научных статей по материалам XXI Международной научно-практической конференции. Гродно: ГГАУ, 2018. С. 137-138.
2. Дьяконова О.С., Гузь В.А. Внутренний контроль основных средств и их аренды. Вестник университета. 2012. № 9. URL: <http://article/n/vnutrenniy-kontrol-osnovnyh-sredstv-i-ih-arendy/viewer/>.

Lang Yuyao

Student of the 2nd course on specialty «Accounting and Taxation» Master's degree

Yarmila Tkal

Ph.D. in Economics, Associate Professor of Accounting and Taxation Department,

Sumy National Agrarian University

Sumy, Ukraine

COMPARING THE ACCOUNTING TREATMENT OF NON-CURRENT ASSETS OF CAS AND IAS

With the global economic integration, accounting, as a common business language, has played an increasingly important role on the world economic stage. The international accounting systems of the United States, the United Kingdom, and other Western countries have a high degree of recognition in the world. Therefore, the Chinese Ministry of Finance has also been committed to formulating Chinese Accounting Standards in harmony with International Accounting Standards. However, due to historical, cultural, political, legal and other factors, the differences between China and International Accounting Standards must exist. This essay uses the accounting treatment of non-current assets as an example to compare the differences between International Accounting Standards and Chinese Accounting Standards.

The accounting treatment of non-current assets of an enterprise is a very important financial activity, which is related to the operation and development of the entire enterprise. Only when the accounting staff do their job well can they ensure better and faster development of the enterprise.

Non-current assets are an important item in the balance sheet. Whether the accounting is correct or not directly affects the quality of the information reflected in the balance sheet and income statement. The standardization of the accounting treatment of non-current assets of enterprises can not only meet the requirements of development, but also reflect the trend of moving closer to International Accounting Standards.

For the accounting treatment of non-current assets between Chinese Accounting Standards and International Accounting Standards, this article compares the following aspects:

1. Confirmation of non-current assets:

The definition of non-current assets in Chinese Accounting Standards refers to tangible assets with the following characteristics:

(1) Held for the purpose of producing goods, providing labor services, leasing or operating management;

(2) The service life exceeds one fiscal year.

In IAS-16, the definition of real estate, plant and equipment refers to tangible assets that meet the following conditions:

(1) The enterprise leases it to others for use in the production or supply of goods or services, or holds it for management purposes;

(2) It is expected to be used in more than one period.

It can be seen that IAS-16 does not provide specific service life and value standards for non-current assets, but only stipulates that the use period of non-current assets should exceed one business cycle or accounting period. China's description of the life of non-current assets is more than one fiscal year.

Regarding the recognition standard of non-current assets, Chinese Accounting Standards and International Accounting Standards are basically the same:

(1) The economic benefits contained in the asset are likely to flow into the enterprise;

(2) The cost of the non-current asset can be measured reliably.

2. Measurement method of non-current assets:

At the beginning of the non-current asset measurement, Chinese Accounting Standards and IAS-16 International Accounting Standards both mentioned that non-current assets should be measured at the cost of accounting, but there are different regulations on how to determine the value of non-current assets in different acquisition methods:

(1) Regarding the cost structure, IAS-16 stipulates that for non-current assets purchased, the cost structure includes the disassembly cost, labor cost, and site use fee at the end of the service life of the non-current asset. However, China's non-current asset standards are not covered;

(2) For non-current assets arising from the exchange of non-similar non-current assets, Chinese Accounting Standards is measured at the book value of the assets swapped out, and no gains or losses are recognized, while International Accounting Standards are measured at fair value to recognize profits or losses;

(3) For the non-current assets invested by the owner as investment, China is measured at the value confirmed by all parties to the investment, while International Accounting Standards are measured at fair value. In terms of subsequent measurement, the International Accounting Standards propose two treatment methods. Chinese Accounting Standards include revaluation and appreciation in the "capital reserve", and there are no provisions on how to deal with depreciation after revaluation. The treatment of International Accounting Standards proposes two modes: cost mode and revaluation mode.

3. Disposal of non-current assets:

IAS-16 specifically regulates certain items of real estate, plant and design projects, such as adding a condition to assets written off from the balance sheet, that is, the "fixed assets withdrawal

from use and the enterprise will no longer receive future economic benefits from liquidation". Another example is the disposal of non-current assets for profit or loss, and the disposal of non-current assets involving exchange and lease.

However, in Chinese Accounting Standards: disposal of non-current assets includes the transfer of non-current assets for sale, transfer, retirement, and so on:

(1) An enterprise holding non-current assets for sale shall adjust its estimated net residual value;

(2) When an enterprise sells, transfers, or discards non-current assets, or the non-current assets are damaged, the amount of disposal income after deducting the book value and related taxes shall be included in the current non-operating expenses. The book value of non-current assets is the amount after the cost of non-current assets less accumulated depreciation and accumulated impairment provisions.

4. Disclosure of non-current assets:

According to Chinese Accounting Standards, the content of accounting information for non-current assets disclosed by accounting entities is:

(1) Recognition conditions, classification, measurement basis and depreciation method of non-current assets;

(2) The useful life, estimated residual value and depreciation rate of various non-current assets;

(3) The beginning and end of the original fixed price of various types of non-current assets, the accumulated depreciation amount and the accumulated amount of impairment reserves for non-current assets;

(4) Depreciation expenses recognized in the current period;

(5) Restrictions on the ownership of non-current assets and their amounts, and the book value of non-current assets used for guarantees;

(6) The name, book value, fair value, estimated disposal cost and estimated disposal time of the non-current assets to be disposed.

So, IAS-16 requires that, in addition to the full disclosure required by Chinese Accounting Standards, the contents of information disclosure on non-current assets include: the entity shall disclose the nature and impact of changes in accounting estimates for the current period or its impact on subsequent periods in accordance with IAS-8; if real estate, plant and equipment items are listed according to the revaluation amount, information related to the effective revaluation value and the impact of its accounting statements should also be disclosed; when adopting the cost model, if the fair value of real estate, plant and equipment and the book value of assets are significantly different, the fair value of real estate, plant and equipment should also be disclosed, and entities should be encouraged to disclose these amounts.

References

1. Wang Zheng. International Comparative Study of non-current assets Standards-Based on the Comparison between IAS16 and CAS4 [J]. *Accounting and Learning*, 2020, (4): 92-93
2. Chen Zengrun, Wang Chu. International Comparison of non-current assets [J]. *Business*, 2017, (47): 13-14.
3. Gou Yong. Based on the comparison between China's non-current asset standards and international accounting standards [J]. *New Economy*, 2016, (17): 47.
4. Shi Caixia. Based on the comparison between China's non-current asset standards and international accounting standards [J]. *Modern Business*, 2015, (17): 248-249.
5. Yue Chunling. An international comparative analysis of non-current asset standards [J]. *Finance and Economics*, 2014, (8): 53, 55.

Лега О.В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Яловега Л.В.

к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Прийдак Т.Б.

к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

АКТ ЗВІРКИ ВЗАЄМНИХ РОЗРАХУНКІВ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні й ухваленні управлінських рішень для забезпечення ефективності розрахунків із дебіторами та кредиторами. Збільшення або зниження дебіторської й кредиторської заборгованості приводить до зміни фінансового становища підприємства. На підставі цього необхідно проводити моніторинг і аналіз стану розрахунків [5].

Загальні проблеми управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств розглядалися як вітчизняними, так і зарубіжними авторами, зокрема: І. Бланком, Т. Дугар, М. Єрмолаєвою, Н. Канцедал, П. Камишановим, Г. Кірейцевим, Ж.-Б. Коллі, В. Плаксієнком, О. Пономаренко, Н. Ткаченко та іншими науковцями.

Для підтвердження реального стану заборгованості підприємство-кредитор має надати всім дебіторам виписки з аналітичних рахунків про їх заборгованість, склавши Акта звірки взаємних розрахунків з дебіторами та кредиторами (далі – Акт звірки).

Складання Акта звірки – це механізм не тільки зовнішнього аудиту розрахунків з підприємством-дебітором, а й внутрішнього контролю співробітників відділу продажів суб'єкта господарювання, відповідальних за операцію. Нерідко торговельні компанії чимало втрачають через неналежне виконання недобросовісними працівниками, які забувають вчасно вносити гроші від продажу до каси, своїх посадових обов'язків. Адже вважається, що угода є завершеною не тоді, коли товар відвезли покупцю, а тоді, коли проведено повний розрахунок за даною операцією, тобто, коли гроші від виручки надійшли на розрахунковий рахунок або до каси підприємства.

Акт звірки складається безпосередньо під час інвентаризації розрахунків. Однак, можливо складання і в інший період, обумовлений договором виконання робіт, надання послуг, купівлі-продажу тощо. Звіряти розрахунки можна як у розрізі одного окремого, так й у межах усіх укладених із контрагентом договорів [4].

Отже, Акт звірки складає одна сторона (кредитор) за даними свого бухгалтерського обліку, та інша сторона (дебітор) відображає в акті дані свого бухгалтерського обліку. В Акті звірки обидві сторони виводять сальдо на відповідну дату за дебетом та кредитом відповідного рахунку бухгалтерського обліку.

Типову форму Акта звірки взаємних розрахунків між контрагентами законодавством не затверджено, тому на практиці кожне підприємство складає його у довільній формі (рис. 1) і затверджує самостійно з урахуванням Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого наказом Мінфіну від 24.05.1995 № 88, та Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [2]. Основними реквізитами Акта звірки є: назва документу; дата та номер; місце складання; підстава для складання; назва підприємства-кредитора, яке складає акт; назва підприємства-дебітора, за яким обліковується заборгованість; сума заборгованості (кінцеве сальдо) на певну дату за відповідним рахунком обліку; підписи уповноважених осіб обох сторін [3].

Акт звірки розрахунків з дебіторами та кредиторами 23 вересня 2019 р. №28									
Первинний документ			За даними обліку СТОВ «Авангард»			За даними обліку ТОВ «Акорд»			Розбіжності
назва	дата	номер	Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн	
Сальдо на 01.02.2019									
Платіжне доручення	01.02.2019	56	371	311	12000,00	311	681	12000,00	-
Акт приймання-передачі продукції	01.07.2019	361	201	371	5000,00	681	701	5000,00	-
Сальдо на 01.09.2019			371	-	7000,00	-	681	7000,00	
Акт звірки розрахунків із дебіторами та кредиторами складено у двох екземплярах. Голова правління СТОВ «Авангард» Директор ТОВ «Акорд» _____ Луповський В. І. _____ Сухова О. І. Головний бухгалтер СТОВ «Авангард» Головний бухгалтер СТОВ «Акорд» _____ Куценко Л. П. _____ Резва С. В.									

Рис. 1. Запропонована форма Акта звірки розрахунків з дебіторами та кредиторами

У практиці господарської діяльності підприємств бувають ситуації, коли контрагент відмовляється проводити звірку розрахунків або відмовляється підписувати акт звірки розрахунків. Слід зазначити, що звірка розрахунків є добровільним кроком бухгалтерії, а її проведення з ініціативи одного з контрагентів не є обов'язком для іншого. Тому він може уникати її проведення і не зобов'язаний підписувати надіслані йому акти звірки. Відмова контрагента від підписання акта може свідчити або про те, що його бухгалтер має заперечення щодо зазначених у такому документі сум, або про те, що в нього немає бажання проводити у себе ревізію розрахунків [1].

Особливостями формування Акта звірки розрахунків з постачальниками та підрядниками є відсутність встановлених строків проведення звірки, порядку її проведення та єдиної форми документів, які повинні оформлятися сторонами. На практиці виділяють формальний та неформальний підходи до процесу звіряння, вибір яких залежить від рівня довіри між підприємствами. Для систематизації процесу звіряння та для уникнення проблем, пов'язаних з формуванням Акта звірки розрахунків, необхідні правова регламентація з боку держави та наявність єдиної методологічної бази [4].

Список літератури

1. Брюховецький В. В. Як стимулювати контрагента підписати акт звірки розрахунків. <https://gorodenko.wordpress.com>.
2. Левадський І. Як скласти акт звірки взаєморозрахунків. <https://www.budgetnyk.com.ua/article/309-akt-zvrki-vzamorozrahunkv?token=242688d2-bcaa-11a0-cc7d-2d0125834d0d&ttl=7776000&ustp=W>.
3. Рижикова О. Хто кому винен: інвентаризація розрахунків із дебіторами та кредиторами. *Інвентаризація 2018. Бухгалтерія. Спецвипуск № 17*. С. 38-43.
4. Фатенок-Ткачук А.О., Данилко А.Р. Особливості методики формування акта звірки розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Економіка і суспільство*. Випуск № 10. 2017. С. 815-822.
5. Хохлов М. П., Корнієнко О. С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство*. Випуск № 10. 2017. С. 402-407.

Лучик С.Д.

д. е. н., професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування,

Маначинська Ю.А.

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Чернівці, Україна

Лучик М.В.

к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

м. Київ, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ РАХУНКІВ ЗМІШАНОГО РЕЖИМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ В БАНКАХ

Ефективна діяльність банків як особливого посередника фінансового ринку залежать від обсягу ресурсів, залучених від клієнтів, основним джерелом яких є тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб, якими вони володіють. При цьому, як відомо, більшість цих ресурсів мобілізується банком шляхом здійснення депозитних операцій, а депозитні ресурси в банках у середньому складають близько 70-80% сумарних пасивів.

Банк оцінює залучені вклади (депозити) під час первісного визнання за *справедливою вартістю*, включаючи витрати на операцію та інші платежі, що пов'язані з ініціюванням вкладів (депозитів). Витрати на операцію, що безпосередньо пов'язані з визнанням фінансового інструменту, включаються у суму дисконту (премії) за цим фінансовим інструментом. Якщо під час первісного визнання банк визначає вартість фінансового зобов'язання за процентною ставкою, вищою або *нижчою*, ніж ринкова, то в бухгалтерському обліку потрібно визнавати *прибуток або збиток* на суму різниці між справедливою вартістю фінансового зобов'язання та вартістю договору в кореспонденції з рахунками дисконту (премії). Різниця між справедливою вартістю фінансового зобов'язання та вартістю договору за операціями з акціонерами банку відображається в капіталі за рахунками 5 класу та включається частинами до *нерозподіленого прибутку (збитку)* протягом періоду його утримання або під часу вибуття фінансового інструменту [1, с. 185].

Згідно з Правилами бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України [2], процентні витрати визнаються із застосуванням методу ефективної ставки відсотка. Визнані банком процентні витрати відображаються в бухгалтерському обліку із застосуванням принципу нарахування та обачності. Нарухування процентів за залученими банком депозитами здійснюється за номінальною процентною ставкою, яка передбачена умовами договору і відображається за рахунками з обліку нарахованих витрат.

Будь-які різниці, що виникають між сумою визнаних за ефективною ставкою відсотка процентних витрат та нарахованих за номінальною процентною ставкою витрат за вкладками (депозитами) залученими за номінальною вартістю (без дисконту або премії), відображаються за рахунками з обліку неамортизованого дисконту (премії) у кореспонденції з рахунками з обліку процентних витрат. Нарухування процентів та амортизація дисконту (премії) за депозитними операціями здійснюються одночасно та не рідше одного разу на місяць за кожною операцією (договором) окремо. Якщо витрати сплачені на дату балансу, то банк може не відобразити їх за рахунками нарахованих витрат.

Рациональна організація бухгалтерського обліку депозитних операцій банків виступає в умовах сьогодення вагомим чинником об'єктивної оцінки ефективності функціонування банківських установ на фінансових ринках.

Облік коштів клієнтів, залучених банком на строкові вклади (депозити) здійснюється за рахунками 2 класу, 26 розділу, таких груп:

261 група «Строкові кошти суб'єктів господарювання»;

263 група «Строкові кошти фізичних осіб»;

265 група «Кошти небанківських фінансових установ».

Литвин Н.Б. [1] приділяє особливу увагу питанням обліку депозитних (вкладних) операцій та формованого депозитного портфеля на прибуток/збиток банку в залежності від рівня ставки. Так, у разі залучення коштів на вклад (депозит) за ставкою, яка нижча, ніж ринкова, банк одразу визнає *прибуток* і здійснює в бухгалтерському обліку такі проводки:

на суму вкладу (депозиту): Дт Рахунки для обліку грошових коштів та коштів клієнтів (1001, 1002, 2600, 2620) Кт Рахунки для обліку залучених вкладів (депозитів) (2610, 2635);

на різницю між номінальною вартістю залученого вкладу (депозиту) та його справедливою вартістю:

Дт 2616 «Неамортизований дисконт/премія за строковими коштами суб'єктів господарювання», або 2636 «Неамортизований дисконт/премія за строковими коштами фізичних осіб» Кт 6398 «Дохід під час первісного визнання фінансових зобов'язань за вартістю, вищою/нижчою, ніж справедлива».

У разі залучення коштів на вклад (депозит) за ставкою, яка вища, ніж ринкова, банк одразу визнає *збиток* і здійснює в бухгалтерському обліку такі проводки:

на суму вкладу (депозиту): Дт Рахунки для обліку грошових коштів та коштів клієнтів (1001, 1002, 2600, 2620) Кт Рахунки для обліку залучених вкладів (депозитів) (2610, 2635);

на різницю між справедливою вартістю залученого вкладу (депозиту) та його номінальною вартістю: Дт 7398 «Витрати під час первісного визнання фінансових зобов'язань за вартістю, вищою/нижчою, ніж справедлива» Кт 2617 «Неамортизована премія за строковими коштами суб'єктів господарювання».

Банк обліковує суму депозиту на депозитному рахунку до часу його повернення. Нарахування процентних витрат в іноземній валюті за депозитами клієнтів здійснюється з використанням технічних рахунків валютної позиції і відображається в обліку такими проводками:

за строковими коштами суб'єктів господарювання:

1) Дт 3800 «Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів» Кт 2618 «Нараховані витрати за строковими коштами суб'єктів господарювання»;

2) Дт 7021 «Процентні витрати за строковими коштами суб'єктів господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю» Кт 3801 Еквівалент позиції банку щодо іноземної валюти та банківських металів.

Одночасно з нарахуванням процентів банк здійснює амортизацію суми неамортизованого дисконту та премії з відображенням за відповідними рахунками витрат протягом строку дії депозиту. Амортизація дисконту за залученими вкладками (депозитами) відображається такими бухгалтерськими записами: - в національній валюті: Дт 7021 «Процентні витрати за строковими коштами суб'єктів господарювання, які обліковуються за амортизованою собівартістю», або 7041 «Процентні витрати за строковими коштами фізичних осіб» Кт 2616 «Неамортизований дисконт/премія за строковими коштами суб'єктів господарювання», або 2636 «Неамортизований дисконт/премія за строковими коштами фізичних осіб» [1].

Отже, забезпечення належного рівня організації бухгалтерського обліку депозитних операцій сприяє досягненню високого рівня прибутковості банку.

Маринчак Л.Р. одним із перспективних напрямів удосконалення вкладних операцій банківських установ вважає розширення кола депозитних рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування, що надаватиме вкладникам банку ряд додаткових можливостей для використання своїх заощаджень із прийнятним рівнем доходів. Зокрема, у співпраці банківських установ з різними групами клієнтів рекомендується використовувати депозитні рахунки змішаного режиму функціонування (ЗРФ), котрі одночасно передбачають можливість їх використання для здійснення платежів та є своєрідними фінансовими інвестиціями, що приносять власнику дохід [3, с.265].

Даний метод передбачає нове бачення депозитного рахунку *змішаного типу*, без чіткого розмежування депозитів на окремі види (до запитання, ощадні, строкові), що значно розширює сферу його використання для клієнта і одночасно скорочує процентні витрати банку, оскільки передбачає дещо *нижчий відсоток* за зберігання коштів, проте надає можливість користування коштами.

Для відображення в системі бухгалтерського обліку депозитних рахунків змішаного режиму функціонування пропонуємо використати резервні коди балансових рахунках в групах: 261, 263 та 332 «Ощадні (депозитні) сертифікати, випущені банком, які обліковуються за амортизованою собівартістю», а саме:

2615 «Вклади *змішаного режиму функціонування суб'єктів господарювання*» (запропонований балансовий рахунок);

2635 «Вклади *змішаного режиму функціонування фізичних осіб*» (запропонований балансовий рахунок);

3325 «Ощадні (депозитні) сертифікати змішаного режиму функціонування (ЗРФ)» (запропонований балансовий рахунок).

Такий вид рахунку є доцільним для використання вітчизняними банками з огляду на стан фінансового ринку в Україні та підвищений фінансовий ризик довгострокових інвестиційних вкладень. Окрім того практичне використання їх в системі бухгалтерського обліку, забезпечить працівників облікової служби банку постійною системою моніторингу за фактичною сумою залучених вкладів змішаного режиму функціонування та нарахованих по них відсотків.

У США даний вид депозитного рахунку має назву *Money Market Account (ММА)*, тобто рахунок грошового ринку, відсотки по якому є вищими у порівнянні з ощадними вкладками, а мінімальна сума вкладу становить від 1000 до 2500 доларів. Специфіка його полягає у тому, що банк, залучивши кошти на такі рахунки, розміщає їх на фінансовому ринку на короткостроковий період, тобто це короткострокові інвестиції з невисоким ступенем ризику і одночасною можливістю здійснення клієнтом обмеженої кількості операцій списання коштів з рахунку без втрати відсотків [3].

Інформація про залучені банком депозити клієнтів розкривається у:

звіті про фінансовий стан;

звіті про рух грошових коштів;

примітках до фінансової звітності: «Принципи облікової політики», «Кошти клієнтів», «Боргові цінні папери, емітовані банком», «Аналіз активів та зобов'язань за строками їх погашення», «Справедлива вартість активів та зобов'язань», «Операції з пов'язаними особами».

У звіті про фінансовий стан, кошти, що знаходяться на поточних і строкових рахунках показуються однією статтею «*Кошти клієнтів*». При цьому у розрахунок «*Кошти клієнтів*» входять як залучені клієнтські кошти, так і нараховані за ними проценти. Кошти, залучені за ощадними (депозитними) сертифікатами, відображаються у звіті про фінансовий стан у статті «Боргові цінні папери, емітовані банком», яка також містить нараховані за ними процентні витрати, суми дисконтів та премій [1].

Розглянуті нами вище пропозиції щодо удосконалення обліку вкладів ЗРФ знайдуть відображення за статтею «*Кошти клієнтів*» у згорнутому вигляді, табл. 1. Якщо банк залучав кошти на вклад (депозит) за ставкою, яка відрізнялася від ринкової, то збитки чи прибутки, які виникли, будуть відображені у звіті про прибутки та збитки та інший сукупний дохід у статті «Витрати / (доходи), які виникають під час первісного визнання фінансових зобов'язань за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова» [1].

Отже, удосконалення обліку депозитних операцій банків на основі практичного впровадження рахунків змішаного режиму функціонування забезпечить комплексний підхід до депозитної політики банку, який сприятиме можливості їх використання в якості різновиду фінансових інвестицій, що в свою чергу підвищить прибутковість банків.

Таблиця 1. Фрагмент Розділу II. Показники фінансової діяльності (Зобов'язання банків України) (окремо за всіма валютами та в національній валюті) у відповідності до Методики для розрахунку групування рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України (з 01.01.2018) [4]

№ КОЛОНКИ	Показник	Балансовий рахунок/група/розділ
5	Кошти клієнтів	25, 261, 264, 2600П, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605П, 2606, 2608, 2615 , 2650П, 2651, 2654, 2655П, 2656, 2658, 263, 332, 333, 2620П, 2622, 2625П, 2628
6	у тому числі кошти суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ	261, 264, 2600П, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605П, 2606, 2608, 2650П, 2651, 2654, 2655П, 2656, 2658
7	у тому числі на вимогу	2520, 2523, 2600П, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605П, 2606, 2608, 2650П, 2655П
8	у тому числі кошти фізичних осіб	263 (2635), 332 (3325), 333, 2620П, 2622, 2625П, 2628
9	у тому числі на вимогу	2620П, 2622, 2625П, 2628

Список літератури

1. Литвин Н. Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ): підручник. 2-ге вид., доп. і перероб. К. : «Центр учбової літератури», 2017. 676 с.
2. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України : постанова Правління НБУ від 27.02.2018 р. № 17. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0017500-18>.
3. Маринчак Л.Р. Удосконалення якості депозитних продуктів та послуг як вагомий аспект модернізації депозитної діяльності українських банків. *Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. № 6. 2013. С. 264-267.
4. Методика для розрахунку групування рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України (з 01.01.2018) : постанова Правління НБУ № 15.02.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/na079500-18>.

Ma Jiyuan

Master Student, Faculty of economics and management

Pasko O.V.

*Ph.D (Economics), Associate Professor, Faculty of Economics and Management,
Sumy National Agrarian University
Sumy, Ukraine*

SHIFTING TRENDS IN AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS UNDER IFRS AMPLIFIED BY COVID-19

The spread of COVID-19 in foreign countries and the turmoil in financial markets is no doubt a painful lesson. Some countries in Europe and the United States failed to respond to COVID -19 in the early stage, and the epidemic spread rapidly. As a result, investors in the financial market expected pessimism, risk aversion rose rapidly, and a large number of investments were withdrawn, leading to major shocks in the financial market. The financial market shock was triggered by covid-19 outbreak, and the outbreak was not effectively controlled, which was not conducive to the response measures to play a role, and determined that the fiscal and monetary response measures adopted by European and American countries after the outbreak of the epidemic failed to have a

quick effect. The deep-seated problems and problems in the economic and financial sectors also affect the implementation effect of the us monetary policy and fiscal policy. Therefore, in such a global context, we should see the outbreak as an opportunity for development and a transformation of the economic development pattern.

For example, under the global epidemic crisis, the essence of the digitalization of commercial banks is not only the complete onlineization of offline businesses, but also the opportunity to realize the overall digital transformation of commercial banks. This is more prominent in the highly digitized Hong Kong financial sector. On March 24, 2020, the first virtual bank in Hong Kong, Zhong An Bank, launched the current deposit product "ZA Current GO" to the market and announced its opening. In fact, in May 2018, the Hong Kong Monetary Authority issued a virtual bank accreditation guideline that clearly stated that banks, financial institutions, and technology companies can apply for virtual banking licenses, and in 2019, they will report to "Ping An Yi Zhang Tong", 8 organizations including "Ant merchant services (Hong Kong)" issued virtual banking licenses. However, these virtual banks all have new online and zero-branch operation modes, and they have derivative business in different scenarios, complementing traditional financial institutions. A virtual bank is a digital bank in a complete sense. Digitalization can not only solve the time and space constraints of commercial banks, but also make fundamental changes in the business processes, business models, risk control, and management costs of commercial banks. It should be said that the epidemic crisis has accelerated the digitization process of commercial banks, and the digitization of commercial banks is not only an effective means to deal with the epidemic crisis, but also an important path to accelerate the transformation and upgrading of commercial banks. When we examine the digital development model of commercial banks, we should carry out the top-level design from the two dimensions of responding to the epidemic crisis and the transformation and upgrading of commercial banks.

In terms of marketing, Banks can carry out digital precision marketing. Customers are the basis for the survival and development of commercial Banks, and customer marketing ability is an important development ability of commercial Banks. Different levels, different habits of the customer's way of communication is different, therefore, to communication tools based on the way of communication is easy or willing to accept. Under the epidemic crisis, face-to-face communication and marketing with customers are difficult, so online communication becomes the only choice. The advantages of digital marketing are as follows: first, through the construction of a large database, collect enough customer information, and determine the screening criteria of customers according to the business objectives and principles of commercial Banks; Second, the system is automatically controlled to select the target customers that conform to the description of the commercial bank, classify and evaluate the customers, determine their risks, benefits and business needs, and match the products and services that the commercial bank can provide; Third, intelligent marketing, which can communicate with customers through digital robots, is not only accurate but also highly efficient. Fourth, the communication cost is lower, can shorten the internal audit time, break through the time and space restrictions, to achieve communication at any time.

With the promotion and development of online business, computer auditing based on big data technology has also been promoted. The big data analysis method and computer auditing make the actual auditing no longer rely on manual operation, but pay more attention to the systematicness and integrity of audit data. Big data can help auditors further understand the overall picture and essential characteristics of audit objects. Instead of focusing on the analysis of causality between audit objects, auditors focus on the analysis of correlation between audit objects through computer technology. That is to use the computer to extract and identify the mutual relationship between audit objects, and then capture the current status and future trend of audit objects. Computer auditing and big data technology are inseparable. In the implementation of the audit, the auditors from economy, environment and people's livelihood, fiscal, financial and other aspects of all kinds of data, can use cloud computing technology, using the cloud database, data mining and other new audit technology and means, to a large number of audit data to carry on the multiple points of view, deep analysis and

processing, fully excavate more valuable information hidden in all kinds of data, improve the efficiency of the audit, effectively avoid all kinds of audit risk from traditional sampling method [1]. Therefore, based on the advantages of big data and cloud computing technology, auditors can effectively screen and find clues to problems, and complete the audit work with high quality. Computer audit based on big data technology not only provides comprehensive and reliable data guarantee and practical and effective technical support for the smooth implementation of the full coverage of audit supervision, but also promotes the innovation and development of audit concept and finally promotes the profound reform of national governance mode [2].

In general, with the development of online business and the implementation of computer audits, and the widespread implementation of IFRS globally, accounting information can be more effectively achieved, accounting information can be more transparent, capital markets can operate effectively, economic growth, and information comparability is stronger. Wait for the goal.

References

1. Fu Zhongwei, Huang Cuizhu, Zhang Baiping, etc. Analysis of the working mechanism of audit "full coverage" [J]. Audit research, 2015 (3): 15-19.
2. Zheng Shiqiao, An Jie, Gao Wenqiang. An Outline of Constructive Auditing – Concurrently Discussing Government Auditing of Socialism with Chinese Characteristics [J]. Audit and Economic Research, 2013 (4): 13-22.

Матюха М.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У сучасних умовах господарювання комерційний успіх підприємства цілком залежить від того, наскільки ефективні та сучасні його системи обліку та інформаційні технології на основі залучення новітніх технологій, а також їх застосування у прийнятті управлінських рішень, оскільки саме вони є рушійною силою сучасного господарювання, яке орієнтоване на максимізацію прибутку? Досягнення соціального ефекту.

Власники підприємств, а також керівники державних служб потребують окремої вибіркової інформації, яка повинна мати певні характерні параметри властиві різним методам обробки за аналітичної роботи, бути оптимізованою відповідно до критеріїв інформаційних інтересів. Так, власники аналізують дані для підвищення доходності капіталу, забезпечення стабільності матеріального становища фірми, а кредитори та інвестори аналізують, щоб мінімізувати свої ризики по позикам і внескам.

Відповідно дослідження формування інформаційного ресурсу підприємства на базі управлінського обліку є пріоритетним елементом сучасного забезпечення прийняття рішень, а також інших складових інструментів ведення бізнес-фінансового менеджменту, аудиту.

У своїх працях Хорнгрен описує поетапний процес прийняття рішень на основі інформаційних систем обліку:

1. Визначення проблеми та завдань пов'язаних з нею.
2. Визначення джерел та шляхів отримання необхідної інформації.
3. Розробка різновекторних прогнозів щодо майбутнього розвитку ситуації.
4. Прийняття рішення, враховуючи альтернативи вирішення завдань.[1]

Розглянемо більш детально кожен з цих кроків:

Визначення проблеми та завдань пов'язаних з нею – на цьому етапі визначається класифікація проблем та причини їх виникнення і характеристика потенційних втрачених вигод, не досягнутих цілей. Етап характеризується виникненням ризику нерівномірного формулювання проблеми та не виявленням джерел ускладнення ситуації. Для мінімізації

ризиком рекомендується провести ретельну оцінку облікової інформації, а також провести опитування працівників, можливе залучення експертів за необхідності.

Визначення джерел та шляхів отримання необхідної інформації – збір необхідної інформації за критеріями впливу із зовнішнього та внутрішнього середовища. Визначення ресурсних обмежень та ризику неправильного вибору методики інформаційного забезпечення. Рекомендується використовувати удосконалення методики збирання інформації та аналіз її актуальності. Попередній відбір інформації перед прийняттям рішення, також допомагає менеджеру, краще зрозуміти невизначеності [2].

Розробка різновекторних прогнозів щодо майбутнього розвитку ситуації – цей етап характеризується інтенсивним використанням інформації щодо проведення прогнозів, використовуючи зібрану систематизовану інформацію для правильної оцінки всіх альтернативних рішень. В основі прогнозу покладено підхід співвідношення витрат і доходів, при цьому враховуються індивідуальні поведінкові особливості та стереотипи мислення індивідуумів, які залучені до розробки прогнозів.

На заключному етапі прийняття рішень на основі відбору альтернатив використовується стратегія розвитку одиниці господарювання, що є важливим орієнтиром із врахуванням можливостей працівників підприємства різних підрозділів, що в різний час приймають рішення. Узгодженість стратегії пов'язує працівників та терміни їх виконання – разом забезпечує спільну ціль для різних рішень. Поєднання рішень із стратегією дозволяє суб'єкту господарювання реалізовувати свою стратегію та досягати поставлені цілі. Без цього узгодження, рішення будуть не скоординовані, і як наслідок підприємство буде працювати в різних напрямках маючи непослідовні результати.

За такого підходу необхідно враховувати ключові принципи, що сприяють організації роботи бухгалтерів в плані надання інформації за критерієм цінності відносно прийняття стратегічних та оперативних рішень: необхідно враховувати ефективність рішень, що включає мінімізацію витрат, повне врахування об'єктивних та суб'єктивних факторів господарювання на основі реальних технічних можливостей та використання різних методів обліку витрат для досягнення різних цілей.

Першим принципом має стати врахування ефективності інформації (співвідношення витрат та вигод). Менеджери постійно стикаються з рішеннями щодо раціонального розподілу обмежених ресурсів, наприклад, купувати новий програмний пакет або найняти нового працівника. Вони приймають за основу підхід щодо співвідношення витрат і вигод при прийнятті рішень: ресурси слід витратити, якщо очікувані вигоди для компанії перевищують очікувані витрати. Для кількісної оцінки очікуваних вигод та очікуваних витрат менеджери покладаються на інформацію бухгалтерського обліку, хоча вигоди та витрати мають мати адекватну оцінку. Тим не менш, підхід щодо оцінки витрат і вигод є наочним елементом для прийняття рішень щодо розподілу ресурсів.

Характеристика параметрів формування інформаційної системи обліку має враховувати технічний та поведінковий критерій. Технічні параметри характеризують систему щодо використання вартісних оцінок (наприклад, витрати в різних категоріях вартісних цінностей) та форматів даних (наприклад, фактичні результати порівняно з бюджетними сумами), частоту представлення.

Поведінкова сторона формування інформаційної системи обліку має спонукати працівників бухгалтерії надавати інформацію через співпрацю із менеджментом підприємства з метою досягнення максимального ефекту. Управлінці та бухгалтери повинні завжди пам'ятати, що управління не обмежується виключно технічними питаннями. Поведінковий критерій має сприяти узгодженню дій як спосіб підвищення ефективності роботи, а не просто передача звітності із виправленнями, питаннями та підкресленням їх неефективності, або відповідності нормам.

Інформаційна система обліку має відповідати потребам використання альтернативних способів обчислення та оцінки витрат у різних господарських операціях для прийняття

рішень, оскільки для різних цілей існують різні витрати. Концепція обліку витрат, що використовується для формування регламентованої звітності, може бути прийнятою за основу для формування та надання управлінської, поточної звітності керівникам.

У міжнародних компаніях відображення в обліку витрат на рекламу, відносять на продукт, що виготовляють і використовують його кілька років. У такому випадку витрати на рекламу відображають у зовнішній звітності – звіті про прибутки та збитки за рік в який вони понесені для акціонерів. Відповідно, загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку передбачають негайне покриття таких витрат по рекламі, що знаходить своє місце у зовнішній звітності. Однак, для внутрішніх цілей з метою оцінки окупності та ефективності управління, витрати на рекламу можуть бути капіталізовані, а далі амортизовані та списані як витрати протягом терміну продажів (реалізації) продукту за кілька років. Керівництво може скористатися таким підходом обліку витрат на рекламу для більш точної та справедливої оцінки показника ефективності роботи менеджерів, які запустили новий продукт.

У підсумку слід виділити необхідність структурованої інформації для забезпечення прийняття рішень, і також є необхідною для успішного розвитку будь-якого підприємства чи державної установи. Це питання не є повністю вирішене навіть у сьогоднішній день, хоч вітчизняні підприємства почали ефективніше використовувати людський капітал для отримання своєчасної та достовірної інформації для ухвалення рішень, можливість для подальшого розвитку в цьому напрямку все ще становить одну з актуальних проблем управлінського обліку в Україні. Один з ключових інструментів відбору, надання та формування інформації слугують фінансові звіти, розвиток та форма, яких залежить в свою чергу від рівня розвитку автоматизації систем обліку.

Список літератури

1. Horngren C.T., Datar S.M. and Rajan M. V. (2015). *Cost Accounting – A Managerial Emphasis*: pearson education, Inc. New Jersey.
2. Matiukha M.M., Rovnyagin Rovnyagin *Managerial accounting as an element of information resources management of an enterprise. EUREKA: Social and Humanities*. 2020. № 1. P. 3-9.

Мельник М.М.

магістр кафедри економічного аналізу та обліку

Єршова Н.Ю.

*д. е. н., доцент, професор кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків, Україна*

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Прибуток є визначальним елементом загального механізму управління діяльністю суб'єкта господарювання. Прибуток забезпечує виробничий і соціальний розвиток підприємства, а також є індикатором того, як ефективно компанія здійснює свою виробничу, фінансову та інвестиційну діяльність. Звернемося до статистичних даних (рис. 1).

Як можна побачити з результатів аналізу, відсоток підприємств, які одержали прибуток з 2014 року збільшується. Проте, за даними статистичного управління до складу таких підприємств входять банки, що значно покращує отримані результати. Питання нарощення обсягів одержуваного прибутку, підвищення ефективності його розподілу і використання є досить актуальними. Значну увагу питанням аналізу, формування та використання прибутку підприємств приділено в роботах вчених: І.А. Бланка, Н.Ю. Єршової, Л. Лигоненко, А. Мазараки, Р. Сайфуліна, А. Стоянова, Н. Ушакової, Н. Чумаченка, А. Шеремета та ін. [2, 3]. Внесок вчених у вирішення питань управління прибутком підприємства є вагомим.

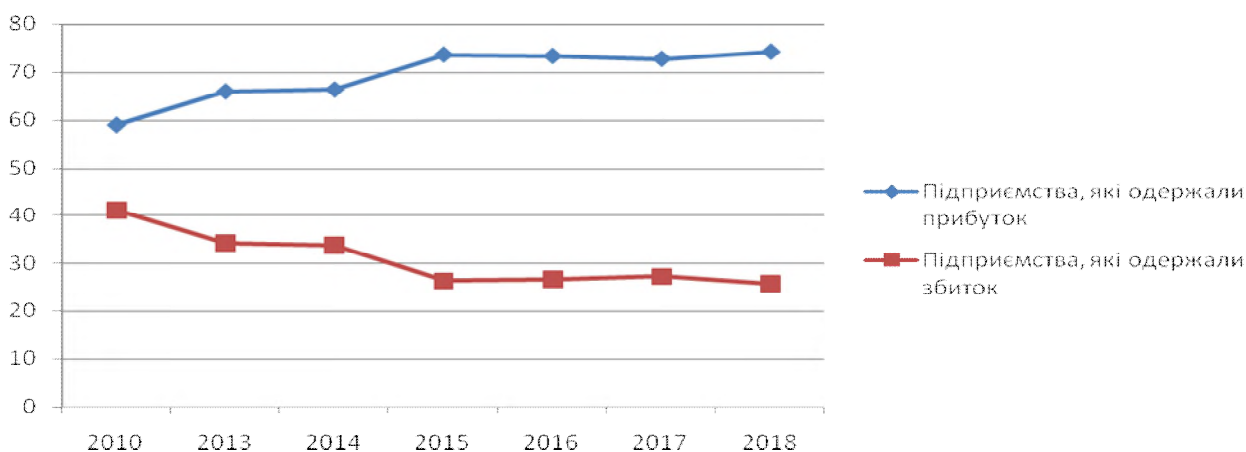


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності (з урахуванням банків) [1]

При цьому актуальними є необхідність подальшого поглиблення теоретичних основ щодо формування ефективної політики стратегічного управління прибутком підприємства.

Система стратегічного управління прибутком формується в рамках загальної системи управління діяльністю підприємства, визначаючи ті чи інші управлінські рішення. Стратегічне управління прибутком має на меті:

- максимізацію розміру прибутку, яка формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;

- пропорційності між рівнем доходу і рівнем ризику;

- формування відповідного обсягу фінансових ресурсів;

В системі стратегічного управління прибутком підприємства його планування представляє найбільш відповідальний етап. Для реалізації та відповідності планування стратегічним економічним інтересам та можливостям підприємства особливої актуальності набуває інформаційне забезпечення. На етапі планування необхідно:

- 1) оцінити можливості отримання доходів від різних видів діяльності;

- 2) розрахувати можливий обсяг виробництва та реалізації продукції з метою збільшення величини прибутку;

- 3) оцінити потреби в реальних інвестиціях і здійснення інвестицій на плановий період з урахуванням сучасних тенденцій на інвестиційному і фінансовому ринках;

- 4) здійснити розробку заходів, спрямованих на скорочення витрат підприємства;

Для аналізу впливу зовнішніх факторів на обсяг прибутку підприємства слід використовувати дані управлінського і маркетингового аналізу, вибірккові статистичні та аналітичні дослідження по галузях і групах підприємств, які проводяться органами державної статистики. Стратегічне управління прибутком визначає перспективні орієнтири діяльності підприємства на основі визначення рівня одержуваного прибутку і можливостей управління ним з метою його оптимізації. На основі даних Звіту про фінансові результати ТОВ «Фактор-друк» та використовуючи апарат авторегресійних залежностей на ми побудовано рівняння регресії для прогнозування чистого прибутку (табл. 1).

Таблиця 1. Вихідні дані для прогнозування чистого прибутку ТОВ «Фактор-друк»

Показники, тис. грн	2014 р	2015 р	2016 р	2017 р	2018 р	2019 р
Чистий прибуток	408,78	302,7	325,8	330,5	295,8	188,7
Собівартість реалізованої продукції	668,31	687,4	589,8	608,4	550,2	480,7
Адміністративні витрати	33,95	59,8	48,8	35,1	22,9	33,7
Витрати на збут	17,51	19,8	21,1	18,5	17,4	22,58

Авторегресійне рівняння визначає змінну Y_t у момент t (або t -й період) через її значення в попередні періоди: $(t-1)$ $(t-2)$... $(t-k)$. Лінійне авторегресійне рівняння у нашому випадку:

$$Y_t = A_0 + A_1 \times Y_{t-1} + A_2 \times t. \quad (1)$$

Для визначення параметрів рівняння регресії використовується метод найменших квадратів і система нормальних рівнянь. Розрахунки наведені у табличній формі (табл. 2).

Таблиця 2. Розрахунки для побудови рівняння регресії для прогнозування чистого прибутку

Період	Y_{t-1}	t	Y_t	Y_{t-1}^2	t^2	$t Y_{t-1}$	$t Y_t$	$Y_t Y_{t-1}$
1	408,78	1	302,7	167101,09	1	408,78	302,7	123737,71
2	302,7	2	325,8	91627,29	4	605,4	651,6	98619,66
3	325,8	3	330,5	106145,64	9	977,4	991,5	107676,9
4	330,5	4	295,8	109230,25	16	1322	1183,2	97761,9
5	295,8	5	188,7	87497,64	25	1479	943,5	55817,46
Σ	1663,58	15	1443,5	561601,91	55	4792,58	4072,5	483613,63

$$\begin{cases} 5A_0 + 1663,58A_1 + 15A_2 = 1443,5 \\ 1663,58A_0 + 561601,94A_1 + 4792,58A_2 = 483613,63 \\ 15A_0 + 7992,58A_1 + 55A_2 = 4072,5 \end{cases}$$

$$\begin{cases} 1663,58A_0 + 561601,94A_1 + 4792,58A_2 = 483613,63 \\ 15A_0 + 7992,58A_1 + 55A_2 = 4072,5 \end{cases}$$

$$\begin{cases} 15A_0 + 7992,58A_1 + 55A_2 = 4072,5 \end{cases}$$

Вирішив систему нормальних рівнянь методом Гауса маємо: $A_0 = 4,77$; $A_1 = - 0,37$; $A_2 = 0,82$.

Рівняння авто регресійної залежності:

$$Y_t = 4,77 - 0,37Y_{t-1} + 0,82t.$$

Одним з основних елементів управління прибутком є розробка альтернативних варіантів вирішення стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів в концепції інтегрованості управління прибутком із загальною системою управління підприємством. До основних методів управління прибутком відносять: економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні.

В рамках реалізації механізму стратегічного управління прибутком підприємства особлива увага має приділятися фінансовим методам і фінансовим важелям, за допомогою яких здійснюється вплив на фінансові відносини, пов'язані з формування прибутку, а також її подальшим розподілом і використанням.

Список літератури

1. Укрстат. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр; 2007. 768 с.
3. Єршова Н.Ю. Інформаційно-комунікаційне забезпечення прийняття управлінських рішень економічними суб'єктами. *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка*. №. 39 (1). 2013. С. 96-101.
4. Турило А.М., Вчерашня І.С. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «економічна активність підприємства». *Фінанси України*. 2011. № 10. С. 79-84.
5. Єршова Н.Ю. Формування та оцінка ресурсних можливостей підприємств машинобудування в рамках антикризового управління. *Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Економіка підприємства: теорія і практика*. К.: КНЕУ. 2008. Ч. I. С. 202-209.

Пінчук Т.А.

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування

Шрам Т.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ У СФЕРІ АУДИТУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Законом України «Про публічні закупівлі» [1] створено правові умови для забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, для створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, для запобігання проявам корупції у цій сфері, для розвитку добросовісної конкуренції. Однак практика свідчить про численні випадки корупційних закупівель. Корупційні діяння в системі публічних закупівель призводять до значних збитків держави і суспільства.

Корупційний ризик в сфері публічних закупівель можна розглядати як «ймовірність того, що відбудеться подія корупційного вчинку, яка негативно вплине на досягнення визначених цілей та завдань публічних закупівель» [2]. Виділяють такі загальні види ризиків при проведенні закупівель:

- 1) техніко-технологічного характеру (збій синхронізації інформаційно-телекомунікаційної системи майданчика з центральною базою даних тощо);
- 2) ринкового середовища (коливання курсів валют);
- 3) безпеки (інформаційної, фінансово-економічної);
- 4) персоналу (низький рівень підготовки кадрів, недобросовісне виконання посадових обов'язків працівниками);
- 5) політичні (зміна законодавства);
- 6) криміногенні (несанкціонований доступ до системи) [3, с. 205].

Втім, А. Олефір вважає, що «цей перелік не є вичерпним, а зловживання можуть мати місце на кожному етапі проведення закупівель і, подекуди, складно довести їх протиправність з огляду на формальну легальність. Це свідчить про важливість постійного вдосконалення закупівельного механізму» [4, с. 2].

Оскільки вся інформація в електронній системі закупівель є відкритою та доступною для потенційних учасників, відповідно здійснення таких закупівель в електронній системі є передумовою для розвитку малого та середнього бізнесу. Однак коли мова йде про електронні закупівлі в «ProZorro», мова йде лише про процедуру проведення закупівлі. Етап попереднього планування закупівельної діяльності учасниками процесу, об'єктивність їх вимог та подальше виконання чи не виконання умов договору є вже поза циклом системи електронних закупівель, що викликає низку інсинуацій. Загалом у системі «Prozorro» розповсюдженими є такі порушення, як уникнення процедури торгів, завищені вимоги в тендерній документації, безпідставна дискваліфікація учасника, змова між учасниками закупівель, дроблення тендерів до надпорогів, підвищення ціни за додатковими умовами.

Корупційні ризики можуть виникати на різних етапах здійснення публічних закупівель, починаючи з формування потреби й предмету закупівлі, до укладання договору та розрахунків з постачальником за виконаний договір.

До основних видів порушень при здійсненні публічних закупівель, що мають ознаки корупційного ризику, О. В. Альциванович та Я.Ю. Цимбаленко [5, с. 100] відносять:

- створення такого складу учасників, який дає можливість уникати застосування процедур торгів поза певними обмеженнями і, натомість, використовувати більш спрощені процедури, включаючи пряме укладання договорів або закупівлю в одного виконавця;
- розробку технічних умов або технічних завдань з метою сприяння продажу певного продукту чи послуги або недопущення до участі в торгах потенційних учасників;

- висунення таких критеріїв оцінки тендерних (цінових) пропозицій, що абсолютно не відповідають вимогам фактичної закупівлі і, безсумнівно, є дискримінаційними щодо певних постачальників;
- зловживання процедурами «закритих» тендерів, як, наприклад, торги з обмеженою участю, запит цінових пропозицій (котирувань) або закупівлею в одного виконавця;
- розробку заходів щодо укладення контрактів з очевидним наміром сприяння певному постачальнику;
- прийняття до розгляду від учасників торгів недостовірної інформації чи тендерної (цінової) пропозиції, підготовленої з порушенням установлених вимог;
- маніпулювання процесом прийняття рішень у межах роботи тендерного комітету.

Здирко Н. Г. [6, с. 61] зазначає, що законодавчі зміни щодо запровадження електронних закупівель не вирішили більшість проблем, що виникають у процесі проведення державних тендерів, зокрема:

- всі постачальники допускаються до аукціону, що спотворює конкуренцію;
- здійснюється поділ предмета закупівель на частини та приховування тендерів;
- електронні торги не забезпечують здійснення закупівель за найнижчими цінами;
- торги відміняються з надуманих підстав, щоб переможцем став «потрібний» учасник;
- неналежна підготовка до тендерів з боку замовників і учасників (невідповідність продукції, що поставляється, технічним вимогам);
- високі ризики розголошення персональних даних;
- невиправдано широке застосування цінового критерію оцінювання пропозицій;
- зловживання з боку замовників свободою кваліфікаційного відбору постачальників.

Іван Лахтіонов [7], координатор DoZorro, говорить про неналежне невиконання аудитором ДАСУ своїх прямих обов'язків.

Спільнота громадських організацій DOZORRO проаналізувала результативність моніторингу від аудиторів та наводить такі свої негативні висновки:

1) низька інтенсивність роботи аудиторів – на 1 аудитора у відділі моніторингу закупівель припадає лише три моніторинги на місяць;

2) замість того, щоб покластися на ризик-індикатори, ДАСУ віддає перевагу шукати порушення в ручному режимі. Хоча система ризик-індикаторів якраз і була введена для того, щоб і полегшити роботу аудиторам та унеможливити вибіркового підхід до процесу перевірки закупівель. Аудитори багато скаржаться на низьку ефективність ризик-індикаторів, але при цьому не пропонують жодних змін до методики;

3) безкарність у сфері публічних закупівель заважає ефективному розвитку сфери, довірі бізнесу та розвитку рівних правил гри. навіть там, де порушення зафіксовані, штраф накладають менш ніж у 1% випадків.

Автори Ряба І. А. та Артюх О. В. [8, с. 175] відзначають, що високий рівень корупції в системі державних закупівель призводить до великих фінансових, кількісних, якісних та політичних втрат.

Не можна не відзначити той факт, що сьогодні в чинних законодавчих актах країни не міститься ефективних засобів публічного контролю за правомірним застосуванням цієї процедури, через що не відбувається об'єктивний ринковий відбір, а товар, як правило, закуповують за значно завищеними цінами, пропозиції учасників часто відхиляють з незрозумілих підстав. Також замовники нерідко не дотримуються правил щодо конфіденційного розгляду конкурсних пропозицій і надають відповідну інформацію іншим учасникам, завчасно не публічно повідомляють потенційних постачальників про умови запланованого конкурсу.

Як наслідок, на практиці у процедурах закупівель бере участь невелика кількість підприємств (співвідношення кількості переможців торгів до учасників, які подали пропозиції, в середньому становить 1:3). Нерідко можна спостерігати те, що замовники не оприлюднюють у встановленому законодавством порядку оголошення про закупівлі, річні

плани закупівель, повідомлення про акцепт пропозицій конкурсних торгів, звіти про результати проведення закупівлі або порушують строки їх розміщення, або публікації містять недостовірну інформацію. Для уникнення проведення процедури закупівлі часто занижують ціну товару, приписують йому невідповідність встановленим замовником потребам.

Таким чином, вказані недоліки організаційно-правового забезпечення публічних закупівель створюють передумови для появи негативних явищ, які знижують ефективність та економічність такого механізму витрачання бюджетних коштів. Для усунення наявних недоліків необхідно на основі вивченого досвіду правового регулювання публічних закупівель країн Європи, внести зміни до певних документів на законодавчому рівні.

Список літератури

1. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII.
2. Методологія оцінювання корупційних ризиків у діяльності органів влади, затверджена рішенням Національного агентства з питань запобігання корупції від 02.12.2016 р. № 126.
3. Ключак О.В. Діагностика участі підприємства в електронних публічних закупівлях: аспект логістичного управління. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 203-210.
4. Олефір А.О. Проблеми захисту прав учасників публічних закупівель. *Теорія і практика правознавства*. 2018. Вип. 1. URL: <http://tlaw.nlu.edu.ua/article/download/120978/130223>.
5. Альциванович О.В., Цимбаленко Я.Ю. Теоретико-категоріальний аналіз поняття публічних закупівель та корупційних ризиків при їх здійсненні в Україні. *Аспекти публічного управління*. 2018. Т. 6. № 9. С. 92-103.
6. Здирко Н.Г. Публічні закупівлі: типи та процедури здійснення. *Агросвіт*. 2019. № 18. С. 51-62.
7. Лахтіонов І. Лагідний контроль. Як працюють аудитори у сфері публічних закупівель. *Економічна правда – 2019*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/06/10/648574/>.
8. Ряба І.А., Артюх О.В. Державні закупівлі: Проблемні аспекти контролю. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 3. С. 174-178.

Побережна Н.М.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Побережний Р.О.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» м. Харків, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЧЕРЕЗ ЇЇ ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ ТА ЗВІТНІСТЬ

В останні роки у зв'язку з відміною державної монополії на зовнішньоекономічну діяльність в Україні майже щомісячно приймаються законодавчі та відомчі нормативні акти з регулюванням зовнішньоекономічних відносин, покращення контролю за повнотою розрахунків за експортно-імпортними операціями. За порушення чинного законодавства України в сфері зовнішньоекономічної діяльності всі суб'єкти, як іноземні, так і суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України, несуть майнову, адміністративну та кримінальну відповідальність [1].

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні здійснюється державою, недержавними органами управління економікою (товарні фонди, валютні біржі і торгово-промислові палати України) та самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з метою:

- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці;
- заохочення конкуренції та ліквідації монополізму у сфері ЗЕД;

- захисту економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку [1].

Основним законом, який регулює ЗЕД є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» за № 959-ХІІ в редакції від 13.02.2020 [2], відповідно до якого таке регулювання має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;

- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності [2, Р. ІІ, ст. 8].

Необхідно зазначити, що зовнішньоекономічна діяльність це «...діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [2, Р. І, ст. 1]», а до основних видів ЗЕД, які здійснюють в Україні суб'єкти господарювання відповідно до законодавства необхідно віднести:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньо-економічної діяльності України;

- наукову, науково-технічну, науково-виробничу, виробничу, навчальну та іншу кооперацію з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовку спеціалістів на комерційній основі;

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньо-економічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільну підприємницьку діяльність між суб'єктами зовнішньо-економічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницьку діяльність на території України, пов'язану з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічну діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

- організацію та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організацію та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібно торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;
- товарообмінні (бартерні) операції та іншу діяльність, побудовану на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- інші види...» [2, Р. I, ст. 4].

До основних органів регулювання ЗЕД необхідно віднести: Верховну Раду України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері економічного розвитку, Митні органи, Антимонопольний комітет України, Міжвідомчу комісію з міжнародної торгівлі та органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Зазначимо, що саме ці органи регулювання ЗЕД приймають законодавчо-нормативні акти з питань зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, регулюють курс національної валюти та ведуть облік по наданих та одержаних кредитних ресурсах, «...забезпечують проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньо-економічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України та здійснюють контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України...» [2, Р. II, ст. 9] та інше.

Відповідно до ст. 23 Закону [2], «...кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право на своєчасне ознайомлення з офіційними текстами законів та інших нормативних актів з наступною інформацією про зміни в них, що регулюють відносини, які прямо чи побічно стосуються зовнішньоекономічної діяльності. Державні органи, відомства та установи, що видають нормативні акти, зобов'язані офіційно публікувати їх у загальнодоступних засобах інформації України, причому зазначені акти не можуть набирати чинності до їх офіційної публікації. Кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право на безпосереднє одержання інформації у суб'єктів владних повноважень відповідно до Закону України «Про доступ до публічної інформації» [2, Р. II, ст. 23].

Таким чином, складовою державної підтримки суб'єктів господарювання, що ведуть облік, оподаткування та формують звітність із зовнішньоекономічної діяльності є не тільки формування, розробка та затвердження нормативно-правової та законодавчої бази регулювання ЗЕД, але й повний та відкритий доступ до неї, що стає підґрунтям своєчасного, необхідного та повного обліку у таких суб'єктів.

З іншого боку, керуючись законодавчою базою та основами ведення бухгалтерського, управлінського та податкового обліку, суб'єкти господарювання складають та подають фінансову, податкову та статистичну звітність щодо ведення ЗЕД, що стає необхідною передумовою проведення державними органами статистичних спостережень за такою діяльністю та формування державних звітів щодо неї. Так відповідно ст. 23 Закону [2] «...центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері статистики, щокварталу складає і публікує статистичну інформацію щодо стану і структури зовнішньоторговельного балансу України, а Міністерство фінансів України складає відомості про стан і структуру зовнішньої державної заборгованості» [2, Р. II, ст. 23].

Як ми раніше визначали, відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], всі суб'єкти господарювання, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, зобов'язані вести бухгалтерський облік та

подавати фінансову звітність, та відповідно до Закону України [2] «..суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності ведуть бухгалтерський та оперативний облік зовнішньоекономічних операцій, а також статистичну звітність..». При цьому для бухгалтерського обліку зовнішньо-економічних операцій суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності:

- користуються планом рахунків та інструкцією про його використання, що діють на території України, та відповідними змінами і доповненнями, які відображають специфіку зовнішньоекономічної діяльності;

- самостійно визначають порядок аналітичного обліку зовнішньоекономічної діяльності;

- запроваджують відповідні субрахунки та відображають цю діяльність та її результати у своїй річній фінансовій звітності окремо зазначеними показниками:

а) у бухгалтерському балансі окремо виділяються кошти (активи), що знаходяться у зовнішньоекономічному обороті, – товари, документи, цінні папери, а також їх джерела (пасиви) – кредити, заборгованість, одержані прибутки тощо; б) у звіті про прибутки та збитки окремо відображаються виручка від зовнішньоекономічних операцій і відповідні витрати. У додатку до річного фінансового звіту робляться необхідні пояснення щодо наведених показників зовнішньоекономічної діяльності [2, Р. II, ст. 22].

Список літератури

1. Двигун С.М. Розвиток механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. *Державне управління: удосконалення та розвиток: електрон. наук. журн.* 2011. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=488>.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» введений постановою ВР № 960-XII від 16.04.91 р. (в редакції від 13.02.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99 р. (в редакції від 02.04.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

Пристемський О.С.

*к. е. н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
м. Херсон, Україна*

ПРОБЛЕМИ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На сучасному етапі функціонування суспільства в Україні відбуваються істотні зрушення, що призводять до змін у веденні бухгалтерського обліку. Значні зміни та невідповідність нормативно-законодавчої бази призводять до допущення помилок у веденні бухгалтерського обліку та складанні звітності, що в свою чергу впливає на результати аудиту фінансової звітності. Базуючись на даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності як системи суцільного, безперервного та документального оформлення господарських процесів, узагальнення інформації про стан майна і зобов'язань підприємства, звітність відображує і дає змогу оцінювати результати діяльності, прогнозувати напрямки підвищення ефективності виробництва, а також сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень суб'єктами господарювання. Отже, основною проблемою є підвищення якості звітної інформації з метою покращення аудиту фінансової звітності.

В сучасних умовах господарювання та розвитку міжнародної співпраці виникає нагальна проблема довіри до ведення бізнесу вітчизняних підприємств як в середині країни, так і на міжнародному арені. Щоб переконатися в правдивості даних, які відображені у фінансовій звітності підприємств потрібно бути впевненим в тому, що вона складена відповідно до чинного законодавства. Підтвердження цього може бути аудиторський висновок, що надається незалежним аудитором. Тому дуже важливим є дослідження питання

вивчення та усунення головних проблем, які мають місце при проведенні аудиту фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Дуже часто під час проведення аудиторської перевірки виникають моменти, які ставлять під сумнів правдивість та достовірність даних ведення бухгалтерського обліку та правдивість складання фінансової звітності відповідно до вимог чинного законодавства. На практиці, як правило, таким порушенням прикріплюють такі поняття як «фальсифікація звітності», «перекручення даних звітності», «викривлена звітність», «звітність, яка містить перекручення даних та приписки» [1].

Відповідно до НП(С)БО 1 фінансова звітність обов'язково повинна бути достовірною. Інформація, яка подається у фінансовій звітності, вважається такою лише в тому випадку, коли вона не містить помилок та перекручень, які істотно можуть вплинути на рішення користувачів звітності. Виходячи з цього аудитор і проводить оцінку стану формування, правильності складання та достовірності фінансової звітності підприємства відповідно до законодавства та встановленим нормативам. Але разом з тим мають місце випадки, які містять проблеми, пов'язані з перевіркою звітних форм суб'єктів господарювання [2].

Відповідно до МСА 200 «Мета та загальні принципи аудиту фінансових звітів» аудит фінансової звітності суб'єкта господарювання має за мету представлення аудитору можливості висловити свою незалежну позицію щодо правильності складання фінансових звітів відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності згідно чинного законодавства. При перевірці звітності у розрізі якості її змісту, варто впевнитись чи відповідає звітність національними положенням та стандартам бухгалтерського. Та незважаючи на знання законодавчих норм та досвід аудитора існують випадки в яких він не може з цілковитою впевненістю надати висновок достовірність фінансової звітності, що пов'язано з різного роду проблемами. Насамперед, фахівці з даної проблематики зауважують про наявність помилок виявити які можливо тільки при складанні оборотної відомості в розрізі субрахунків [3].

Однією зі найважливіших проблем є намагання наблизити бухгалтерський облік до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Однак, існують розбіжності стосовно складу фінансової звітності, послідовності її складання та методикою проведення аудиту звітних форм. На жаль, залишається недосконалою методика перевірки. Вона не враховує в достатньому обсязі сучасні наукові надбання, що мають бути покладені в основу розвитку аудиторської діяльності на практиці. Затверджені форми фінансової звітності у вигляді уніфікованих таблиць не містять і половини тієї інформації, яку національні стандарти вимагають до оприлюднення. Аналіз практики аудиту фінансової звітності в Україні засвідчує формальний підхід до цієї досить важливої справи, який не підвищує якості звітної інформації, а навпаки, штовхає керівництво підприємств, яке заручається позитивними висновками аудиторів на викривлення показників фінансової звітності.

Перед аудитором, під час проведення перевірки, може виникнути низка проблеми, які, насамперед, пов'язані з: - нестабільністю нормативної бази проведення аудиту та форм фінансової звітності; - незрозумілість керівництва суб'єкта перевірки мети її проведення, що, як наслідок, несе за собою ненадання повного обсягу необхідної інформації про фінансову діяльність підприємства; - формальний підхід до проведення такого аудиту через недостатність інформації та інше. Не менш важливим є врахування особливостей діяльності вітчизняних підприємств, особливо малих, при намаганні стандартизувати фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів [4].

Вирішенню проблем проведення аудиту фінансової звітності можуть посприяти рекомендації необхідність яких варто було б застосувати. По-перше, удосконалити нормативно-правове забезпечення фінансової звітності. По-друге, відкоригувати фінансову звітність у відповідності до міжнародних вимог. Важливою є «культура спілкування» з фінансовою звітністю, її складанням та вмінням читати Аудитору варто використовувати індивідуальний підхід до об'єкта перевірки та удосконалити документальне оформлення

аудиторської перевірки та її результатів. Також важливим є підвищити рівень інформованості та знань керівників підприємств з питань аудиторських перевірок.

Як наслідок, зазначені проблеми аудиту фінансової звітності та шляхи їх вирішення можливо вирішити при дотриманні напрямів його вдосконалення. Насамперед, варто максимально наблизити методологічні засади бухгалтерського обліку до критеріїв міжнародних стандартів. Створити більш ефективну та надійну систему контролю якості аудиторських послуг не тільки аудиту фінансової звітності, а вітчизняного аудиту взагалі. Варто було б удосконалити методіку складання та ведення робочих документів аудитора та порядок реалізації результатів аудиторської перевірки. Не менш важливим є створення ефективною та досконалою системи на державному рівні щодо врегулювання реалізації результатів аудиторських перевірок.

Варто зауважити, що наявні вищезазначені проблеми під час проведення аудиту фінансової звітності дуже суттєво впливають на кінцевий результат перевірки, тобто, аудиторський висновок. Намагання наблизити вітчизняний бухгалтерський облік у відповідності з міжнародними стандартами та наявність нестабільної законодавчої бази створює багато проблем щодо проведення аудиту фінансової звітності, тому важливою є робота по вдосконаленню бухгалтерського обліку і звітності в Україні із застосуванням міжнародних стандартів обліку. Підсумовуючи дослідження проблематики аудиту фінансової звітності, варто зазначити, що виявлені основні напрями його вдосконалення. Їх впровадження в аудиторську діяльність вітчизняного аудиту сприятиме полегшенню проведення перевірок фінансової звітності суб'єктів господарювання і значно зменшить аудиторський ризик не виявлення помилок.

Список літератури

1. Петренко Н.І. Методика аудиту фінансової звітності та шляхи її удосконалення. *Вісник ЖДТУ*. 2010. № 1. С. 230-236.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 2 серпня 2014 року № 48. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Шишкюєдова Н.Н. Ищем и устраняем ошибки в годовой отчетности. *Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии*. 2004. № 3 (63). С. 18-37.
4. Амеліна Ю.Ю. Проблеми покращення якості аудиту фінансової звітності та напрями його вдосконалення в умовах міжнародних стандартів. *Управління розвитком*. 2011. № 2. С. 11-13.

Рилєєв С.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ ЩОДО ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ

В Україні, регламентація щодо складання Звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методами (обирається підприємством самостійно та зазначається у Наказі «Про облікову політику») здійснюється НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яке замінило П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів, а також Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності. У міжнародній практиці, а також для ряду підприємств, які функціонують в Україні (підприємства, що становлять суспільний інтерес; публічні акціонерні товариства; суб'єкти господарювання, які провадять діяльність у видобувних галузях; підприємства, що провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначено Порядком подання фінансової звітності від 28.02.2000 р.

№ 419), цю роль регламентуючого документу виконує МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів».

Порівняльний аналіз основних положень щодо формування Звіту про рух грошових коштів, які містяться у МСБО 7 та НП(С)БО 1 наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Порівняння положень МСБО 7 та НП(С)БО 1 щодо формування Звіту про рух грошових коштів [2-4]

Категорія порівняння	МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів»	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
Терміни	Грошові кошти	Готівка в касі, депозити до запитання
	Грошові потоки	Надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів
	Еквіваленти грошових коштів	Короткострокові, високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються у відомі суми грошових коштів і яким притаманний незначний ризик зміни вартості
	Операційна діяльність	Основна діяльність суб'єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю
	Інвестиційна діяльність	Придбання і продаж довгострокових активів, а також інших інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів
Терміни	Фінансова діяльність	Діяльність, що спричиняє зміни розміру та складу вкладеного капіталу та запозичень суб'єкта господарювання
	Негрошові операції	Відсутнє. Присутній окремий розділ з даною назвою, що включає параграфи 43-44
	Рух грошових коштів	Відсутнє. Наведений термін «грошові потоки»
	Звіт про рух грошових коштів	Відсутнє. У розділі «Подання звіту про рух грошових коштів» зазначено, що даний звіт повинен відображати грошові потоки протягом періоду згідно з поділом діяльності на операційну, інвестиційну та фінансову
Мета стандарту	Визначення вимог до надання інформації про минулі зміни грошових коштів суб'єкта господарювання та їх еквівалентів за допомогою звіту про рух грошових коштів, який розмежовує грошові потоки протягом періоду від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності	Визначення мети, складу і принципів складання фінансової звітності та вимог до визнання і розкриття її елементів
Обов'язковість застосування форми звіту	Надає лише загальні рекомендації щодо форми звіту	Форма звіту є затвердженою та обов'язковою для застосування. Наводиться у додатках 1-3 до НП(С)БО 1

Категорія порівняння	МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів»	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
Методи складання	Прямий та непрямий, перевага надається прямому методу	Прямий та непрямий, підприємство самостійно обирає метод складання звіту та зазначає у Наказі «Про облікову політику»
Структура звіту	Розділ I. Рух коштів у результаті операційної діяльності Розділ II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності Розділ III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності	
Наявність у складі проміжної фінансової звітності	Передбачається складання повного обсягу фінансової звітності, що, згідно з МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність», складається з чотирьох форм звітності та приміток	Передбачається складання скороченого обсягу фінзвітності, що складається лише з форми 1 та форми 2. Звіт про рух грошових коштів до проміжної фінансової звітності не включається
Відображення банківських овердрафтів	Банківські овердрафти можуть бути представлені як частина операційної діяльності, а банківські позики відносяться до фінансової діяльності	Банківські позики і овердрафти включаються до фінансової діяльності підприємства
Відображення отриманих дивідендів та %	Відображаються в складі фінансової та інвестиційної діяльності	Відображаються в складі інвестиційної діяльності
Відображення сплачених дивідендів та відсотків	Відображаються в складі фінансової та інвестиційної діяльності, сплачені дивіденди є компонентою грошових потоків від операційної діяльності	Відображаються в складі операційної та фінансової діяльності відповідно
Відображення сплати податку на прибуток	Класифікуються як грошові кошти від операційної діяльності лише у випадку, коли їх не можна конкретно ототожнити з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства	Відображаються у складі операційної діяльності. При цьому у формі звіту, складеного за непрямим методом, відображається безпосередньо сплачений податок на прибуток – ряд. 3580

Проведений співставний аналіз (табл. 1) показав, що:

1. Між МСБО та НП(С)БО простежується тісний зв'язок, оскільки в основу вітчизняних облікових стандартів взято міжнародний досвід.

2. До грошових коштів, відповідно до МСБО 7, належать готівка в касі та депозити до запитання, а згідно із НП(С)БО 1 – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Крім цього, у Примітках до річної фінансової звітності, а саме: у розділі VI «Грошові кошти» повинна розкриватися інформація щодо наявних на кінець року таких їх складових, як: готівка, поточний рахунок у банку, інші рахунки в банку (акредитиви, чекові книжки), грошові кошти в дорозі, еквіваленти грошових коштів.

3. У МСБО 7 наведено поняття «грошові потоки», а у вітчизняному НП(С)БО 1 – «рух грошових коштів», хоча відмітимо майже 100 % тотожність цих понять.

4. Однією з відмінностей у категоріальному апараті є те, що у МСБО, на відміну від П(С)БО наведено таке поняття як «мала каса», зміст якої розкривається як «...сукупність готівкових коштів, що призначені для використання на господарчі потреби підприємства». У міжнародній практиці таке поняття використовують в системі управління невеликими статтями не передбачуваних витрат підприємства, що вимагають негайного розрахунку готівкою [1, с. 951]. У вітчизняній практиці оперують поняттям «ліміт каси» – граничний розмір суми готівки, що може залишатися в касі в позаробочий час та забезпечити роботу на початку наступного робочого дня. Для підприємств, які не встановили собі ліміт каси, він вважається нульовим.

5. За МСБО відсутнє єдине положення щодо класифікації грошових потоків, тобто господарюючі суб'єкти самостійно їх класифікують залежно від особливостей фінансово-господарської діяльності та потреб управління.

6. За НП(С)БО 1 сплата податку на прибуток у Звіті про рух грошових коштів (за непрямим методом ряд. 3580 «Сплачений податок на прибуток», за прямим ряд. 3115 «Витрачання на оплату зобов'язань з податків та зборів»), відображається у складі операційної діяльності підприємства. Відповідно до положень МСБО 7, грошові потоки, що виникають від розрахунків за податком на прибуток суб'єктів господарювання, відображаються як рух грошових коштів від операційної діяльності, лише за умови, що їх не можна ідентифікувати як фінансова або інвестиційна діяльність.

7. Порядок відображення грошових потоків у фінансовій звітності відповідно до МСФЗ та МСБО носить лише рекомендаційний характер щодо правил оцінки та розкриття інформації у звітах. На відміну від міжнародних, вітчизняні облікові стандарти бухгалтерського обліку створюють та регламентують єдині правила подання та розкриття інформації, у т.ч. про грошові потоки, у фінансовій звітності для всіх підприємств (крім банків та державних установ). При цьому інформація подається у вигляді уніфікованого Звіту про рух грошових коштів за формами №3 (прямий метод складання) або №3-н (непрямий метод складання), що не завжди адекватно відображає специфіку функціонування підприємства та задовольняє інформаційні потреби суб'єктів, які приймають управлінські рішення.

8. У Звіті про рух грошових коштів, відповідно до НП(С)БО 1, отримані дивіденди та % відображаються у складі інвестиційної діяльності, а сплачені % та дивіденди – відповідно у складі операційної (додаткова стаття «Сплачені відсотки» рядок 3585 Звіту, складеного за непрямим методом) та фінансової діяльності. Відповідно до МСБО та МСФЗ, сплачені й отримані дивіденди та % можна віднести до інвестиційної й фінансової. Допустимою також, згідно з МСБО 7, є класифікація сплачених дивідендів як компонента грошових потоків від операційної діяльності для полегшення оцінки користувачами фінансових звітів здатності підприємства сплачувати дивіденди з грошових потоків від операційної діяльності [1, с. 952].

Враховуючи процеси, які розпочаті в Україні на початку ХХІ ст., спрямовані на мінімізацію розбіжностей у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності з міжнародною практикою, трактовані як «гармонізація», «стандартизація» та «імплементація», а також глобалізацію світової економіки, рано чи пізно, добровільно чи примусово кожному підприємству доведеться переходити на МСФЗ. Це стосується й формування звітності щодо грошових потоків суб'єктів господарювання. Чи не краще б було Україні, на зразок Грузії, яка з 01.01.2000 р., прийняти раніше у незмінній формі МСБО та МСФЗ ... !?

Список літератури

1. Губарик О.М. Інтерпретація поняття «грошові кошти та їх еквіваленти» за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. *Вісн. Миколаїв. нац у-ту ім. В.О. Сухомлинського*. 2017. Вип. 20. С. 950-953.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-07_ukr_2018.pdf (дата звернення 07.04.2020).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 34 «Проміжна фінансова звітність». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-34_ukr_2016.pdf (дата звернення 07.04.2020).
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення 23.07.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 07.04.2020).

Савич В.Ф.

магістрант кафедри економічного аналізу та обліку

Побережна Н.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ 13 «ОЦІНКА СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ», ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА НЕДОЛІКИ

Постійна зростаюча політична та економічна мінливістю у всіх регіонах світу потребує єдиних стандартів бухгалтерського обліку. Місія Фонду МСФЗ та МСБО полягає у розробці стандартів МСФЗ, які впроваджують прозорість, підзвітність та ефективність на ринках капіталу в усьому світі, що сприяє довірі, зростанню та довгостроковій стабільності світової економіки.

Для інвесторів важливо мати доступ до фінансової інформації, якій можна довіряти, особливо, якщо вони географічно віддалені від проектів та компаній, в які вони інвестують. Наприклад, стандарти МСФЗ дає можливість інвесторам з Європи зрозуміти та порівняти фінансову звітність компаній в Азії. Найбільше від прийняття МСФЗ виграють країни, що розвиваються, оскільки це сприяє надійності їхніх ринків капіталу.

Для подальшої євроінтеграції України, важливим завданням є впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та гармонізація національного облікового законодавства з міжнародними нормами. Це призведе до правдивості відображення інформації щодо вартості активів підприємств та до зростання довіри іноземних інвесторів та кредиторів до України.

У національному обліковому законодавстві методологічні засади формування в обліку та відображення у фінансовій звітності інформації про основні засоби визначаються, перш за все, П(С)БО 7 «Основні засоби», а також П(С)БО 14 «Оренда», П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість». Міжнародними аналогами вищезгаданих документів є МСБО (IAS) 16 «Основні засоби», МСБО (IAS) 17 «Оренда», МСФЗ (IFRS) 5 «Непоточні активи, призначені для продажу та діяльність, що припиняється», МСБО (IAS) 40 «Інвестиційна нерухомість». Окрім того, певні аспекти щодо обліку основних засобів врегульовано МСБО (IAS) 20 «Облік державних грантів» та МСФЗ (IFRS) 13 «Оцінка справедливої вартості», аналогів яких в Україні не існує [1].

Головною метою розробки стандарту була необхідність спрощення процедури оцінки, а також уніфікації методології оцінки справедливої вартості, оскільки багато МСФЗ вимагали застосування такої оцінки [2].

МСФЗ 13 був виданий у 2011 році та набув чинності для річних періодів, що починаються з 1 січня 2013 року або після цього.

МСФЗ 13 запровадив:

- переглянуте і чіткіше визначення справедливої вартості;
- визначення ключових понять у рамках вимірювання справедливої вартості;
- вказівки щодо застосування концепції "найвищого та найкращого використання" при визначенні справедливої вартості не фінансових активів;
- чітке підтвердження того, що справедлива вартість зобов'язання відображає вплив ризику невиконання;
- ієрархія справедливої вартості - категоризація вхідних даних до методів оцінки на три рівні з найвищим пріоритетом;
- вказівки щодо методів оцінки, що використовуються при вимірюванні справедливої вартості;

- чіткі вказівки щодо компенсації позицій на ринкових або контрагентських кредитних ризиках у межах портфеля;
- вказівки щодо вимірювання справедливої вартості, якщо обсяг або рівень активності для активу чи зобов'язання є значно зменшився;
- посилені вимоги до розкриття інформації про вимірювання справедливої вартості [3].

МСФЗ 13 визначає, як слід визначити справедливую вартість. Він не визначає, коли предмет слід оцінювати справедливо або коли інформація про справедливую вартість має бути розкрита.

У МСФЗ 13 справедлива вартість визначена як «ціна, яка була б отримана за продаж активу або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки» [1]. В даному випадку справедлива вартість це вже не сума, а вихідна ціна, що формується на даних ринку.

Після введення МСФЗ (IFRS) 13 дефініція поняття «справедлива вартість» є аналогічною в американських стандартах та МСФЗ [2].

У МСФЗ 13 приведено три методики визначення справедливої вартості, підприємство самостійно обирає певні методики на свій розсуд.

Варто зазначити, що МСФЗ (IFRS) 13 є нетиповим стандартом, оскільки не містить ні вказівок, ні вимог, які визначають, коли необхідно застосовувати справедливую вартість. Регулює виключно спосіб визначення справедливої вартості, у випадку коли інший стандарт цього вимагає, а також визначає додаткові вимоги в сфері надання вибраної інформації, що стосується статей фінансової звітності, оцінених за справедливою вартістю. Стандарт містить детальний перелік статей балансу, що оцінюються за справедливою вартістю [2].

Необхідно відмітити, що лише незначна кількість вчених і науковців здійснили критичний аналіз у своїх дослідженнях положень МСФЗ (IFRS) 13.

Наприклад, Л.О. Кирильєва, І.Б. Чернікова та Т.А. Наумова зазначають, що МСФЗ (IFRS) 13 не говорить про те, коли необхідно визначити справедливую вартість або проводити додаткову оцінку справедливої вартості [4, с. 60].

На думку польського дослідника П. Скочипец (P. Skoczypiec), МСФЗ (IFRS) 13 точно не розвіє всіх сумнівів, пов'язаних з оцінкою справедливої вартості, проте полегшить контроль самого процесу. Даний стандарт не вводить нових обов'язків при визначенні справедливої вартості, але усуває суперечності, що існують в інших стандартах, а також гармонізує форму презентації інформації [5, с. 165].

Проаналізувавши основні положення МСФЗ (IFRS) 13, можна відмітити, такі недоліки:

- в стандарті наводяться дефініція поняття «справедлива вартість», етапи її визначення та розкриття інформації, проте відсутні положення щодо сфери застосування справедливої вартості;
- відповідно до нової дефініції справедливої вартості, до уваги береться вихідна ціна, яка відображає перспективу продавця, а не покупця, тобто при визначенні справедливої вартості враховується той факт, що підприємство володіє вже даним складником активу чи зобов'язанням;
- використання вихідної ціни щодо зобов'язань також є проблемним питанням, оскільки працівники, які складають фінансову звітність, а також її користувачі можуть вважати дану ціну менш відповідною, порівняно з більш широко вживаною ціною погашення заборгованості [2].

З часу випуску стандартів комітети внесли незначні поправки для вдосконалення або уточнили початкові вимоги, але суттєво не змінили вимоги.

Перспективними є подальше впровадження МСФЗ, зокрема МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості», розроблення належних практичних рекомендацій щодо застосування методики визначення справедливої вартості для вітчизняних суб'єктів господарювання.

Список літератури

1. Белозерцев В.С., П'ятіна А.Г. Методологічні аспекти оцінки основних засобів за міжнародними стандартами. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2017. № 20. С. 240-244.
2. Свіцельська В.В. Справедлива вартість у контексті мсфз 13 «оцінка за справедливою вартістю. ВІСНИК ЖДТУ. 2015. № 1. С. 56-61.
3. Post-implementation Review of IFRS 13 Fair Value Measurement. *IFRS® Project Report and Feedback Statement*. 2018. URL: <https://www.ifrs.org/-/media/project/pir-ifrs-13/published-documents/pir-ifrs-13-feedback-statement-dec-2018.pdf?la=en>.
4. Кирильєва Л.О., Чернікова І.Б., Наумова Т.А. Проблемні аспекти переходу підприємств України на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) у сучасних умовах. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. Вип. 2. С. 55-61.
5. Skoczypiec P. Zmiany w MSR/MSSF i ich wpływ na sporządzanie sprawozdań finansowych. *Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej Nr 13*. URL: <http://www.sknkonto.ue.poznan.pl/upload/materialy/publikacja-rwp-2013.pdf>.

Сарапіна О.А.

*д. е. н., професор, професор кафедри обліку, аудиту і оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна*

Стефанович Н.Я.

*старший викладач кафедри обліку, аудиту і оподаткування,
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна*

ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ ОПЕРАЦІЙ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Управління персоналом являє собою процес планування, підбору, підготовки, оцінки, навчання та мотивації персоналу, спрямований на ефективне його використання та досягнення цілей підприємства і працівників [1]. Управління персоналом складається з певних процесів, пов'язаних з формуванням персоналу, його розвитком і використанням. На ці процеси підприємством виділяються ресурси, витрати яких в жорстких економічних умовах впливають на фінансову стабільність підприємства. Важливого значення для оптимізації витрат підприємства набуває інформація про податкові наслідки операцій з управління персоналом.

Операцій з управління персоналом мають податкові наслідки як для підприємства (роботодавця) так і для персоналу (найманих працівників). Щодо підприємства, то важливо з'ясувати як витрати на формування, використання і розвиток персоналу впливають на базу оподаткування податком на прибуток, ПДВ, ЄСВ. Для працівників важливо оцінити вплив на їх оподаткований дохід виплат, які здійснюються підприємством на утримання, розвиток, соціальне забезпечення, мотивацію персоналу (рис.1).

Управлінню розвитком персоналу приділяється велика увага зі сторони менеджменту підприємства. Проведені дослідження в Пенсільванському університеті показали, що при підвищенні рівня освіченості працівників на 10%, продуктивність праці зростає на 8,6%, а при такому ж зростанні акціонерного капіталу, продуктивність праці збільшується лише на 4%.

Відповідно до законодавчої бази [2] виділяють такі види професійного навчання:

1) формальне – первинна професійна підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації робітників, а також перепідготовка, спеціалізація, підвищення кваліфікації, стажування керівників, професіоналів та фахівців;

2) неформальне, яке проводить роботодавець за власної ініціативи.

Крім того, професійне навчання поділяється на обов'язкове та добровільне.



Рис. 1. Податкові наслідки операцій з управління персоналом

Обов'язкове навчання повинні проходити відповідно до чинного законодавства працівники окремих професій. Періодичність підвищення кваліфікації робітників, керівників, професіоналів та фахівців встановлюється залежно від виробничої потреби, але не рідше одного разу на 5 років. Обов'язок проходити професійне навчання може бути закріплений у колективному договорі.

Добровільне навчання проводиться за власною ініціативою роботодавця, але за обов'язковою згодою працівника. Організовані роботодавцем семінари, тренінги, майстер-класи хоча і несуть навчальне навантаження, але фактично є інформаційно-консультаційними послугами, що надаються за домовленістю двох сторін – одним підприємством іншому без визначення третьої сторони – працівника, учасника цього заходу.

За Податковим кодексом витрати, пов'язані з професійною підготовкою, навчанням, перенавчанням або підвищення кваліфікації, відносяться до витрат підприємства. Крім того, відсутні обмеження щодо обсягу віднесення таких витрат на зменшення оподаткованого прибутку [3].

Підприємства мають право включити вартість навчання у витрати звітного періоду, у якому вони були здійснені, але за умови обов'язкового їх документального підтвердження. Витрати на навчання зменшують базу оподаткування податком на прибуток, але ніяк не впливають на базу оподаткування суб'єктів малого підприємництва платників єдиного податку.

Крім того, підприємство – замовник послуг з навчання персоналу матиме право на податковий кредит із ПДВ.

Оплата за навчання фізичної особи, яку здійснено підприємством, не включається до оподаткованого доходу (не утримується ПДФО і військовий збір) при виконанні таких умов:

- 1) навчання (підготовка або перепідготовка) фізичної особи відбувається у вітчизняних вищих та професійно-технічних навчальних закладах;
- 2) сума оплати за навчання в розрахунку на місяць не перевищує трикратного розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року за кожний повний або неповний місяць навчання, підготовки чи перепідготовки такої фізичної особи. В 2020 році ця сума становить 14169 грн.

Якщо вищенаведені вимоги не виконуються, вартість навчання (або частина вартості, що перевищує граничну суму) обкладається ПДФО на загальних підставах за ставкою 18 % та військовим збором за ставкою 1,5 %. При цьому з метою обкладення ПДФО вартість навчання кваліфікується як додаткове благо відповідно до пп. 164.2.17 Податкового кодексу, тому при визначенні бази оподаткування застосовується натуральний коефіцієнт у розмірі 1,21951. Для визначення бази оподаткування військовим збором натуральний коефіцієнт не застосовується.

У разі оплати семінарів та тренінгів як інформаційно-консультаційних послуг у підприємства виникають витрати, але буде відсутній об'єкт оподаткування ПДФО та військовим збором. Оскільки в первинних документах, що підтверджують надання таких послуг (договір та акт виконаних робіт), відсутня третя сторона – працівник, персоніфікація його доходу не відбувається.

Стимулювання працівників і управління їх кар'єрним ростом є функціональними процесами управління персоналом. Стрижневим фактором, що стимулює трудову діяльність працівників служить заробітна плата та додаткові мотиваційні виплати.

Стимулювання – це процес використання конкретних стимулів на користь людини і підприємства; означає впливати, спонукати до цільової дії, давати поштовх ззовні. Матеріальне стимулювання має різні форми і може здійснюватись за рахунок витрат підприємства або прибутку у вигляді грошових виплат (премій) та соціальних благ (рис.2).



Рис. 2. Податкові наслідки мотивації персоналу

Підприємство може використовувати частину прибутку на матеріальне стимулювання персоналу у вигляді виплат (премій) за результатами діяльності. Така премія, винагорода включається до оподаткованого доходу працівника і обкладається ПДФО і військовим збором. Таким чином, спостерігається подвійне оподаткування: спочатку з прибутку підприємства сплачується податок на прибуток за ставкою 18%, а потім чистий прибуток використаний на виплату премії (винагорода) оподатковується ПДФО і військовий збір. Даний факт стримує підприємства використовувати прибуток на стимулювання і мотивацію працівників.

Одним із інструментів матеріального стимулювання працівників є соціальний пакет, під яким в широкому сенсі розуміють надання роботодавцем працівнику матеріальних благ у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв та соціальних гарантій понад розмір належної йому

основної заробітної плати. Конкретний набір складових соціального пакету індивідуальний для кожного роботодавця (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика виплат працівникам, які є складовими соціального пакету, та які є обов'язковими виплатами роботодавця

До соціального пакету не включають:	До соціального пакету включають:
<ul style="list-style-type: none"> - офіційно працевлаштувати працівника; - надавати працівникам щорічну оплачувану відпустку; - оплачувати період відрядження в розмірі не нижче середнього заробітку, виплачувати добові і компенсувати витрати, пов'язані з відрядженням; - підвищувати кваліфікацію працівників у випадках, передбачених законом; - при настанні страхового випадку, підтвердженого належним чином оформленим лікарняним листом, оплачувати працівникові період тимчасової непрацездатності, у тому числі у зв'язку з вагітністю та пологами; - оплачувати в підвищеному розмірі час роботи у святкові (неробочі), вихідні дні, години роботи в нічний час, наднормові роботи тощо; - дотримуватися порядку звільнення працівників.; - інші вимоги трудового законодавства. 	<ul style="list-style-type: none"> - безкоштовний проїзд, компенсація витрат на бензин у разі використання особистого автотранспорту, доставка працівників на роботу і з роботи; - забезпечення безкоштовним житлом іногородніх, компенсація витрат на житло (оренду житла) у випадках, не передбачених чинним законодавством; - забезпечення безкоштовним харчуванням, а також компенсація витрат на харчування у випадках, не передбачених чинним законодавством; - організація дозвілля (надання путівок, оплата санаторно-курортного лікування, організація туристичних поїздок, виїзних корпоративних свят, оплата абонементів у спортзали, басейн, квитки в театр і кіно тощо); - подарунки для працівників і їх дітей на Новий рік (Різдво, до Дня святого Миколая), на день народження, весілля тощо; - медичне страхування, недержавне пенсійне страхування; - можливість отримання безвідсоткової позики; - оплата мобільного зв'язку; - оплата навчання у випадках, не передбачених законом; - надання додаткових оплачуваних днів до відпустки, зменшення тривалості робочого тижня; - надання можливості виконувати окремі види роботи вдома, вільний (гнучкий) графік роботи.

Склад соціального пакету може відрізнитися для різних категорій персоналу і може формуватись в залежності від функціональної ролі гарантій, компенсацій і пільг.

Підхід Податкового кодексу щодо оподаткування виплат за соціальним пакетом підприємства наступний. Якщо такі виплати персоналу персоніфіковані, вони визнаються додатковим благом працівників. Згідно із п.п. 14.1.47 ПКУ, додаткові блага – це кошти, матеріальні або нематеріальні цінності, послуги, інші види доходу, які податковий агент виплачує (надає) платникові податку на доходи. Не відносять до додаткового блага:

- доходи у вигляді заробітної плати;
- винагороди фізичним особам за цивільно-правовими договорами (угодами), окрім випадків, прямо передбачених нормами ПКУ;
- неоподатковувані виплати.

Дохід у вигляді додаткового блага – це оподатковуваний дохід працівника, з якого утримуються ПДФО, військовий збір. При розрахунку податку на доходи з фізичних осіб використовується натуральний коефіцієнт 1,21951, як до виплат в не грошовій формі.

Якщо застосування соціального пакету передбачено у колективному (трудовому) договорі, але витрати не персоніфіковані, то він уже не включається до оподаткованого доходу працівника і не обкладається ПДФО і військовим збором.

Отже, при формуванні системи преміювання і соціального пакету підприємства повинні враховувати вимоги Податкового кодексу щодо витрат на їх реалізацію. Порядок визначення і формування джерел фінансування та використання коштів, спрямованих на навчання, мотивацію персоналу повинен бути чітко визначений в колективному (індивідуальному трудовому) договорі, внутрішніх положеннях, розроблених у вигляді додатків до колективного договору: положення про соціальний пакет, положення про оплату праці, положення про преміювання та ін.

Список літератури

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: навч. посіб. К.: Професіонал, 2006. 512 с.
2. Про професійний розвиток працівників: закон України від 05.07.2012 № 5067-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
3. Податковий кодекс України: закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Скрипник Н.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету,
м. Чернівці, Україна*

ВИДИ ВИКРИВЛЕНЬ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ЗВІТНОСТІ ТА ЇХ ПРИЧИНИ

Недостовірність фінансової звітності може бути обумовлена як помилками, так і навмисними діями осіб, які відповідають за її формування. Розуміння ідентифікаційних ознак викривлень і передумов їх виникнення є запорукою успішного виправлення помилок і запобігання їх виникненню в майбутньому.

Сучасні дослідження фінансової та податкової звітності прямо вказують на зниження якісних характеристик фінансової інформації.

Антагоністом якісної (достовірної) фінансової інформації в фінансовій, податковій та іншій звітності, є недоброякісна інформація, або інформація, яка містить спотворення (помилки).

Насамперед необхідно встановити, що в економічній науці мається на увазі під помилкою, а що – під викривленням.

На думку Б. Нідлза і Х. Андерсена, під помилкою розуміється розбіжність між обчисленим, отриманим за допомогою спостереження або вимірювання значенням та істинним, фактичним або теоретично правильним значенням. Таким чином, для констатації помилки необхідно довести, як мінімум, дві складові:

- 1) задане значення (норма, істина, теоретично правильне значення);
- 2) наявність розбіжності між отриманим значенням (результатом) і заданим значенням в результаті дій (бездіяльності) [1].

Таким чином, помилка не може бути ідентифікована, якщо правила визначення значення показника відсутні або «розмиті».

Під викривленням в тлумачному словнику Ушакова розуміють зміну, яка спотворює що-небудь, зміну, похибку, вульгаризацію, деформацію. Таким чином, якщо в тлумаченні помилки присутній контекст випадковості, то викривлення має на увазі, що продуцент інформації (наприклад, той, хто складає звітність) знає про справжній стан справ, але допускає зміну цієї інформації в силу існування передумов відступу від істини.

Для цілей розуміння сутності викривлень облікової інформації як джерела формування фінансової та податкової звітності, ми вивчили ряд нормативно-правових актів:

- Податковий кодекс;
- П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»;
- Міжнародний стандарт аудиту 450 «Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту».

Порівняльний аналіз нормативно-правових документів дозволяє зробити висновок про відсутність єдності в категорійному апараті ознак і умов недостовірності фінансової та податкової звітності. Так, в сучасному нормативно-правовому полі регулювання фінансового обліку термін «викривлення» відсутній, визначається лише термін «помилка» (П(С)БО 6) [2]. А в Податковому кодексі спотворення і помилка вживаються як синоніми.

Найбільш наближене до загальнокультурного (мовного) і сутнісного (за ідентифікаційними ознаками) розуміння викривлень, на нашу думку, розглянуто в міжнародному стандарті аудиту (МСА) 450 «Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту», який спрямований на результат облікової роботи – сформуванню звітності, містить або що не містить викривлення [4].

За класифікаційною ознакою характеру викривлень можна виділити помилки і недобросовісні дії. Ця класифікація має «аудиторські коріння», так як найбільш близькі до пропонувані верифікаційні характеристики трактування містять МСА 450 «Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту» і МСА 240 «Відповідальність аудитора що стосується шахрайства при аудиті фінансової звітності»: «... викривлення в фінансовій звітності можуть виникати або внаслідок недобросовісних дій, або внаслідок помилки. Вирішальним фактором, який дозволяє відрізнити недобросовісні дії від помилки, є навмисність або ненавмисність тих дій, які в підсумку призвели до викривлення фінансової звітності».

Причини (класифікація) помилок (як фактів порушення концепції формування звітності) представлена в М(С)БО 8 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: «... такими помилками можуть бути помилки, зокрема: у математичних розрахунках; у неправильному застосуванні облікової політики; унаслідок недогляду; неправильної інтерпретації фактів господарської діяльності; також унаслідок шахрайства [3].

У групі недобросовісних дій, які обумовлюють викривлення в обліку та звітності, можна виділити два основних способи: «пряме» спотворення, яке проявляється у відображенні уявних або удаваних об'єктів обліку або у виключенні з облікової системи окремих фактів господарського життя та інших об'єктів, існування яких не дозволяє досягти протизаконних цілей порушником, і дії «на грані» закону, тобто використання неточностей, протиріч вимог нормативно-правових актів для формування «зручних» показників в фінансовій і податковій звітності.

Порівняльний аналіз нормативно-правових документів дозволяє зробити висновок про відсутність єдності в категорійному апараті ознак і умов недостовірності фінансової та податкової звітності. Тим більше, відсутні визначення видів помилок і викривлень, що виникають в обліку і звітності.

Узагальнивши вимоги облікових, аудиторських та інших нормативних актів, ми встановили, що існуючі класифікації, що включають помилки і недобросовісні дії, суттєві і несуттєві викривлення вимагають доповнення за ознаками передумов, періоду виявлення і виправлення, що забезпечує розуміння причин, способів порушення і алгоритму виправлення.

Список літератури

1. Нидлз Б., Колдуелл Д., Андерсен Х. Принципи бухгалтерського обліку: Підручник. М.: Фінанси і статистика, 1993. 496 с.
2. Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6. Міністерство фінансів України від 28.05.1999 р. № 137. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99> 8.
3. Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/929_020.

4. Міжнародний стандарт аудиту № 240 (ISA) «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності». URL: www.apu.com.ua/files/553656413.doc.
5. Скрипник М.С., Скрипник Н.В. Викривлення і помилки у фінансовій звітності. URL: http://www.rusnauka.com/21_TSN_2015/Economics/7_197096.doc.htm.

Тютюнник С.В.

к. е. н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю

Тютюнник Ю.М.

к. е. н., доцент, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

СТРУКТУРА І ДИНАМІКА ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – макроекономічний показник, що показує ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва [1].

Показник валового внутрішнього продукту характеризує можливості економіки щодо забезпечення добробуту населення в трьох аспектах [2]: ефективність розподілу виробництва на продукти проміжного та кінцевого призначення; структура кінцевого попиту (споживання, нагромадження, внутрішньоторговельне сальдо); первинні доходи. ВВП є також основою вимірювання структури виробництва, міжнародних порівнянь якості життя, оцінки дефіциту державного бюджету, грошової емісії тощо. Його головною особливістю є охоплення вартості тільки тих товарів і послуг, які вироблені на території конкретної країни.

Розрізняють номінальний і реальний валовий внутрішній продукт. Оскільки усі основні показники в системі національних рахунків відображають результати економічної діяльності за рік і виражені в цінах цього року, вони є номінальними. Отже, номінальний (абсолютний) валовий внутрішній продукт визначають у поточних (фактичних) цінах поточного року. На величину номінального ВВП впливають такі фактори: зміни реального рівня виробництва; зміна рівня цін.

Реальний валовий внутрішній продукт (із врахуванням індексу інфляції) розраховують в цінах попереднього (або будь-якого іншого базового) року. Тобто, у реальному валовому внутрішньому продукту враховують в якій мірі зростання валового внутрішнього продукту виявляється реальним збільшенням виробництва, а не підвищенням цін.

В аналізі валового внутрішнього продукту держави важливим є дослідження його структури за кінцевим використанням, у якій виділяють такі напрями: споживчі витрати, валове нагромадження, експорт товарів та послуг, імпорт товарів та послуг. У табл. 1 розглянемо структуру номінального валового внутрішнього продукту України за кінцевим використанням за період 2010-2019 рр. Розрахунки проведено за інформацією Міністерства фінансів України [1].

Результати розрахунків у табл. 1 свідчать, що в структурі номінального ВВП України за ознакою кінцевого використання переважають споживчі витрати. Частка цього напрямку коливалася від 83,9 % у 2011 році до 95,2 % у 2019 році. Найвища частка валового нагромадження була в 2011 і 2016 роках (21,5 %), а найнижча – в 2019 році (12,6 %). Частка експорту товарів та послуг перевищувала 50 % у 2010-2012 і 2015 роках. Коефіцієнт відношення імпорту до експорту товарів та послуг у 2010-2019 рр. коливався від 1,038 у 2015 р. до 1,190 у 2018-2019 рр.

Для порівняння рівня і динаміки валового внутрішнього продукту різних країн зазвичай використовується показник номінального ВВП у доларах США з розрахунку на одну особу (табл. 2, рис. 1).

Таблиця 1. Структура валового внутрішнього продукту України за кінцевим використанням за 2010-2019 рр. (млн. грн)

Роки		Номинальний ВВП за рік	Споживчі витрати	Валове нагромадження	Експорт товарів та послуг	Імпорт товарів та послуг
2010	млн. грн	1082569	914230	199918	549365	-580944
	% ВВП	100,0	84,5	18,5	50,7	-53,7
2011	млн. грн	1316600	1105201	282474	707953	-779028
	% ВВП	100,0	83,9	21,5	53,8	-59,2
2012	млн. грн	1408889	1269601	257335	717347	-835394
	% ВВП	100,0	90,1	18,3	50,9	-59,3
2013	млн. грн	1454931	1350220	228474	681899	-805662
	% ВВП	100,0	92,8	15,7	46,9	-55,4
2014	млн. грн	1566728	1409772	220968	770121	-834133
	% ВВП	100,0	90,0	14,1	49,2	-53,2
2015	млн. грн	1979458	1715636	303297	1044541	-1084016
	% ВВП	100,0	86,7	15,3	52,8	-54,8
2016	млн. грн	2383182	2018854	512830	1174625	-1323127
	% ВВП	100,0	84,7	21,5	49,3	-55,5
2017	млн. грн	2982920	2552525	618914	1430230	-1618749
	% ВВП	100,0	85,6	20,7	47,9	-54,3
2018	млн. грн	3558706	3196756	667953	1608890	-1914893
	% ВВП	100,0	89,8	18,8	45,2	-53,8
2019	млн. грн	3974564	3785133	500614	1636416	-1947599
	% ВВП	100,0	95,2	12,6	41,2	-49,0

Для розрахунків використано інформацію Міністерства фінансів України [1].

Таблиця 2. Динаміка номінального валового внутрішнього продукту України з розрахунку на одну особу за 2010-2019 рр.

Роки	Номинальний ВВП за рік, млн. грн	Чисельність населення, тис. осіб	Номинальний ВВП з розрахунку на одну особу, грн	Номинальний ВВП з розрахунку на одну особу, дол. США	Ланцюгові темпи зростання номінального ВВП з розрахунку на одну особу, %	
					грн	дол. США
2010	1082569	45865	23603,4	2974,4	-	-
2011	1316600	45693	28814,0	3570,8	122,1	120,1
2012	1408889	45577	30912,3	3856,8	107,3	108,0
2013	1454931	45483	31988,5	4030,3	103,5	104,5
2014	1566728	43722	35833,9	3014,6	112,0	74,8
2015	1979458	42836	46210,2	2115,4	129,0	70,2
2016	2383182	42668	55854,1	2185,9	120,9	103,3
2017	2982920	42477	70224,4	2640,3	125,7	120,8
2018	3558706	42269	84191,9	3095,2	119,9	117,2
2019	3974564	42019	94589,7	...	112,4	...

Отже, в Україні за період із 2011 по 2019 роки ланцюгові темпи зростання показника номінального ВВП з розрахунку на одну особу в гривнях перевищували 100 % і варіювали від 103,5 % у 2013 році до 129,0 % у 2015 році.

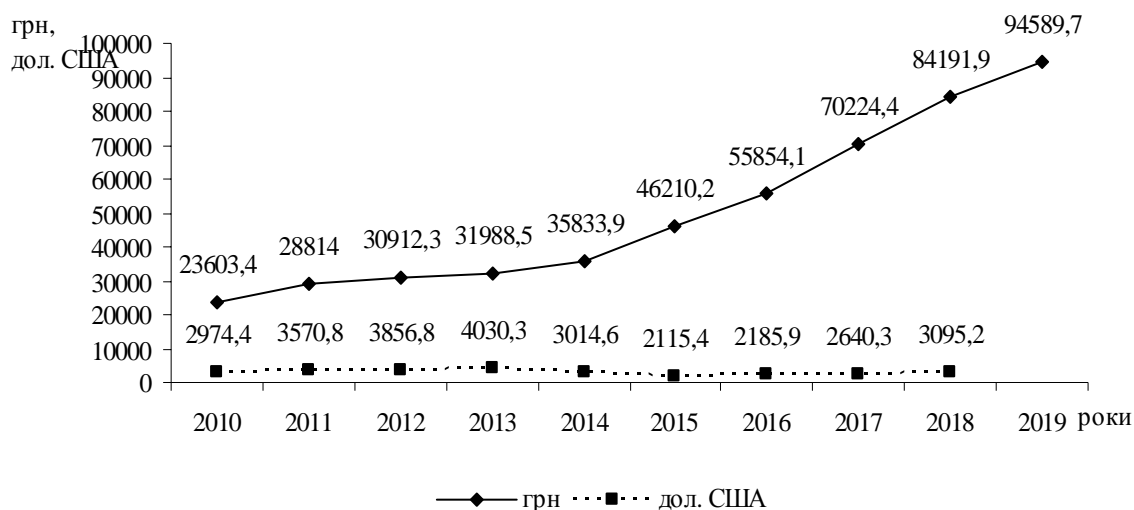


Рис. 1. Динаміка номінального ВВП України з розрахунку на одну особу в грн та дол. США за 2010-2019 рр.

Натомість аналогічний показник у доларах США через девальвацію національної валюти в 2014 році зменшився на 25,2 %, а в 2015 році – на 29,8 %. Найвище ж зростання спостерігалось у 2017 році (20,8 %), 2011 році (20,1 %) і 2018 році (17,2 %). Абсолютні значення показника номінального ВВП з розрахунку на одну особу в доларах США коливалися від 2115,4 дол. США в 2015 році до 4030,3 дол. США в 2013 році.

Отже, номінальні показники не дають змогу здійснювати аналіз та порівняння ВВП різних країн світу, а також порівнювати показники однієї країни в різні періоди часу. Такі показники можна порівнювати за допомогою реальних даних, а саме показників реального виробництва та реального рівня доходів, які виражені в незмінних зіставлених цінах [1, с. 45].

Список літератури

1. Валовий внутрішній продукт в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення: 16.04.2020).
2. Томашевська А.В., Смиковчук Т.В. Рівень ВВП України: аналіз та динаміка розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 20. Ч. 3. С. 90-94.

Хаустова І.Е.

старший преподаватель кафедры экономического анализа и учета

Зинченко Е.Н.

студент 4-го курса кафедры экономического анализа и учета,

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

г. Харьков, Украина

АНАЛИЗ ЗАПАСОВ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ПО ДАННЫМ ФОРМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Запасы бюджетных учреждений играют важную роль в обеспечении их нормальной бесперебойной работы. Расходы на приобретение запасов составляют довольно весомую часть смет, а остатки запасов в учреждениях также обычно являются значительными. Это обуславливает необходимость разработки таких рычагов управления запасами бюджетных учреждений, которые позволяют достичь максимально возможного эффекта экономии бюджетных средств через оптимизацию состава и структуры имеющихся запасов, их приобретение и использование. Не вызывает сомнения, что учет и контроль запасов и

правильная их организация позволяют получать информацию обо всех событиях, происходящих с запасами учреждения, о том, каким их количеством и стоимостью оно обеспечено.

Управленческий цикл содержит функции планирования, учета, контроля, анализа и принятия управленческих решений [3]. Контроль как функция управления занимает особое положение, поскольку он служит средством обратной связи между объектом и системой управления, информирует о действительном состоянии управляемого объекта [4]. Управленческие решения в значительной степени базируются на качественной бухгалтерско-учетной информации [2]. Бухгалтерский учет составляет основу информационной системы, от совершенствования которой зависит обеспечение эффективности системы управления [5]. Экономический анализ в комплексе с ревизией (проверкой) может обеспечить более глубокое проникновение в ту или иную хозяйственную структуру и выработать всесторонне обоснованные выводы и предложения [1].

Эти утверждения приведены относительно деятельности предприятий коммерческого сектора хозяйствования. Не вызывает сомнения, что они справедливы и в отношении деятельности бюджетных учреждений. Следовательно, учет, контроль и анализ являются функциями управления деятельностью бюджетных учреждений.

Методика и организация учета и контроля деятельности бюджетных учреждений в целом и отдельных составляющих их хозяйственных средств достаточно сформированной. Впрочем, в практической деятельности бюджетных учреждений рядом преимуществ, которые дает применение приемов и методов анализа для управления, обычно пренебрегают, на проведение анализа должное внимание не обращаются.

Поскольку информация – неотъемлемая часть системы управления [4], управленческий аппарат бюджетных учреждений лишен значительной части информации и соответственно, функции управления, влияет на своевременность и качество управленческих решений.

Впрочем, несмотря на значительный задел в этой сфере, вне поля зрения ученых осталась методика анализа запасов бюджетных учреждений, для построения рациональной системы управления ими является актуальным и важным. Научные разработки по совершенствованию анализа расходов бюджетных учреждений отсутствуют. Также нет никакой научной работы, в которых бы предлагались пути совершенствования анализа запасов бюджетных учреждений с позиции управления ими для повышения эффективности использования бюджетных средств. Это обуславливает важность и актуальность проведения исследования в этом направлении. Видя актуальность и важность изучения данного вопроса, определяем целью статьи организационно-методическое обоснование анализа запасов для нужд управления бюджетными учреждениями и поиск путей совершенствования методики анализа запасов.

Обработке методики анализа запасов и механизма ее усовершенствования должна предшествовать основательная организационная работа, которая предусматривает ряд последовательных мероприятий, направленных на получение результатов, позволяющих выявления избытка или недостатка запасов отдельных номенклатурных позиций. Проведение анализа предусматривает алгоритм последовательных организационных и методических этапов, к каждому из которых выдвигается комплекс задач, требующих выполнения и направлены на получение результатов.

Анализ запасов бюджетных учреждений традиционно основывается на применении: количественных описательных приемов анализа (рядов динамики; средних величин; коэффициентов) и количественных аналитических приемов анализа (приемов детерминированного факторного анализа (элиминирования)).

Первым этапом анализа должно быть установление объема запасов по данным формы финансовой отчетности № 1 «Баланс», в которой информация об остатках запасов бюджетных учреждений отражается и подается в строках раздела 2 «Оборотные активы» [5].

Для принятия решений необходимо выяснить удельный вес запасов в течение года как в составе всех активов, так и в составе оборотных активов учреждения. Важно установить динамику остатков запасов в течение года и по сравнению с предыдущими бюджетными периодами. В случае выявления отклонений следует вычислить структурные сдвиги в активах целом и оборотных активах, в частности. Следующий этап анализа должен базироваться на формах отчетности, в которых дополнительно раскрываются элементы финансовой отчетности: в частности, «Отчете о движении материалов и продуктов питания», в котором в первой части приводится информация об остатках запасов соответственно на начало и на конец отчетного года и о сумме потраченных на нужды учреждения за отчетный год запасов. Вторая его часть содержит информацию о направлениях и объемах поступления запасов и выбытия за отчетный год. Оценка фактической обеспеченности учреждения запасами по видам сравнивается с плановой потребностью в них. Расчеты осуществляются как в виде абсолютного отклонения, так и в виде соотношения плановой потребности и фактического наличия в процентах. Аналогичная методика применяется и при оценке расходования запасов. Анализ расходования запасов также содержит исчисления фактической экономии или перерасхода по сравнению с нормативами расходования. Оценка использования материалов в динамике проводится сопоставлением коэффициентов использования материалов (отношение объема использованных материалов на нужды учреждения к объему оказанных услуг) по периодам. Важное значение для принятия управленческих решений имеет анализ источников приобретения направлений выбытия запасов с определением их динамики, структуры и структурных сдвигов. Впрочем, указанные процедуры не дают полного ответа на вопрос целесообразности приобретения запасов и может ли приобретение запасов привести к накоплению лишних их остатков на складе учреждения. Для получения ответа, не накапливает ли учреждение излишние запасы, целесообразно сравнивать объемы их поступлений и расходований между собой. Зная остатки на начало и конец года и объемы расходования запасов и воспользовавшись балансовой приемом, можем вычислить объемы поступления запасов по формуле:

$$\text{Остаток запасов на конец периода} = \text{Остаток запасов на начало периода} + \\ + \text{поступления} - \text{выбытие}$$

Отсюда вычислим объемы поступления запасов:

$$\text{Поступление} = \text{Остаток запасов на конец периода} - \text{остаток запасов на начало периода} + \\ + \text{выбытия}$$

Проводя анализ запасов, целесообразно сопоставить остатки материалов на конец отчетного года по учетным группам со стоимостью потраченных за год на нужды учреждения ценностей. Это позволяет оценить состояние использования запасов и играет важную роль в бесперебойном обеспечении ими учреждений и недопущении образования ненужных остатков. Также целесообразно предложить вычислять соотношение объемов поступления и выбытия запасов. Это позволит определить равномерность обеспечения учреждения запасами, а также служить индикатором накопления лишних остатков запасов.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что дополнения методики анализа коэффициентом интенсивности (соотношение) поступления и расходования запасов в сочетании с отношением остатка запасов на конец года к их расходованию позволяет увидеть реалистичную картину наличия и движения запасов бюджетных учреждений. В ближайшей перспективе целесообразным является разработка новых показателей для улучшения управления бюджетным средствам в целом и запасами в частности.

Список литературы

1. Вейкрута Л.С., Бандура С.Л. Роль и значение анализа и аудита в системе управления предприятий. *Вестн. Нац. ун-та "Львов. политехника". Диспетчер. и предпринимательство в Украине: этапы становления и пробл. разв.* 2012. № 722. С. 28-31.

2. Болюх М.А., Заросило А.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений: учеб. пособие. К.: КНЭУ, 2008. 344 с.
3. Назарова Е.А., Кумченко Т.А. Анализ деятельности бюджетных учреждений: учеб. пособие.; под общ. ред. Г.А. Кравченко. К.: КНТЭУ, 2006. 208 с.
4. Нападовская Л.В. Управленческий учет: значение и применение в практической деятельности отечественных предприятий в условиях рыночных отношений. *Бух. учет и аудит*. 2009. № 8-9. С. 78-93.
5. Яришко О.В., Ткаченко Е.Ю. Финансовый анализ деятельности бюджетной организации. *Вестник Запорожского национального университета: Экономические науки*. Запорожье: ЗНУ, 2008. № 1. С. 174-180.

Хомутенко А.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет*

Хомутенко В.П.

*судовий експерт, доктор філософії, професор кафедри фінансів,
Одеський науково-дослідний інститут судових експертиз
м. Одеса, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИ ВИРІШЕННЯ ЕКСПЕРТНИХ ЗАВДАНЬ ІЗ ВИЗНАЧЕННЯ УПУЩЕНОЇ ВИГОДИ

Призначення судово-економічної експертизи є обов'язковим у разі «визначення розміру матеріальних збитків, шкоди немайнового характеру, шкоди довкіллю, заподіяної кримінальним правопорушенням» безпосередньо передбачено Кримінально-процесуального кодексу України [1, п. 6 ч. 2 ст. 242]. Головним завданням експертизи із дослідження збитків та/або неoderжаного доходу (упущена вигода) є встановлення документальної обґрунтованості їх розміру.

Відмітимо, що поняття збитків законодавчо визначене нормами Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України [2, ч.2 ст.22; 3, ч.2 ст.224]. Відповідно до змісту цих норм, збитки – це грошова вартість втраченого майна та додаткових витрат на його відновлення, що являють собою реальні (прямі) збитки, а також неoderжаний дохід (не отриманий прибуток), що є упущеною вигодою. Упущена вигода відрізняється від реальних збитків тим, що реальні збитки характеризуються зменшенням наявного майна потерпілого (проведені витрати, знищення і пошкодження майна), а у разі виникнення упущеної вигоди наявне майно не збільшилося, хоча й могло б збільшитися, якби не правопорушення. Отже, упущена вигода - це рахункова величина втрат очікуваного приросту в майні, що базується на документах, які беззастережно підтверджують реальну можливість отримання потерпілим суб'єктом господарювання грошових сум (чи інших цінностей), якби учасник відносин у сфері господарювання не допустив правопорушення.

Як свідчить експертна практика оцінку величини упущеної вигоди потерпілим суб'єктам господарювання можна здійснити із застосуванням методів моделювання, за умови створення моделі на принципах інформаційної достатності та нормативного визначення основних параметрів (показників) об'єкта дослідження [4].

Дотримання принципу інформаційної достатності, при проведенні економічних експертиз, забезпечується через наявність в матеріалах, наданих на дослідження, наступних об'єктів: первинних документів; облікових реєстрів; фінансової, статистичної та податкової звітності. При проведенні дослідження в якості джерел інформації можуть також використовуватися інші матеріали справи: висновки експертів інших спеціальностей, договори з контрагентами, положення про облікову політику, проектно-технічна документація, статутні та реєстраційні документи, акти ревізій, висновки аудиторів, тощо. Разом з тим, відсутність усіх об'єктів дослідження, в наслідок втрати або знищення частини

документів, не виключає можливість застосування методу моделювання при проведенні судово-економічної експертизи, а навпаки – його застосування буде найбільш результативним для обґрунтування висновку експерта з поставлених питань.

Законодавчі та нормативні акти, якими визначаються основні параметри (показники) об'єкта дослідження, залежать безпосередньо від самого об'єкта дослідження та завдань, які поставлені на вирішення експерта-економіста.

У загальному вигляді алгоритм застосування методу моделювання в експертній практиці має наступну структуру: 1) встановлюється експертне завдання відповідно до поставлених питань; 2) визначається документальна забезпеченість об'єкту дослідження для створення моделі; 3) обирається модель; 4) досліджується модель; 5) переносяться знання з моделі на оригінал; 6) відбувається підготовка висновку за результатами проведеної експертизи.

Доцільно зазначити, що вибір експертом-економістом тієї чи іншої моделі визначається можливостями суб'єктивного сприйняття експертом даних, які отримані в ході дослідницьких експертних процедур. Так, можливість застосування методу математичного моделювання при проведенні експертиз щодо оцінки упущеної вигоди (недоотриманого прибутку) з'являється в результаті скорочення обсягів виробництва або реалізації продукції (робіт, послуг), зниження якості виготовленої продукції (робіт, послуг), зміни асортименту виготовленої продукції (робіт, послуг) в наслідок невиконання договірних зобов'язань.

Як відомо, математичне моделювання – це один із напрямків економіко-математичних методів аналізу, що полягає в дотриманні технології прагматичної побудови математичної моделі, яка дозволяє експерту обґрунтувати найадекватнішу інтерпретацію результатів моделювання упущеної вигоди (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка недоотриманого прибутку (упущеної вигоди) внаслідок порушення договірних зобов'язань

1. Скорочення обсягів виробництва або реалізації продукції (робіт, послуг)	
Пн – неотриманий прибуток (упущена вигода)	<i>Джерела інформації:</i>
Ц – ціна одиниці продукції (роботи, послуги);	Довідки уповноважених органів (Держстат, Торгівельні промислові палати та ін.)
С – планова виробнича собівартість продукції (робіт, послуг);	Затверджена уповноваженою особою Планова калькуляція виробнича собівартість продукції (робіт, послуг)
К – кількість не виробленої або не реалізованої продукції (робіт, послуг), в наслідок не виконання договірних зобов'язань контрагента.	Визначається розрахунково: $K = O_n / N_v$, або $K = N_p \times \chi$
Он – обсяг недоставленої (неякісної або некомплектної) сировини, матеріалів;	Акт про приймання матеріалів за участю матеріально відповідальної особи одержувача запасів та представника відправника (постачальника) або представника незацікавленої організації.
Нв – норма витрат матеріалів на одиницю продукції	ГОСТ 14.322-83 «Нормування витрат матеріалів» та внутрішнього розпорядчого документу
Нп – нормальна потужність непрацюючого цеху (ділянки, агрегату, станка);	Розрахунок виробничої потужності непрацюючого цеху (ділянки, агрегату, станка).
2. Зниження якості виготовлюваної продукції (робіт, послуг)	
$P_n = P_{цд} - (P_{цд} - Z_{ця})$	
Пн – неотриманий прибуток (упущена вигода)	

Продовження табл. 1

Пцд – прибуток від реалізації продукції по договірній ціні;	Договори продажу продукції, із первинними документами; облікових регістрів (аналітичного та синтетичного обліку); бухгалтерські довідки з розрахунком прибуток від реалізації продукції по договірній ціні
Зця – цінова знижка за зниження якості реалізованої продукції	Наказ керівника підприємства або Положення про надання знижки, в т. ч. за зниження якості реалізованої продукції.
3. Зміна асортименту виготовленої продукції (робіт, послуг)	
$P_n = P_{cd} - (P_{cd} - Z_{ca})$	
Пн- неотриманий прибуток (упущена вигода)	
Пцд – прибуток від реалізації продукції по договірній ціні;	Договори продажу продукції, із первинними документами; облікових регістрів (аналітичного та синтетичного обліку); бухгалтерські довідки з розрахунком прибуток від реалізації продукції по договірній ціні.
Зца – цінова знижка від зміни асортименту реалізованої продукції	Наказ керівника підприємства або Положення про надання знижки, в т. ч. за зниження якості реалізованої продукції.

Отже, застосування методу математичного моделювання надає можливість побудувати «математичну модель» як своєрідного інструменту пізнання для дослідження самого об'єкту – недоотриманого прибутку (упущеної вигоди).

Практичне використання запропонованого науково-методичного підходу до проведення судової експертизи із вирішення завдань щодо визначення розміру збитків (упущеної вигоди) через застосування методу моделювання позитивно вплине на рівень експертного забезпечення розгляду справ у суді чи досудового розслідування та дозволить забезпечити захист економічних інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання.

Список літератури

1. Кримінально-процесуального кодексу України від 13.04.2012 р. № 4651-VI із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.
2. Цивільного кодексу України від 16.01.2003 р. № 435-IV із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Капустник К.В., Хомутенко О.В. Застосування методу моделювання при виконанні судових економічних експертиз. *Теорія та практика судової експертизи і криміналістики*. Випуск 13, 2013. С. 427-431.

Чабанюк О.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку,
 Львівський торговельно-економічний університет
 м. Львів, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ТА ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ГОТЕЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ

Готельні господарства володіють та використовують у процесі господарської діяльності широку номенклатуру запасів. Тому важливим є належна організація їх визнання, оцінки, класифікації, документування та обліку.

Запаси є важливою складовою ефективності функціонування суб'єкта господарювання, а саме: вони забезпечують безперервність процесу реалізації, отримання

прибутку, та можливість подальшого здійснення діяльності. Склад запасів, їх оцінка та порядок відображення у фінансовій звітності визначено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 „Запаси”, яке було затверджене наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 року.

Важливою умовою правильної організації бухгалтерського обліку матеріалів є розроблення номенклатури матеріалів.

У готельному господарстві певна група матеріалів може складатися зі сотень і тисяч назв, сортів, розмірів. Для раціонального обліку матеріалів, який би сприяв оперативній роботі, плануванню та бухгалтерському обліку, має бути розроблене деталізоване групування матеріалів. Для цього у готельному господарстві перелік найменування окремих видів матеріалів класифікується за визначеною ознакою. Матеріали поділяються на групи. Кожна група поділяється на підгрупи. У межах кожної підгрупи матеріали, у свою чергу, групуються за профілем, маркою, сортом, а потім за розміром та ін. За кожною назвою, сортом, розміром матеріалів закріплюється постійний шифр, який проставляється на всіх документах, пов'язаних з обліком матеріалів. Цим шифром користуються також і в аналітичному обліку.

Перелік матеріалів, згрупованих за характерною для них ознакою і відповідним чином зашифрованих із вказівкою одиниці виміру, називається номенклатурою матеріалів. На кожному документі на надходження або витрати має бути вказано не тільки назву матеріалу, а і його номенклатурний номер. З огляду на специфіку роботи готельних господарств, наведемо приблизну структуру запасів.

Виробничі запаси:

- матеріали (миючі засоби, електролампочки, серветки, матеріали для одноразової розкладки у номерах);
- сировина (продукти харчування);
- купівельні напівфабрикати (для виготовлення продуктів страв рестораном);
- комплектуючі вироби (одноразовий посуд, засоби гігієни, приладдя для письма);
- готова продукція (продукція ресторану);
- будівельні матеріали;
- запасні частини для обладнання ГРГ; автотранспорту тощо;
- пально-мастильні матеріали для автомобілів, паливо для опалення приміщень та приготування їжі тощо.

Малоцінні швидкозношувані предмети:

- спеціальний одяг;
- льняні серветки;
- пластикові стільці та столи;
- щітки для одягу;
- вішаки;
- канцелярські матеріали;
- рекламні щити та банери;

Крім того, до запасів відносять: товари у мережі роздрібної торгівлі, барі, ресторани, сувенірній крамниці, газетному кіоску, аптечному кіоску тощо.

Згідно з вимогами наведеної нормативної бази для відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку використовують рахунки другого класу, зокрема: 20 "Виробничі запаси", 22 "МШП", 28 "Товари".

Отже, враховуючи результати проведеного дослідження можна зробити висновок, що структура запасів готельних господарств обумовлена специфікою роботи бізнес-структур. Належна їх оцінка, документування та облік є обґрунтуванням належного обліку та контролю.

Список літератури

1. Теорія та методологія обліку, оподаткування, аудиту та аналізу в системі інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання: колективна монографія / за заг. ред. д.е.н.,

проф. О.А. Сараніної; ХНТУ. Херсон: Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2018. 273 с.

2. Теоретико-методологічні аспекти підвищення конкурентоспроможності прикордонного регіону: кол. моногр. / За ред. В.І. Захарченко та М.М. Меркулова. Одеса: Атлант, 2018. 163 с.
3. Чабанюк О.М., Кузьмінська К.І. Облік і оподаткування у торгівлі та підприємствах ресторанного бізнесу. Навч. посіб. К.: Алерта, 2019. 214 с.
4. Чабанюк О.М., Медінська Т.В. Облік та оподаткування в системі управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2017. № 11. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.

Шустова Д.В.

студент спеціальності бухгалтерський учет, анализ и аудит,

Научный руководитель: **Медведев А.В.**, к. э. н., доцент,

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

КРИПТОВАЛЮТА КАК ЭЛЕМЕНТ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На протяжении многих лет IT-технологии проникают во все сферы жизни современного общества. Они изменили условия работы людей, методы их общения и способы совершения покупок. Компании и клиенты теперь далеко не всегда выбирают наличные деньги, отдавая предпочтение бесконтактным платежам, т.к. использование смартфонов позволяет производить оплату товаров и услуг в цифровом формате. Всё большую популярность набирает новая платежная система – криптовалюта.

На данный момент в мире 4300 биткойновых миллионеров, сама криптовалюта с каждым днём растёт и пользуется колоссальным спросом. Десятки тысяч людей строят майнинговые фермы для получения биткойнов, а особо грамотные используют спрос на комплектующие для «ферм», для ещё большего обогащения, как в своё время богатели продавцы лопат в период золотой лихорадки в США.

Криптовалюта – это особая разновидность электронного платежного средства. Само по себе это просто математический код, который генерируется из сети Интернет.

Главной отличительной чертой криптовалюты является способ их появления в цифровом мире. Она генерируется из сети.

Однако её статус в Беларуси до недавнего времени не был регламентирован. Появилась необходимость создания документа, позволявшего регулировать расчеты криптовалютой как платежного средства.

Министерство финансов в Минске разработало новый стандарт, который определяет порядок ведения бухгалтерского учета крипто-транзакций. В документе отсутствует точное определение криптовалют, которые не считаются законным платежным средством в Беларуси. Тем не менее, он эффективно регулирует отчетность о потоках криптовалют.

Указ № 8 «О развитии цифровой экономики» был подписан президентом А.Г. Лукашенко в декабре 2017 года [1]. Он легализует криптографическую деятельность, создавая условия для обменных услуг, первоначальных предложений монет и операций по добыче криптовалют. Документ вводит налоговые льготы и другие льготы для криптобизнеса до 2023 года. Данный указ вступил в силу 28 марта 2018 года.

С его реализацией Беларусь стала одной из первых юрисдикций с комплексной правовой базой, регулирующей блокчейн-индустрию. Указ не предполагает ограничений или каких-либо особых требований в отношении выдачи, размещения, хранения и обмена цифровых токенов.

Индивидуальные предприниматели и юридические лица могут свободно заниматься криптобизнесом в стране при условии регистрации в качестве резидентов белорусского Парка высоких технологий (ПВТ). В то же время, использование криптовалют, как

ожидалось, осталось несколько ограниченным, так как они не будут приняты в качестве законного платежного средства.

В постановлении министерства также определены обязанности организаций, осуществляющих продажу токенов (единиц учёта, не являющаяся криптовалютой, предназначенная для представления цифрового баланса в некотором активе, иными словами выполняющие функцию «заменителя ценных бумаг» в цифровом мире [2]), и точные подходы к оценке стоимости «цифровых токенов». Правила распространяются на частные структуры, а не на государственные банки или государственные учреждения, уточнили в ведомстве в сообщении, цитируемом ТАСС Информационное агентство БЕЛТА.

Стандарт классифицирует криптосы в соответствии с их приобретением и предполагаемым использованием. Токены, приобретенные через первоначальные предложения монет (ICO), называются инвестициями. Они должны быть списаны либо как «долгосрочные финансовые инвестиции», если срок их обращения превышает 12 месяцев, либо как «краткосрочные финансовые инвестиции». Их суммы должны быть зачислены в бухгалтерский баланс по статьям «расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и «прочие доходы и расходы».

Если токены приобретаются для последующей продажи трейдером или биржей, они должны быть отражены в дебете счета «Товары» и на следующих кредитных счетах: «расчеты с поставщиками и подрядчиками» и «доходы и расходы по текущей деятельности». Цифровые токены, приобретенные в результате майнинговых операций или в качестве вознаграждения за верификацию крипто-операций, учитываются по дебету счета «Готовая продукция», а также в качестве «текущих видов деятельности» в кредитном разделе баланса.

Платежи при помощи криптовалюты делаются ровно так же, как и любые другие электронные переводы. Но чтобы перевести криптовалюту в реальные деньги необходимо обратиться к услугам биржи. Использование такой валюты происходит по системе «блокчейна» («замкнутая цепь» в переводе с английского). Эта система представляет децентрализованную базу данных, в которой информация хранится не на одном источнике, а на миллионе разных компьютеров.

Так как данная валюта не относится к денежным средствам и не существует в натуральной форме, в соответствии с законодательством РБ, то выпуск криптовалюты и операции с ней (зачисление себе в эл. кошелек) не являются объектом налогообложения. Это связано с тем, что облагается подоходным налогом только доход. Из гражданских норм известно, что доход – это экономическая выгода, которая выражена в денежной или натуральной форме [3].

Были внесены поправки в ряд других стандартов Национального плана счетов. Они касаются индивидуальной бухгалтерской отчетности и консолидированной финансовой отчетности. Минфин определил, какие данные компании, работающие с токенами, обязаны раскрывать в своей бухгалтерской отчетности. Информация должна включать в себя количество и тип токенов, находящихся во владении, а также их первоначальную стоимость, рассчитанную на конец предыдущего года.

При использовании, добыче и обмене криптовалюты возможны значительные риски. Участники должны иметь четкое представление о них. Минимизацию негативных последствий и информирование о них возложено на владельцев компаний, связанных с оборотом цифровой наличности. Кроме того, они обязаны вести учет платежей с целью противодействия кибер-преступности.

Таким образом, легализация криптовалюты как новой платежной системы, а также регулирование расчетных операций путем использования криптовалют, способствует не только выходу Республики Беларусь на новый уровень развития сектора ИКТ, но и является важным фактором для привлечения международного бизнеса в страну.

Список литературы

1. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. URL: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/.

2. Свободная энциклопедия. *Википедия*. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%BA%D0%B5%D0%BD_\(%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B0\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%BA%D0%B5%D0%BD_(%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B0)).
3. Юридические вопросы простым языком. Биткойн: правовое положение в Республике Беларусь. URL: <http://pravovsem.by/bitcoin-pravovoe-polozhenie/>.

Якименко-Терещенко Н.В.

*д. е. н., професор, завідувач кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

м. Харків, Україна

Житникова А.Д.

магістрант,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

м. Харків, Україна

ОБЛІКОВІ ВИКРИВЛЕННЯ Й ШАХРАЙСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з істотних проблем для сучасної економіки є шахрайство на підприємствах. За даними Асоціації сертифікованих фахівців з розслідування шахрайства, найбільше шкоди заподіюється через такі типи шахрайства, як фальсифікація фінансової звітності, корупція та крадіжка активів.

Відхилення в бухгалтерській звітності можуть бути суттєвими і несуттєвими, допущені навмисно і ненавмисно. Суттєвими відхиленнями є відхилення інформації або її відсутність, що може впливати на економічні рішення користувачів, які приймаються на підставі даних фінансової звітності підприємства. Суттєвість залежить від розміру статті або помилки, що оцінена за певних обставин, відсутності або перекручення змісту інформації.

Розрізняють два основних види неточностей: помилки і відхилення від норм [1]. Помилка – ненавмисне перекручення даних бухгалтерського обліку і звітності, а відхилення від норми, навпаки, – навмисне викривлення показників обліку і звітності. Відхилення від норм – це відхилення даних бухгалтерського обліку у фінансовій звітності від чинного законодавства; нормативних актів, які регулюють діяльність економічного суб'єкта та методологію обліку; внаслідок порушення принципів віднесення доходів і витрат до відповідних періодів; внаслідок недотримання єдності в розмежуванні обліку витрат, які відносяться до витрат виробництва, за рахунок прибутку та спеціальних джерел покриття; внаслідок недотримання ідентичності даних аналітичного обліку оборотам та залишкам за рахунками синтетичного обліку.

Фальсифікація фінансової звітності є умисним викривленням, спотворенням інформації в фінансовій звітності з метою обману зовнішніх або внутрішніх користувачів. Фальсифікація фінансової інформації здійснюється різноманітними способами, які можна класифікувати за наступними схемами: завищення вартості активів; заниження вартості зобов'язань; заниження витрат; завищення доходів; створення тимчасових різниць (в одному періоді завищення доходів, а в іншому – їх заниження); неправильна класифікація балансових статей (з метою впливу на коефіцієнти ліквідності та інші фінансові показники); неналежне розкриття фінансової інформації (відсутність повної інформації у примітках до фінансової звітності або її викривлення); змішаний (комбінований) спосіб.

Фальсифікація фінансової звітності призводить до ряду негативних наслідків, зокрема, зниження довіри учасників фондового ринку та суспільства в цілому до показників фінансової звітності, підвищення витрат суб'єкта господарювання на страхування, зниження продуктивності праці, спад моральних якостей працівників, знецінення ділової репутації. На фальсифікацію фінансової звітності впливають фактори, які в економічній літературі

розглядаються як макро-, так і макрорівня. Фактори макрорівня включають політико-економічні, соціально-культурні та галузеві особливості. До факторів макрорівня відносяться фінансово-економічний стан компанії, виробничий потенціал, корпоративні взаємовідносини, кваліфікація, репутація та морально-етичні якості керівництва компанії.

Міжнародна федерація бухгалтерів висвітлює причини та види викривлення фінансової звітності у міжнародному стандарті аудиту 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, під час аудиту фінансової звітності» [2].

Шахрайство – навмисно неправильне відображення і представлення даних обліку і звітності службовими особами та керівництвом підприємства. Шахрайство полягає в маніпуляціях обліковими записами і фальсифікації первинних документів, реєстрів обліку і звітності, навмисно неправильній оцінці активів і методів їх списання, навмисному пропущенні або приховуванні результатних записів або документів, незаконному отриманні в особисту власність грошово-матеріальних цінностей, невідповідному відображенні записів в облікових реєстрах [3].

Шахрайство в обліку, зокрема – бухгалтерському, може мати місце у будь-яких документах: як у первинних, так і у документах та даних синтетичного, аналітичного, управлінського, інших видів обліку, даних бухгалтерського балансу (фальсифікація та приховування), звітності тощо.

За допомогою шахрайств з даними синтетичного та аналітичного обліку працівники підприємства (керівництво, найманий персонал) приховують факти наявності зловживань. Чим більш кваліфікованими є шахрайські дії, тим складніше виявити підробку.

Каменська Т. вважає, що шахрайство в бухгалтерському обліку з даними синтетичного та аналітичного обліку може мати вигляд [4]:

- знищення результатів господарських операцій – сторнування записів, викривлення за змістом та сумами основних бухгалтерських проведення;
- маніпуляцій обліковими записами – навмисного використання невірних (некоректних) бухгалтерських проведення або записів сторно з метою перекручування даних обліку та звітності;
- неадекватних записів бухгалтерського обліку – відображення інформації в системі рахунків у неповному обсязі;
- фальсифікацій бухгалтерських документів і записів – свідомого оформлення невірних або фіктивних бухгалтерських документів (авізо, рахунків, векселів тощо) та записів по рахунках бухгалтерського обліку, що викривляють істину.

Мета фальсифікації звітності – демонстрація неіснуючої економічної ситуації, яка б відповідала власним корисливим інтересам суб'єкта господарювання. Як правило, такий підхід спрямовано проти інтересів держави, акціонерів та господарських партнерів підприємства. Характер перекручувань визначається поставленими цілями та протиріччями бізнесу, які виникають у результаті неналежного ведення бізнесу, невідповідного фінансового стану або ділових розбіжностей між господарюючими суб'єктами [5].

Облікові викривлення мають суттєвий вплив на ключові показники фінансової звітності та на економічні рішення користувачів звітності (рис. 1).

Відхилення в облікових даних, які можуть вплинути на достовірність звітних показників, включають:

- неадекватні записи в обліку – відображення фінансової інформації в системі рахунків в неповному обсязі (відображення в обліку не всіх фактично здійснених господарських операцій);
- нереальність облікової інформації;
- відсутність дозволу на проведення господарської операції;
- неправильне внесення інформації до певного звітного періоду, несвоєчасне здійснення операцій;
- арифметична неточність.

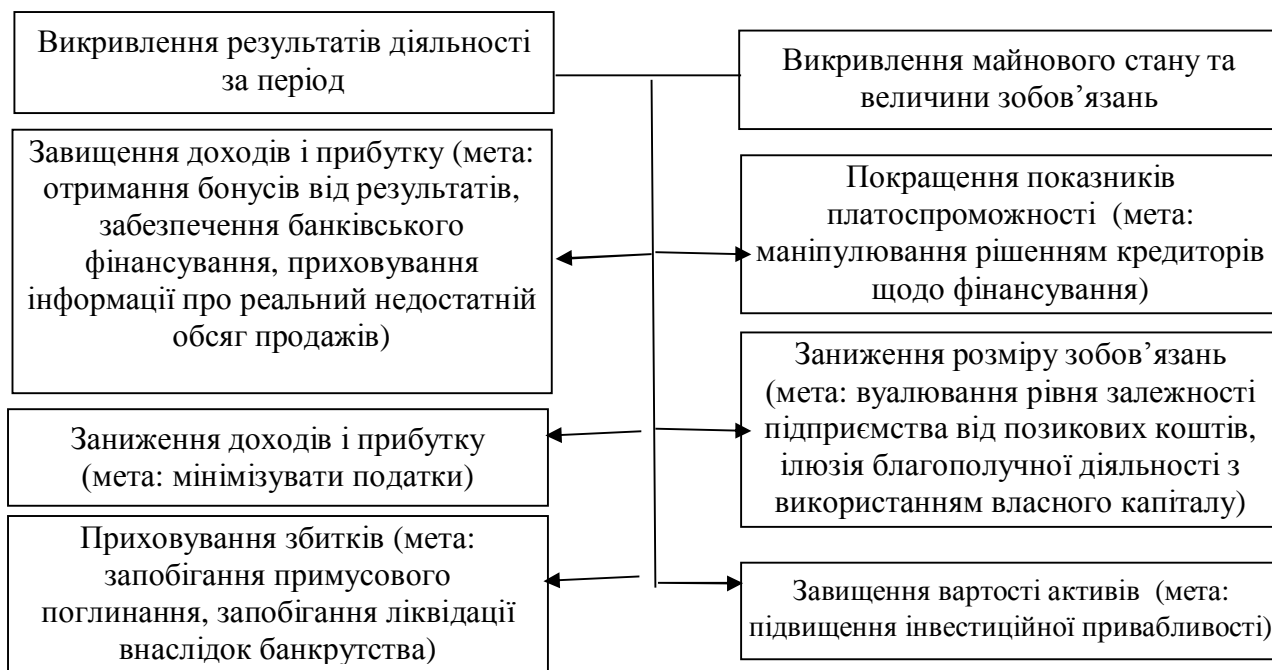


Рис. 1. Вплив викривлень на економічні рішення користувачів звітності [5]

Таким чином, помилки та шахрайство є одним з розповсюджених факторів впливу на достовірність фінансової звітності підприємства, яке здатне значним чином позначитися на показниках та управлінських рішеннях користувачів звітності. Зниження випадків помилок і шахрайств залежить в першу чергу від професіоналізму бухгалтера та дотримання ним вимог професійної етики.

Список літератури

1. Усач Б.Ф. Аудит: навч. посіб. / Б.Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2002. – 223 с.
2. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/IPPF%202013%20Ukrainian.pdf>.
3. Павленко Т.С. Виявлення та попередження шахрайства як недооцінене завдання внутрішнього аудиту / Т.С. Павленко, О.В. Михайленко // Інфраструктура ринку. – 2017. – № 8. – С. 197-200.
4. Каменська Т. Розгляд питань, що стосуються шахрайства при аудиторській перевірці / Т. Каменська // Науково-практичний журнал Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 6. – С. 3-9.
5. Ченаш В.С. Роль аудиту у виявленні шахрайських дій із фінансовою звітністю / В.С. Ченаш // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 7. – С. 50-53.

Секція: ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ
Section: FINANCE, BANKING, INSURANCE

Alekseyenko L.

*Dr. of Econ., Professor, Chief of the Department of Management and Administration,
Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management
Ternopil National Economic University
Ivano-Frankivsk, Ukraine*

Tulai O.

*Dr. of Econ., Professor, Professor of the Department of Finance named after S.I. Yuriy,
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine*

FINANCIAL POTENTIAL: THEORETICAL-METHODOLOGICAL REGULATION ASPECTS

The development of financial potential depends to a large extent on intensifying the introduction of the investment model and supporting the integration processes of Ukraine's entry into the world economy. The advanced positions of scientific and technological progress require not only reasonable state-making decisions, but also sufficient financial resources to form a competitive economic system. The problems of financial potential in the context of the restructuring of the national economy, as well as the possibilities of entering the world markets, remain relevant.

Significant contribution to solving the problems of financial potential has been made by Ukrainian economists V. Korniychuk, O. Oleksiuk, S. Onishko, O. Fedonin; accumulation of financial potential in industry and banking sectors of economy - V. Bykova, O. Boryk, O. Gudz and others. However, the prospects for mobilizing financial potential in the domestic economy remain poorly understood, taking into account the continuity of structural transformation.

With the formation of a coherent economic and legal European space, Ukraine's cooperation with the European Union expands, as it is an important condition for our country's integration into the world economy. In this regard, it is important to note that the global economic situation and international developments in the world economy have a significant impact on the financial potential. Managing Director of the International Monetary Fund Kristalina Georgieva admits that today we are experiencing a crisis that has not happened. COVI-19 destroys our social and economic order with lightning speed and on an unprecedented scale [1]. In the future, the realignment of transnational banks and corporations in most countries is real [2].

It is fundamentally important to monitor the level of "dependence" or "independence" of the national financial capital market from other external capital markets. In this context, the shadowing of the economy continues to be relevant. Ernst & Young, with the support of Mastercard, conducted a study on the state of the shadow economy in Ukraine within the framework of the Memorandum of Understanding with the Ministry of Economy, Trade and Agriculture of Ukraine, the National Bank of Ukraine and the State Statistics Service of Ukraine. According to the study of the Ukrainian economy, the shadow economy is 846 billion UAH (23.8%) of official GDP for 2018, of which: 19.7% of GDP (702 billion UAH) is the cash shadow economy and 4.1% of GDP (144 billion) UAH) – domestic production of goods for own end use. Please note that Ernst & Young has conducted similar research in 33 countries, including Bulgaria, Bosnia and Herzegovina, Poland, Serbia, Slovenia, Slovakia, Czech Republic, Croatia and others countries. Accordingly, the level of shadow economy among these countries ranged from 10.1% to 26.9% of GDP [3].

The Government pays special attention to the state of the shadow economy, and therefore undertakes measures to legalize labor relations and increase economic activity in the country. It is argued that the development of non-cash payments can be one of the important methods of achieving this goal, so the development of non-cash payments contributes to the promotion of

economic entities, especially small and micro-enterprises, in particular by reducing the cost of payment infrastructure for them. The National Bank of Ukraine recognizes that by reducing the size of the shadow economy, which requires only a cash resource to operate, the overall level of our country's economy will increase [3]. In general, non-cash funds will remain in the economy and indirectly, this will help to reduce the cost of lending to individuals and businesses, currency liberalization, and, accordingly, transparent business operations will increase the tax base, ie, there will be an increase in state budget revenues. This will strengthen the financial capacity of the state [4, p. 79-86].

Significant changes are taking place in the field of transformation of property relations and corporate governance, which need to combine this process with other measures of reorganization of enterprises in certain sectors of the economy, formation of a single set of measures aimed at financial rehabilitation of business entities, attracting non-state investments for their technical equipment.

References

1. Georgieva Kristalina. Confronting the Crisis: Priorities for the Global Economy. April 9, 2020. URL: <https://www.imf.org/News/Articles/2020/04/07/sp040920-SMs2020-Curtain-Raiser>.
2. Bergant Katharina, Fidora Michael, Martin Schmitz. International Capital Flows at the Security Level – Evidence from the ECB's Asset Purchase Programme. Working Paper No. 20/46. February 28, 2020. 46 p.
3. Дослідження тіньової економіки в Україні: майже чверть ВВП – або 846 млрд гривень – перебуває в тіні. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/doslidjennya-tinovoyi-ekonomiki-v-ukrayini-mayje-chvert-vvp--abo-846-mlrd-griven--perebuvaye-v-tini>.
4. Тулай О.І. Фінансовий потенціал держави у стимулюванні сталого людського розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 79-86.

Андрос С.В.

*д. е. н., доцент, провідний науковий співробітник
відділу фінансово-кредитної та податкової політики,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОФІНАНСУВАННЯ: РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ МІКРОЛІЗИНГУ В ПРОЦЕСАХ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ МАЛОГО АГРОБІЗНЕСУ

В досить жорстких умовах кредитування малого агробізнесу не можна недооцінювати роль мікрофінансування (мікрокредитування, мікрозбереження, грошові заощадження, мікролізинг, мікрострахування), що є одним з найбільш дієвих і перспективних інструментів розвитку кредитної системи України.

Традиційно мікрофінансування визначається як вид діяльності, пов'язаний з наданням фінансових послуг початківцям аграрного виробництва, що передбачає більш вільний доступ до джерел фінансування. Мікрофінансові організації (МФО) надають фермерам фінансові послуги, які доповнюють послуги комерційних банків, тим самим зміцнюючи кредитну систему держави. Натомість, умови, що виставляються комерційними банками, нерідко виявляються надзвичайно складними для аграріїв-початківців [1].

Установи мікрофінансування здійснюють невеликі за розміром фінансові операції, які для комерційних банків не є привабливими, і тому не становлять їм конкуренцію. Крім того, обмеження доступу до фінансових послуг прямо пов'язане з фізичною віддаленістю жителів периферійних населених пунктів від точок фінансового обслуговування, локалізованих у великих містах. Мікрофінансування, співвідносячи свої фінансові послуги до потреб і можливостей фермерських господарств з помірними доходами, дозволяє згладити ці розриви й охопити фінансовими послугами різні соціальні групи.

Перші мікрофінансові контори почали створюватися ще в 1974 році в Бангладеш (Південна Азія). Подібні організації були основним інструментом у боротьбі з бідністю в сільських регіонах. Видані позики обмежувалися сумами в кілька десятків доларів, що для жителів тих країн (і для України нині) було достатньою сумою для підтримки життєдіяльності протягом короткого періоду. Новий виток історії МФО спостерігаємо з 1983 року, коли в Індії був відкритий «Grameen Bank» – перший банк, що видавав виключно невеликі кредити.

Мікрофінансування стало активно розвиватися в Україні недавно і сконцентровано в великих і середніх містах. Основними споживачами мікрофінансових послуг є самозайняте населення і підприємці, які проживають у малих містах і сільській місцевості. Вони відчувають значні труднощі з доступом до фінансових ресурсів банків внаслідок: відсутності можливості підтвердити офіційний дохід для отримання банківського кредиту; відсутності заставного забезпечення для отримання кредиту; малого розміру суми необхідних позикових коштів і, як наслідок, небажання банків надавати їм цю послугу; географічної віддаленості від банківських мереж, що надають мікрокредити; відсутності апробованих банківських мікрокредитних продуктів і фахівців для мікрокредитування малого агробізнесу.

Мікрофінансування дозволяє фермеру отримати доступ до позикових коштів у випадку, коли з якихось причин йому недоступні банківські кредити.

У міжнародній практиці склалися такі види послуг мікрофінансування. Мікрокредитування – невелика сума грошей, надана клієнту банком або іншою установою. Мікрокредит може бути виданий індивідуально або через групове кредитування. Мікрозбереження – послуги по депонуванню, які дозволяють будь-кому зберегти малу кількість грошей для майбутнього використання. Часто без умови мінімального балансу ощадні рахунки дозволяють сім'ям заощадити кошти для того, щоб покрити непередбачені витрати і планувати майбутні інвестиції. Мікростраховання – це послуги зі страхування, доступ до яких дозволяє підприємцям концентруватися більше на розвитку їх бізнесу, одночасно зменшуючи інші ризики, що зачіпають власність, здоров'я або працездатність. Грошові перекази – послуги з переказу коштів відправника одержувачам. У порівнянні з іншими джерелами капіталу, які коливаються в залежності від політичної або економічної ситуації, грошові перекази є порівняно стійким джерелом коштів. Мікролізинг – це послуги з передачі в лізинг малим агропідприємствам дороге обладнання, сільгосптехніки або транспортних засобів, які вони не можуть придбати за повну вартість [2].

При роботі з малим агробізнесом фінансовий лізинг має низку переваг перед оперативним лізингом як для лізингодавця – лізингової фірми (на час дії договору обладнання знаходиться у власності фірми), так і для суб'єктів аграрного виробництва (САВ), лізингодержувача (можливість використовувати обладнання в щоденній діяльності і за рахунок цього отримувати дохід; перехід устаткування у власність САВ після закінчення діяльності договору за залишковою вартістю). Саме в силу вказаних переваг мікролізинг розглядається як ефективний інструмент підтримки малого агробізнесу, особливо в невеликих населених пунктах і сільській місцевості.

Мікролізинг – форма кредитування, що використовує механізм лізингу для надання фінансування САВ. При цьому замість фінансування оборотних коштів фінансові компанії надають САВ такі послуги, як фінансовий лізинг обладнання, тобто, клієнт вибирає необхідне обладнання і заповнює заявку на лізинг, спираючись на суму грошового обороту, яку він отримає в результаті використання обладнання. Після схвалення заявки мікролізингова компанія купує обладнання та передає його САВ, яке поступово викупує і стає власником після закінчення терміну дії договору [3]. Мікролізинг застосовується до САВ, які потребують позикових коштів для придбання торгового обладнання, і в цьому плані мікролізинг є найбільш оптимальним, ніж банківський кредит. Основні відмінності банківського кредиту від мікролізингу наведені в табл. 1.

Розглянемо два альтернативних варіанти залучення додаткових інвестиційних коштів САВ – мікролізинг і банківський кредит. Обґрунтуємо, що при наявності поточної прибутковості САВ мікролізинг є більш вигідним, ніж банківський кредит.

Таблиця 1. Основні відмінності банківського кредиту від мікролізингу

Банківський кредит	Мікролізинг
На витрати відноситься амортизація за нормами. Відсотки по кредиту збільшують вартість основного засобу в кінці звітного року	Лізингові платежі (включаючи амортизацію, відсотки) отримувачем повністю відносяться на витрати, що дозволяє знизити базу для нарахування податків
Виплата податку на нерухомість проводиться згідно з нормами амортизації	Прискорена амортизація дозволяє знизити загальну суму виплачуваного податку на нерухомість (майно)
Необхідна повна застава на суму кредиту і відсотків по ньому (об'єкт кредитування не є заставою за кредитом)	Заставою по забезпеченню є власне сам предмет лізингу
Знижується ліквідність бухгалтерського балансу за рахунок відображення заборгованості по кредиту	Зберігається ліквідність бухгалтерського балансу
Об'єкт переоцінюється в кінці року, що збільшує податок на нерухомість	Предмет лізингу протягом дії договору не підлягає переоцінюванню
Банки не погоджуються на дострокове погашення кредиту	Можливість у будь-який момент погасити достроково – відшкодувати основну вартість предмета лізингу, що знижує виплати за відсотками

Джерело: Складено за [4].

Розглянемо можливість придбання устаткування для сільського господарства вартістю 120 006 тис грн з ПДВ для проведення рівноправного порівняння двох механізмів умови реалізації кожного з них будуть однаковими:

1. Термін мікролізингу / кредиту – 36 місяців.
2. Погашення основного боргу і відсотків по кредиту / лізингової ставки – щомісяця.
3. Процентна ставка за банківським кредитом – 16% річних.
4. Лізингова ставка – сума процентної ставки в розмірі 16% і винагороди лізингодавця в розмірі 10% від контрактної вартості обладнання без ПДВ.
5. Залишкова вартість (викупна) – 1% від контрактної вартості з ПДВ.
6. Участь САВ власними коштами при покупці – 30% від контрактної вартості предмета лізингу. Вартість устаткування для сільського господарства – власна участь коштами 84 004,2 тис грн з ПДВ (120 006–120 006*30%).

Податок на нерухомість САВ сплачує в розмірі 1% від балансової вартості без ПДВ. При використанні кредиту банку виплати податку на нерухомість мають величину більшу, ніж при придбанні основних засобів за рахунок власних ресурсів. Причина – збільшення балансової вартості на величину виплачених процентів. При використанні мікролізингу після закінчення трьох років у розпорядженні у САВ є майно, балансова вартість якого становить 1% або менш. Ринкова вартість предмета лізингу не знижується нижче 50%. Це дозволяє продати майно з отриманням значного прибутку або нарощувати прибуток за рахунок використання нового обладнання, не нараховуючи амортизаційні відрахування. Мікролізингові платежі в повному обсязі відносяться на собівартість виробленої продукції. Сума виплат за договором мікролізингу – це скорочення бази оподаткування податку на прибуток. Припустимо, що в рамках здійснення договору мікролізингу САВ повинен мати прибутковий баланс. Звісно, економія на податку на прибуток є важливим індикатором ефективності мікролізингу. САВ оновлює або набуває власні кошти, при цьому гроші, витрачені на ці цілі є скороченою базою оподаткування. При збитковості балансу САВ мікролізинг може бути «небезневинним» механізмом, так як призводить до зростання збитку за звітний період, зниження ліквідності балансу. Іноді зустрічаються випадки, коли збиткові САВ самостійно звертаються в лізингові компанії для

отримання фінансування. Можливо, це пов'язано з неможливістю для них залучити банківські ресурси, ніж з прагненням використовувати більш ефективний механізм кредитування. На основі проведених розрахунків структуруємо отримані дані в табл. 2.

Таблиця 2. Аналіз показників банківського кредиту та мікролізингу

Показник	Мікролізинг	Кредит
Термін дії договору кредиту / мікролізингу, місяців	36	36
Договірна вартість придбаного майна з ПДВ, тис грн	120 006,0	120 006,0
ПДВ на договірну вартість, тис грн (15,254%)	18 306,0	18 306,0
Сума кредиту, тис грн	84 004,2	84 004,2
Відсотки по кредиту (16% річних), тис грн	19 926,22	-
Відсотки по мікролізингу, включаючи всі інвестиційні витрати за весь термін договору, в т. ч. ПДВ, тис грн	-	35 097,92
Податок на нерухомість (ставка – коеф. 1%) за термін дії договору кредиту / мікролізингу, тис грн	2 344,75	1 612,73
Економія на податках (на прибуток – 24%), тис грн	-3 376,45	-31 681,6
ПДВ до відрахування, тис грн	ПДВ з відшкодування	ПДВ з відшкодування і лізингової ставки
	-18 306,0	-23 659,92
Разом загальна сума витрат з урахуванням економії по податках і відрахування за ПДВ, тис грн	141 574,11	120 941,07

Джерело: Складено за [4].

Як видно з табл. 2, загальна сума витрат з урахуванням економії по податках і відрахування за ПДВ у разі придбання устаткування для сільського господарства в кредит: 141 574,11 тис грн, при використанні мікролізингу – 120 941,07 тис грн. Економічний ефект – 20 633,04 тис грн, що є значною сумою, особливо для САВ.

Банківський кредит є менш дорогим у порівнянні абсолютних величин виплат (відсотки по кредиту). Однією з проблем залучення банківських ресурсів стає заставне забезпечення по кредиту, а також відсутність підтримки з боку банку при веденні договірних відносин з постачальником устаткування [5].

Зважаючи на чинне в Україні законодавство в сфері оподаткування, мікролізинг визнаний способом оптимізації податкового навантаження. САВ можуть самостійно оновлювати і розширювати власні потужності за рахунок коригування податкового навантаження. ПДВ при використанні мікролізингу для лізингоодержувача є ПДВ «до відрахування». Його величина вище, ніж при кредиті банку, так як виплати за лізинговою ставкою також обкладаються ПДВ.

Проведений аналіз ефективності механізму мікролізингу свідчить про те, що мікролізинг є кращою формою інвестування в основні засоби для будь-якого виду господарської діяльності, у тому числі і САВ.

Втім, існує ряд проблем, що втримують розвиток мікролізингу, зокрема: відсутність державної політики в галузі розвитку мікролізингу для САВ; відсутність у розпорядженні лізингових компаній достатніх довгострокових вільних грошових коштів для здійснення мікролізингових операцій; низька інформованість САВ про послугу мікролізингу; низька фінансова грамотність селянських господарств, які бажають розпочати свою справу; відсутність необхідних технологій для комплексної перевірки фінансової діяльності лізингоодержувача (САВ); високі трудовитрати на фінансовий аналіз, контроль і документообіг протягом кожної мікролізингової операції; складна нормативно-правова процедура вилучення об'єктів лізингу, а також виникаючі у зв'язку з цим додаткові витрати по реалізації їх на ринку колишнього у використанні обладнання; відсутність можливості надання відстрочок і розстрочок за виплатами; відсутність достатнього високотехнологічного обладнання для аграрного бізнесу на складах.

Для вирішення окреслених питань доцільно розробити державну програму в сфері розвитку мікролізингу, можливо, як складову частину розвитку мікрофінансування аграрного виробництва в Україні. Розробка та реалізація такої програми сприятиме залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій для здійснення мікролізингових операцій в аграрному бізнесі, формуванню та впровадженню проектів міжнародної технічної допомоги з передачі, апробування й адаптації мікролізингових технологій в Україні.

Наукова новизна дослідження полягає в розробці концептуальних положень щодо формування оптимальних механізмів стабілізації та підвищення ефективності функціонування малого агробізнесу на основі використання лізингових схем кредитування.

Список літератури

1. Абрамова Н. В. Договор аренды, лизинг: учет и налоги. Москва: ООО «Статус-Кво 97», 2006. 168 с.
2. Аверчев И. Лизинговые операции – форма или содержание? *Консультант*. 2008. № 3. С. 56-59.
3. Авсевич А. Выгодность лизинговой сделки для предприятия-лизингополучателя. *Финансы, учет, аудит*. 2009. № 1. С. 32-33.
4. Панина И.В. Учет и анализ лизинговых операций: монография. Воронеж: ВГУ, 2005. 288 с.
5. Белоус А. Лизинг в мировой экономике. *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. № 12. С. 111-122.

Бечко В.П.

*к .е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,
Уманський національний університет садівництва
м. Умань, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯМ МІЖНАРОДНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ, ЯК ОДНОГО З МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Розгляд державного податкового менеджменту переконливо доводить у якості однієї з його основних функцій – податкове планування (прогнозування), удосконалення якого сприятиме покращенню механізмів державної податкової політики України загалом.

В умовах глобалізації економічних відносин, збільшення швидкості інтеграційних процесів суб'єкти господарювання стикаються з рядом правових та фінансових проблем, перш за все, в податковій сфері. Необхідність удосконалення механізму державної податкової політики України щодо максимально точного розрахунку дохідної частини бюджету багато в чому пояснюється відсутністю науково обґрунтованих і нормативно оформлених методик на макро-, мезо- та мікрорівні податкового планування. Існуюча проблема надзвичайно гостра, оскільки приводить до розбіжностей в ході порівняння планових та поточних показників бюджетів всіх рівнів, кінцевих результатів їх виконання.

Проведені нами дослідження підтверджують, що, незважаючи на досить активне вивчення та обговорення науковими і політичними колами відповідних питань, все ще залишається невизначеним єдиний зміст, засоби, принципи планування податкових надходжень. Це має прояв, перш за все, через фінансово-економічний механізм при виявленні й приведенні в дію невикористаних резервів та будь-яких ресурсів, в тому числі матеріальних, фінансових. Тому вважаємо, що тільки якісне податкове планування здатне забезпечити інноваційний розвиток України, її стійке економічне зростання, активну участь у міжнародному співтоваристві.

Однією з таких безпосередніх сфер застосування податкового планування і, в той же час, податкових колізій є проблема подвійного оподаткування, яка з'являється не тільки під

час здійснення операції на міжнародному рівні, в результаті зіткнення інтересів двох держав, але і в межах однієї держави. У зв'язку з цим посилюється роль і значення державного управління в процесах вдосконалення міжнародних договорів про запобігання подвійному оподаткуванню, що є найбільш ефективним і законним методом правомірного вирішення проблеми, а також надійним засобом підвищення інвестиційної привабливості України в міжнародному економічному просторі.

Виконаний моніторинг міжнародного подвійного оподаткування показує, що в літературі недостатньо відображені питання податкового планування як методу державного управління інвестиційним розвитком в Україні на шляху глобалізації і розширеного проведення інтеграційних процесів. Це підкреслює доцільність виявлення основних методів і прийомів вирішення проблеми подвійного оподаткування, аналізу шляхів запобігання подвійного оподаткування під час проведення міжнародних операцій між суб'єктами підприємницької діяльності" [4].

В ході реалізації державної податкової політики запобігання подвійного оподаткування може здійснюватися двома шляхами: в односторонньому і двосторонньому порядку. Так, в односторонньому порядку запобігання подвійного оподаткування здійснюється шляхом зміни національного податкового законодавства. У двосторонньому (багатосторонньому) – на основі міжнародних угод, шляхом укладення двосторонніх угод про запобігання подвійному оподаткуванню доходів від праці і капіталу і включення таких угод в систему національного законодавства держави.

На перший погляд, одностороннє запобігання подвійного оподаткування є оптимальним, а також одним з найпростіших способів регуляції, оскільки не викликає необхідності в довготривалих переговорах між країнами. Але, як виявляється, можуть виникнути і негативні для самих держав наслідки одностороннього запобігання подвійного оподаткування. Запобігання шляхом одностороннього врегулювання може привести до невиправданих втрат бюджету, а також до різного роду махінацій з боку недобросовісних платників податку. Крім того, в цьому випадку країна постійного місця виступає донором тієї країни, де її громадянин (або підприємство) здійснює економічну діяльність.

Разом з тим, одностороннє запобігання подвійного оподаткування не вирішує проблеми ще й тому, що перед кожною державою стоїть завдання, як забезпечити достатній рівень податкових надходжень до бюджету, так і створити оптимальні умови для економічного розвитку. Як наслідок, багато країн відмовляються від такого способу запобігання подвійного оподаткування [3, с. 62].

Найчастіше в міжнародній податковій практиці спостерігається двостороннє запобігання подвійного оподаткування. Так, міжнародне юридичне подвійне оподаткування усувається виключно шляхом укладення між зацікавленими державами відповідних міжнародних податкових угод (конвенцій). Обов'язковою умовою запобігання подвійного оподаткування є міждержавні угоди, які стосуються взаємного узгодження юридичної інтерпретації фіскальних порушень. Кожна держава самостійно обирає шляхи запобігання подвійного оподаткування, при цьому використовуючи систему методів.

Розглядаючи шляхи і методи запобігання подвійного оподаткування, слід враховувати чинне законодавство України. Відповідно до положень ст. 9 Конституції України, нинішні міжнародні угоди, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства [1, с. 43]. Відповідно до п. 3.2 ст. 3 ПКУ, якщо міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, містять інші правила, ніж ті, які передбачені в цьому Кодексі, застосовуються правила міжнародного договору [5].

На наш погляд, з огляду на сучасний економічний стан, слід дуже уважно розглядати угоди про запобігання подвійному оподаткуванню, які Україна підписує з іншими країнами. Це необхідно для того, щоб виключити випадки, в яких сума податків, що недобираються внаслідок цих угод з іноземців в Україні та з українців за межами нашої держави, матиме негативний вплив на розвиток економіки України.

Для реалізації цієї мети вважаємо за необхідне виконати наступні умови [2, с. 240]:

Ø зменшення введення в ужиток нових понять, які можуть викликати непорозуміння, оскільки міжнародні угоди укладаються на декількох мовах. Імовірність виникнення протиріч істотно знизиться, якщо використовувати англійську термінологію;

Ø систематичне і повне інформування податкових посадових осіб щодо угод про запобігання подвійному оподаткуванню, які підписані між Україною та іншими країнами, оскільки часто мають місце випадки невиконання або неналежного тлумачення угоди, що призводить до порушення їх умов на практиці.

Орієнтуючись на сучасні методи міжнародного податкового планування, слід зазначити, що вирішення проблеми подвійного оподаткування можливе за умови впровадження комплексу заходів, які включають в себе також основні технічні механізми корпоративного міжнародного податкового планування:

Ø трансферне ціноутворення – дозволяє переводити прибуток транснаціональної групи до юрисдикції з низьким рівнем податків і акумулювати доходи групи на рахунках дочірніх компаній-резидентів податкових гаваней;

Ø «шопінг» міжнародних податкових угод, що дозволяє репатріювати доходи в формі відсотків, дивідендів і роялті з мінімальними податковими витратами.

Доцільним і інноваційним, в зв'язку з удосконаленням міжнародного податкового планування, як одного з механізмів державної податкової політики, вважаємо проведення податкової оптимізації в суворій відповідності із запропонованими принципами, дотримання яких сприятиме ефективному запобіганню подвійного оподаткування доходів (прибутків) і майна учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, важливу роль в регулюванні міжнародних економічних відносин відіграють міжнародні податкові угоди, основною метою яких є запобігання обкладення податками доходів двічі – перший в країні отримання прибутку, після в країні, резидентом якої є інвестор, як наслідок цього – боротьба з незаконним ухиленням від сплати податків. Участь України в міжнародних податкових угодах є не тільки ефективним методом захисту інтересів вітчизняних підприємств, які здійснюють діяльність в глобальному економічному просторі, а й гарантією стабільності доходів іноземних інвестицій в економіку України.

Список літератури

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. Київ: Преса України, 1997. 79 с.
2. Курносів О.В. Роль міжнародного податкового планування в удосконаленні державного управління // Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України : зб. мат. Всеукр. наук.-практ. конф. молодих учених, аспірантів та студентів, присвяченої 85 річниці заснування ХНАДУ (05 листопада 2015 р.). Харків: ХНАДУ, 2015. С. 240-241.
3. Курносів А.В. Совершенствование налогового планирования как метода государственного управления // Государственное управление и государственная служба: междунар. научно-аналит. журн. Астана: РГКП «Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан», 2015. № 4. С. 60-69.
4. Перелік країн, з якими Україною укладено угоди про уникнення подвійного оподаткування ЛІГА:ЗАКОН / Довідкова інформація от 18.04.2017. База даних законодавство України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000087.html.
5. Податковий Кодекс України. База даних законодавство України. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/spisok1/>.

Блашук-Дев'яткіна Н.З.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту

Баїк А.І.

здобувач вищої освіти факультету управління фінансами та бізнесу,

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Сьогодні у світі немає країни, яка б в останні роки не зазнала втрат від інфляції. Наслідки від інфляції доволі складні й різноманітні. Високий її рівень чинить серйозну перешкоду для виробництва, спричинює економічну і соціальну напруженість у суспільстві. Не оминула проблема інфляції на даному етапі і Україну. З року в рік в Україні знецінюється купівельна спроможність грошей, номінальна вартість товарів та послуг збільшується, реальні доходи населення скорочуються, не вигідно здійснювати збереження коштів. Розглянемо динаміку рівня інфляції в Україні протягом останніх років, що відображено на рис. 1.

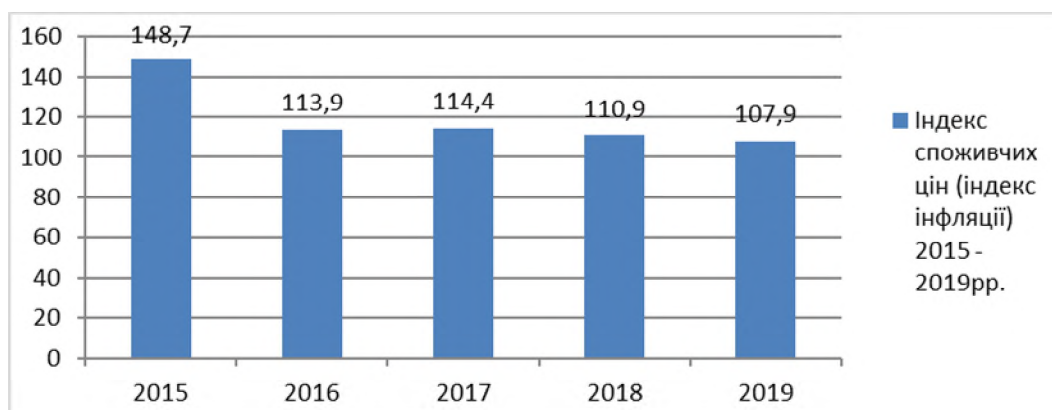


Рис. 1. Індекс споживчих цін (індекс інфляції) в Україні 2015-2019 рр., %
Джерело: сформовано автором за даними [3]

Дослідивши показник індексу інфляції в Україні протягом останніх років, варто відмітити, що протягом 2015-2019 років загалом спостерігалось зменшення індексу інфляції.

Розглянемо рівень інфляції в Україні за категоріями товарів та послуг, що відображено в табл. 1.

Дослідивши рівень інфляції в Україні за категоріями товарів та послуг, варто відмітити, що, наприклад, у 2015 році найвище значення даного показника спостерігалось для житла, води, електроенергії, газу та інших видів палива і становив індекс інфляції 2015,8%. Що значно відобразилося на показниках інфляції та росту цін на інші товари та послуги. Щодо 2019 року, то найвище значення інфляції спостерігалось для алкогольних напоїв та тютюнових виробів (115,6%), а також на зв'язок (115,5%) та освіту (113,4%).

Інфляція призводить до різних наслідків для підприємства, держави і домогосподарств, обумовлюється чинниками впливу на всіх рівнях національної економіки, що відображено в моделі впливу інфляції на рівні національної економіки. Розглянемо як впливає інфляція на різних суб'єктів господарювання (рис. 2) [1].

Типовим проявом інфляції є загальне підвищення цін і зниження курсу національної валюти. Щодо наслідків інфляції для економіки та населення, то інфляція призводить до перерозподілу доходів, до прихованої державної конфіскації грошей у населення через інфляційний податок, до падіння реальної відсоткової ставки, зростання невизначеності у процесі прийняття рішень суб'єктами господарювання. Внаслідок цього знижується схильність до заощаджень і, відповідно, норма нагромадження капіталу.

Таблиця 1. Рівень інфляції в Україні за категоріями товарів та послуг 2015-2019 рр., %

	Індекс споживчих цін	Продукти харчування та безалкогольні напої	Алкогольні напої, тютюнові вироби	Одяг і взуття	Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	Охорона здоров'я	Транспорт	Зв'язок	Освіта	Ресторани та готелі
2015	148,7	145,9	133,2	133,1	215,8	145,9	137,6	136,8	105,9	117,9	124,3
2016	113,9	109	112,6	116,1	135,1	109,4	111,7	106,5	103,9	116,5	113,1
2017	114,4	112,9	126,2	102,4	126,7	102,9	106,2	114,2	108,7	111,9	113,6
2018	110,9	111,1	118,5	101,8	106,8	106,1	108,8	115,7	111	114,6	115,3
2019	107,9	108	115,6	100,2	108	102,9	106,7	104,1	115,5	113,4	111,1

Джерело: сформовано автором за даними [3]



Рис. 2. Чинники впливу інфляції на різні суб'єкти господарювання

Сьогодні, коли в Україні нестабільна зростаюча інфляція, а також непрозоре законодавство, появляється невизначеність з боку усіх учасників економічного процесу щодо прийняття рішень. Також скорочуються темпи зростання інвестицій у реальний сектор економіки та знижується кредитна активність, орієнтована на довгі строки погашення кредитів.

Також негативним наслідком є і те, нестабільна та висока інфляція не дає змоги знижувати рівень відсоткових ставок комерційних банків. Унаслідок цього не лише підвищується вартість грошових фінансових ресурсів, а й виникають додаткові витрати бюджету на обслуговування боргу, зростають валютні ризики для економіки.

Крім того, в економіці, що функціонує в умовах неповної зайнятості, помірною інфляція, незначно скорочуючи реальні доходи населення, змушує його більше і краще

працювати. У результаті повзуча інфляція є одночасно “платою” за економічний ріст і стимулом для нього. Значна інфляція не дає можливості збільшити зайнятість [2].

Вже кілька десятиліть вчені намагаються знайти ефективний метод вирішення проблеми інфляції та росту цін, для України це особливо актуальне питання. Так, через ріст цін конкурентоспроможність національного продукту знижується, це відповідно призводить до зменшення експорту, збільшення імпорту, банкрутства національних виробників, росте попит на іноземну валюту, капітал перетікає закордон, блокується технічний процес. Знижується політична і соціальна стабільність.

Існує ще один важливий недолік інфляції для України: вона порушує інвестиційний процес, а гіперінфляція його повністю руйнує. Виробники зобов'язані оновлювати устаткування, технології, розширяти виробництво. Для цього потрібно нести інвестиційні витрати. Але інфляція швидко знецінює відрахування і заощадження, які потрібні для інвестиційних цілей.

Отже, щоб успішно провести оптимізацію інфляційних процесів в Україні насамперед потрібна національна злагода. Крім того, рівень інфляції можна зменшити шляхом підвищення ефективності виробництва, що потребує нових технологій, інвестицій та часу.

Список літератури

1. Ареф'єва О.В., Пілецька С.Т., Мягих І.М. Особливості дії інфляції та її вплив на економіку України. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 2 (52). URL: [http://www.evd-journal.org/download/2018/2\(52\)/EVD_2018-2-95-101.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2018/2(52)/EVD_2018-2-95-101.pdf).
2. Дубинець Н.В. Вплив інфляції на економічний розвиток України. *Збірник науково-технічних праць. Науковий вісник НЛТУ України*. Вип. 18.6. URL: [file:///C:/Users/Admin/Downloads/vpliv-nflyats-na-ekonom-chniy-rozvitok-ukra-ni%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Admin/Downloads/vpliv-nflyats-na-ekonom-chniy-rozvitok-ukra-ni%20(1).pdf).
3. Індокси споживчих цін на товари та послуги у 2002-2019 роках (рік до попереднього року). Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Блащук-Дев'яткіна Н.З.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту

Пісяк М.З.

студент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківський сектор країни відіграє дуже велику роль у розвитку та функціонуванні економіки. Він є основним посередником на ринку фінансових ресурсів та пов'язує між собою різні ланки господарської діяльності. Через банківську систему діє механізм розподілу грошових коштів, відбувається їх мобілізація та залучення в економічний обіг.

Говорячи про сучасний стан банківської системи України, необхідно відзначити, що за останні роки банківська система України зазнала значних змін. Сучасний стан, а саме погіршення економічних та соціально-політичних умов розвитку створюють загрозу для банківської системи. Також важливим фактором, що характеризує сучасний стан банківської системи, є активне втручання НБУ у функціонування банківської системи. Саме впровадження Національним банком політики “оздоровлення” банківської системи привело до значного скорочення кількості комерційних банків в Україні (рис. 1).

Основною причиною таких змін в банківському секторі, а саме в скороченні кількості банківських установ, була непрозорість діяльності великої кількості банків, адже маловідомі комерційні банки без певного рейтингу займалися відмиванням коштів та переведенням їх в офшорні зони, обслуговуванням вузького кола власних клієнтів без урахування реальних потреб економіки.

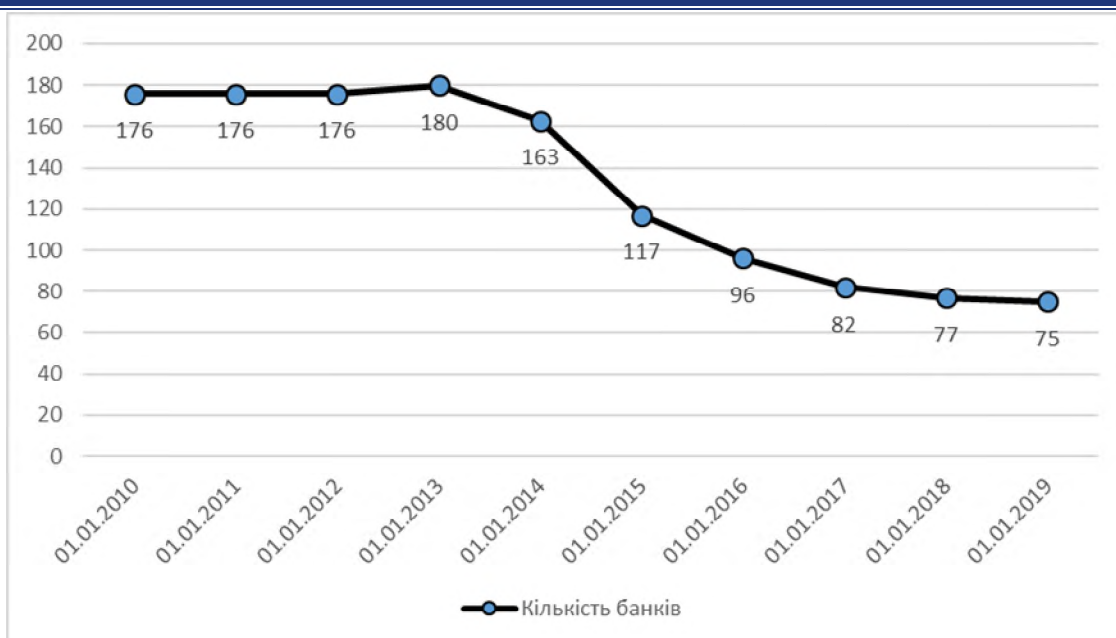


Рис. 1 Динаміка зміни кількості банків за період 2010-2019 рр.

Джерело: складено автором за даними [1]

Окрім скорочення кількості банків, відбувається процес скорочення кількості відділень наявних банків. Це можна пояснити тим, що на даний момент Україна вдосконалює власну політичну, фінансову та соціальну діяльність до європейського рівня, а за кордоном скорочення банківських відділень вже є світовою тенденцією.

Однією із найбільш актуальних проблем на сьогоднішній день є проблема зростання недовіри населення до банків. Підвищення курсу іноземних валют привело до недовіри людей до банків. Кількість громадян, які готові вкладати свої кошти на депозитний рахунок у банку значно менша за кількість громадян, які до цього ще не готові. А це в свою чергу призводить до відтоку депозитів, що дестабілізує діяльність банків, ускладнюючи процес видачі кредитів.

Надійність банків є дуже важливим показником для фізичних та юридичних осіб, які готові покласти депозит на банківський рахунок із гарантією повернення або отримати кредит із гарантією, що банк не ліквідується та не підвищить відсоткову ставку від найменших фінансових та політичних змін в державі. Для того, щоб люди могли вибрати найбільш надійний банк Міністерство фінансів складає поквартальний рейтинг стійкості та надійності банків. За 4-ий квартал 2019 року список очолив «Райффайзен Банк Аваль», який отримав оцінку 4,84 (табл. 1).

Таблиця 1. Загальний рейтинг стійкості банків України за IV квартал 2016-2019 рр.

№	Банк	4 кв. 2016	4 кв. 2017	4 кв. 2018	4 кв. 2019
1	Райффайзен Банк Аваль	4.36	4.74	4.58	4.84
2	Укрсиббанк	3.88	4.38	4.49	4.62
3	Креди Агриколь Банк	4.41	4.06	4.06	4.59
4	ОТП Банк	3.49	3.87	4.15	4.45
5	Прокредит Банк	3.98	3.81	4.03	4.18
6	УкргазБанк	3.84	3.72	3.83	4.12
7	Приватбанк	3.05	3.05	3.59	4.11
8	Кредобанк	3.97	3.86	3.85	4.06
9	Ощадбанк	4.06	3.69	3.65	3.94

Джерело: складено автором за даними [2]

Ще одним важливим показником є прибутковість банків. Та все ж якщо банк прибутковий, то це ще не означає, що він надійний. Однак якщо банк збитковий кілька років поспіль, то його не можна розглядати як той, з яким можна співпрацювати.

Банківська система України ще ніколи не була такою прибутковою, як у 2019 році. За даними центробанку, прибуток після оподаткування усіх банків за 2019 рік склав 59,634 млрд грн, що в 2,7 рази більше, ніж за аналогічний період минулого року (22,3 млрд грн). За даними НБУ, доходи банків за 2019 рік зросли на 19,5% до 244.4 млрд грн, тоді як витрати – на 1,4% до 184,8 млрд грн. Якщо провести порівняння із попередніми роками, то можна побачити, що такої позитивної статистики за останні 10 років не було жодного разу (табл.2).

Таблиця 2. Показники чистої прибутковості банків в Україні за 2010-2019 рр.

Рік	Чистий прибуток (збиток), млрд грн	Рік	Чистий прибуток (збиток), млрд грн
2010	-13 027	2015	-66 600
2011	-7 708	2016	-159 388
2012	4 899	2017	-26 491
2013	1 436	2018	22 339
2014	-52 966	2019	59 634

Джерело: складено автором за даними [3]

Протягом 2014-2017 років банківська система України демонструвала збиток у фінансовій діяльності. Головною причиною цього було погіршення якості кредитно-інвестиційних портфелів банків. Також стрімке зниження рентабельності було зумовлено скороченням неплатоспроможних банків та значною девальвацією гривні. А вже станом на 2018 українські банки змогли показати додатне значення рентабельності, що свідчить про прибутки банківської системи.

Можна зробити висновок, що банківська система України знаходиться в перехідному положенні. Вже було зроблено чимало позитивних кроків: скорочення кількості ненадійних банків та підвищення прибутковості діяльності. Проте є і негативні моменти, адже закриття банків привело до скорочення робочих місць, а інфляція та негативна репутація деяких банків призвело до того, що Українці все ще не готові вкладати гроші та брати кредити, а шукають інші джерела фінансування.

Список літератури

1. Кількість комерційних банків в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/>.
2. Рейтинг стійкості банків. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/banks/rating/>.
3. Основні показники діяльності банків. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>.

Булешна В.А.
студентка 3 курсу
Синчак В.П.

*д. е. н., професор, зав. кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький університет управління та права іменні Леоніда Юзькова,
м. Хмельницький, Україна*

РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки з урахуванням очікуваних кризових явищ, пов'язаних із світовою пандемією, викликаною коронавірусною інфекцією COVID – 19, ще більше актуалізується питання фінансової політики з використанням адекватного інструментарію як дієвого впливу, здатного в короткостроковій перспективі забезпечити розвиток, а в довгостроковій – збільшити цінність капіталу підприємства. Саме

економічний розвиток вітчизняних суб'єктів господарювання дозволить мінімізувати негативний вплив на економічну, фінансову та соціальну сферу країни, що загалом в пост кризовий період сприятиме відновленню стабільності як одній із цілей фінансової політики держави. У цьому зв'язку особливого значення набувають ефективні управлінські рішення у фінансовому менеджменті з розроблення та реалізації фінансової політики підприємства.

Безумовно, при розробці ефективної системи управління фінансами постійно виникає проблема поєднання інтересів економічного розвитку, наявності достатнього рівня коштів і збереження високої платоспроможності підприємства. Дана проблема також вирішується за допомогою розробки і дотримання основних параметрів фінансової політики. При відсутності такої політики дії менеджменту різних рівнів можна визначити, як неусвідомленими, хаотичними та недалекоглядними. У результаті таких дій підприємство впадає у залежність навіть від передбачуваних фінансових ризиків.

Короткий термінологічний аналіз в літературних джерелах категорії «фінансова політика» показав різнобічність наукових підходів до розкриття її змісту. Майже на такому ж широкому рівні знаходиться тлумачення поняття «фінансова політика підприємства».

Так у навчальній літературі під фінансовою політикою, з одного боку, розуміють спосіб організації і формування фінансових відносин, а з іншого – сукупність заходів по накопиченню та використанню коштів для здійснення конкретних поставлених цілей і завдань [1, с. 152]. Однак такий підхід, на нашу думку, недостатньо розкриває зміст фінансової політики, оскільки він применшує роль фінансового менеджменту, який, власне, приймає відповідні рішення для організації і формування фінансових відносин та розробляє таку «сукупність заходів», яких якраз і бракує у наведеному визначенні.

Більш ширший зміст цієї категорії наводить Н. С. Танклевська, яка розглядає фінансову політику як на макрорівні, так і на мікрорівні [3, с. 18]. Відтак з точки зору формування та реалізації фінансової політики такі підходи є цілком слушними.

З огляду на досліджуване питання зупинимося більш предметно на другому підході, за якого вказаним автором пропонується на рівні мікроекономіки під фінансовою політикою розуміти «сукупність заходів», що не відрізняє його від попередніх визначень. Проте наступна складова цього визначення, зокрема, які «здійснюються суб'єктом господарювання щодо цілеспрямованого ефективного формування, організації та використання фінансів для досягнення поставленої мети», є його певною перевагою. Адже у змісті цього визначення якраз і простежується роль фінансового менеджменту підприємства в реалізації його фінансової політики, хоча словосполучення «використання фінансів», вважаємо дискусійним. На нашу думку, більш коректніше було б вжити поняття «фінансові ресурси».

Звісно, залежно від впливів ринкового середовища фінансова політика може змінюватися, доповнюватися, але вона повинна корелювати з місією підприємства. Адже правильно розроблена фінансова політика є, перш за все, запорукою ефективної діяльності підприємства. Причому розробляти фінансову політику підприємства необхідно на весь період його діяльності.

З огляду на зазначене лише зауважимо, що розробка та реалізація фінансової політики підприємства має здійснюватися за відповідними напрямками. До основних з них віднесемо [2, с. 94]:

- 1) розробку облікової, управлінської та податкової політики;
- 2) вироблення кредитної політики підприємства;
- 3) управління оборотними коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю, витратами, вибір амортизаційної (операційної) політики;
- 4) вибір дивідендної та інвестиційної політики;
- 5) ринкову політику (маркетингова і цінова політика), тощо.

Для порівняння розглянемо напрями розробки та реалізації фінансової політики на одному із дочірніх підприємств, що здійснює діяльність на території Хмельницької області з удосконалення і розвитку автомобільних доріг загального користування. Вивчення цього

питання дозволило встановити, що фінансова політика досліджуваного суб'єкта господарювання здійснюється за такими напрямками, як: розроблення кредитної політики, формування облікової політики, управління оборотними активами, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, управління витратами, формування цінової політики, тощо.

Зупинимося на найбільш очевидних напрямках, що, на нашу думку, потребують посилення, зокрема на аналізі кредитної політики підприємства, адже вона має значний вплив на формування фінансових ресурсів. Фінансовим менеджментом цей напрям фінансової політики спрямовується на залучення короткострокових банківських кредитів. У період 2016-2018 рр. найбільше короткострокових кредитів було отримано у 2017 р. (174,9 % порівняно із 2016 р.), які використовувалися на розвиток підприємства, реконструкцію зношених і застарілих основних засобів і т. д.. Кредити погашалися в установлені терміни і підприємство має можливість отримувати їх у перспективі завдяки позитивній кредитній історії. Звертає на себе увагу те, що за вказаний період підприємство не використовувало довгострокових кредитів. З одного боку, це свідчить про забезпеченість власними фінансовими ресурсами (з 2016 р. до 2018 р. їх сума зростає в 1,8 рази), а з іншого – фінансова політика у цьому напрямі потребує посилення з урахуванням перспектив розвитку підприємства.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в розрахункових операціях належить до важливого напрямку фінансової політики підприємства. Як засвідчив аналіз досліджуваного суб'єкта господарювання, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2018 році зменшився майже на 6,7 пунктів, порівняно із 2017 роком і склав 13,2 за нормативного значення 12 для підприємства такої сфери діяльності.

Тут доцільно зазначити, що у 2017-2018 рр. підприємством удосконалено претензійну роботу по ряду боржників, включаючи і подання позовних заяв до суду, що, на нашу думку, відобразилося на показнику оборотності дебіторської заборгованості. Крім того, в рамках цінової політики розроблена система знижок на реалізовані послуги, що дозволяє вирішувати проблеми, пов'язані з виникненням дебіторської заборгованості. Серед інших заходів із зменшення дебіторської заборгованості підприємству було б доцільно визначати ступінь ризику заборгованості по рахунках покупців, пришвидшити обіг розрахункових документів, вчасно виявляти сумнівну заборгованість, продовжувати претензійну роботу з дебіторами, які є порушниками платіжної дисципліни, систематично здійснювати інвентаризацію заборгованості.

Оцінка стану кредиторської заборгованості показала, що у 2018 році остання виросла майже вдвічі. Так коефіцієнт кредиторської заборгованості у 2017 р. збільшився на 4 пункти, порівняно з 2016 р. і становив 12,8. Продовжував цей показник зростати і у 2018 р. (на 1,14) та становив 13,94 (за нормативного значення 12). На дане зростання також вплинуло збільшення середньої величини кредиторської заборгованості за аналізований період.

Таким чином, проведений аналіз формування та реалізації фінансової політики на вітчизняному підприємстві лише за окремими напрямками показав, що вони в основному спрямовані на здійснення конкретних цілей і завдань. При цьому у перспективі останні можуть змінюватися, як власне і фінансова політика підприємства з її напрямками. До одного із стратегічних напрямків фінансової політики відносимо розробку управлінських рішень щодо залучення довгострокових кредитів. При цьому не повинна зменшуватися роль внутрішнього контролю за витрачанням коштів і фінансового бюджетування на підприємстві як тактичних напрямків у поєднанні з довгостроковою фінансовою політикою, запропонованою фінансовим менеджментом. Адже фінансова політика підприємства розпочинається з прийняття управлінських рішень у цій сфері та лише згодом передбачає розробку та реалізацію заходів (як зовнішніх, так і внутрішніх), які дозволяють ефективно використовувати весь інструментарій для досягнення її стратегічних цілей.

Список літератури

1. Близнюк О.П. Фінанси підприємств : навчальний посібник. К.: Знання. 2016. 415 с.
2. Романенко О.Р. Фінанси : підручник. К.: Центр навчальної літератури. 2014. 312 с.
3. Танклевська Н.С. Фінансова політика сталого розвитку аграрних підприємств України: теорія, методологія, практика : монографія. Херсон: Айлант. 2010. 376 с.

Вербицька В.І.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування
та міжнародних економічних відносин*

Якименко П.А.

*студентка гр. ЕА-21 факультету управління та бізнесу,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
м. Харків, Україна*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ З МЕТОЮ ЇХ МОДЕЛЮВАННЯ

Ризик є невід'ємною складовою банківської діяльності. Причинами його виникнення є невизначеність, конфліктність, багатокритеріальність та нечіткість у численних фінансових відносинах банку з контрагентами, з ринком у цілому, державою. Особливості трансформаційної економіки додають до цієї, об'єктивно існуючої, невизначеності специфіку, обумовлену трансформаційними процесами. Власне ризик, з погляду банку, є потенційною можливістю недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх чинників.

Банківський ризик, як і будь-який інший, має об'єктивну та суб'єктивну складові. Об'єктивна пов'язана з реально існуючою невизначеністю у фінансових відносинах, а суб'єктивна – з цілепокладанням, ставленням до невизначеності та особливостями прийняття рішень менеджерами та акціонерами в умовах невизначеності. Експертне дослідження, проведене серед вибірки комерційних банків, показало, що в середньому 50 % сукупного банківського ризику породжується об'єктивною складовою, а 50 % – суб'єктивною. Однак дане співвідношення суттєво відрізняється як за групами банків (найбільші, великі, середні, невеликі), так і за категоріями ризиків.

Першим кроком у процесі аналізу, оцінювання та моделювання ризику комерційного банку є ідентифікація та класифікація ризиків. Ідентифікація (від лат. *identifico*) означає розпізнавання певного об'єкта шляхом встановлення його відповідності певному образу, ключові характеристики якого заздалегідь визначені. У застосуванні до банківських ризиків ідентифікація означає встановлення наявності того чи іншого виду ризику в процесі діяльності банку. Ідентифікація ризиків дає можливість визначити повний спектр(каталог) ризиків, з якими стикається банк. Різні банки працюють у різних сегментах ринку, а тому і їх ризики можуть суттєво відрізнятися.

Класифікація (від лат. *classis* – клас, розряд, *facere* – здійснювати) означає розподіл об'єктів, явищ за класами залежно від обраних ознак. У контексті банківських ризиків це означає розбиття їх на класи на підставі певних критеріїв та ознак.

Класифікація ризиків в українській банківській системі має нормативний характер і визначає дев'ять основних категорій ризику: кредитний ризик; ризик ліквідності; ризик зміни відсоткової ставки; ринковий ризик; валютний ризик; операційно-технологічний ризик; ризик репутації; юридичний ризик; стратегічний ризик [1]. Водночас, у нормативних документах Національного банку України вказується, що банки можуть самостійно розширювати дану класифікацію залежно від специфіки власної діяльності [2].

Базельський комітет визначає три основні типи банківських ризиків: кредитний; ринковий; операційний [3].

Загальноприйняті принципи управління ризиком розроблені Компанією Coopers & Lybrand, наводять класифікацію ризиків, яка визнана в світі стандартною для фінансового інституту: кредитний; ринковий; операційний; ліквідності; ризик події [4].

Вищенаведені ризики ідентифікуються та класифікуються за сферою виникнення. Водночас, можна запропонувати й інші критерії класифікації банківських ризиків.

Класифікація за ступенем ризиконасиченості включає розбиття ризиків на допустимі, критичні та катастрофічні.

Класифікація за специфікою наслідків включає чисті ризики (інколи вживають термін “статичні”) та спекулятивні (“динамічні”).

Класифікація за характером наслідків включає ризики прямої та побічної дії.

Також можна здійснити класифікацію на основі системного підходу. Подібна класифікація залежатиме від того, яка система обирається за базову. Можна розрізнити: ризики мегарівня – якщо акцентується увага на світовий фінансовий ринок; ризики макрорівня певної країни; мезорівня – рівня всієї банківської системи; макрорівня – ризики окремого банку. У свою чергу, останні можуть бути класифіковані на інтегровані ризики всього банку, ризики структурних підрозділів, ризики напрямків бізнесу, ризики окремих операцій тощо.

Часовий чинник також породжує класифікацію банківських ризиків. Так, за ступенем обліку часового чинника можна класифікувати банківські ризики на строкові та безстрокові.

Окрім процедур ідентифікації та класифікації важливою процедурою є складання карти ризиків.

Картографуванням ризиків називають процедуру складання повного переліку ризиків, з якими стикається банк з урахуванням важливості окремих ризиків, їх взаємодії та взаємовпливу. Відмінність карти ризиків від класифікації полягає у щільній прив’язці до обраного конкретного банку та особливостей його бізнес-діяльності. Практика вказує на те, що картографування повинно здійснюватися безпосередньо за участі менеджменту, тому що передбачає ідентифікацію всіх ризиків банку. Проведення процесу картографування дозволяє краще зрозуміти сильні та слабкі сторони банку [5].

Систематизація підходів до складання карти ризиків, які використовуються в українських банках, дозволяє представити процес картографування ризиків у вигляді трьох послідовних етапів.

Етап 1. Ідентифікація та каталогізація ризиків. Етап полягає в ідентифікації всіх ризиків, з якими зустрічається банк у процесі своєї діяльності. На цьому етапі розглядаються ризики окремо, без аналізу взаємозв’язків, та створюється єдиний каталог ризиків банку у вигляді певної ієрархії. Така процедура, очевидно, передбачає класифікацію, яка здійснюється, зазвичай, за сферою прояву ризиків. Результатом етапу є каталог ризиків даного банку. На практиці даний етап може бути здійснений двома підходами.

Перший підхід має напрямок “знизу-догори”, а другий – “згори-донизу”. Класичним та найбільш розповсюдженим в Україні є перший із вищенаведених. Підхід полягає у процедурі ідентифікації ризиків “знизу” – з відділів банків, після чого ризики каталогізуються послідовно “догори” – до напрямків бізнесу. Перевагою такого підходу є високий рівень адекватності ідентифікованих ризиків до реальних.

Недоліком підходу є закладення в нього концепції ризику як певної екзогенної “даності”, яка притаманна тому чи іншому виду підприємництва, а не об’єкта управління. Подібний підхід до ідентифікації ризиків аналогічний, в певній мірі, прогнозуванню погодних умов: вони в обраній місцевості розглядаються в якості виключно екзогенного фактору, який можна прогнозувати, але на нього не можна впливати.

Підхід до ідентифікації ризиків “зверху-вниз” ґрунтується на розгляді діяльності банку в розрізі ризик-менеджменту, коли спочатку оцінюється співвідношення “ризик-дохід” потенційних напрямків діяльності (наприклад, кредитування позичальників з різних сегментів ринку, торгівля валютою, торгівля цінними паперами, лізинг тощо) та обираються ті, які відповідають “апетиту” власників. За таким підходом акціонери та менеджери свідомо

обирають, які ризики приймаються, а які не приймаються (наприклад, банк надає іпотечні кредити чи ні). Відповідно до цього ризиковий капітал розподіляється між напрямками діяльності. Перевагою підходу є сприйняття ризику як об'єкта управління, а недоліком – неможливість повного врахування потенційних ризиків на нижньому рівні ієрархії.

Підхід “згори-донизу” характерний для банків з розвинутою корпоративною культурою. Він застосовується лише в декількох українських банках.

Етап 2. Вимірювання ступеня впливу та граничних значень ризиків. Карта ризиків повинна містити не тільки каталог ідентифікованих ризиків, а й певну інформацію про них. Як і карти місцевості можуть бути різними (адміністративні, фізичні, геологічні тощо), так і карти банківських ризиків можуть бути побудовані різним чином. З огляду на мету даного дослідження розглядатимемо процедури створення карт з мірами ризику у фінансовому контексті. Подібні карти повинні відбивати ступінь впливу ризику на діяльність банку виключно з фінансової позиції. Основною проблемою у створенні такої карти є проблема, пов'язана з уніфікацією міри для всіх ризиків. Наявність єдиної міри ризику дає можливість скласти уявлення про весь спектр ризиків у порівняльному, кількісно вираженому форматі.

Однак, враховуючи факт якісного та кількісного різноманіття ризиків, запровадження уніфікованої міри ризику може невиправдано звужувати інформативність карти. Однією із потенційно прийнятних для уніфікації мір ризику може бути пара: збитки у випадку настання несприятливої події та ймовірність цієї події. Така пара може бути використана для виміру більшості ризиків (хоча інформативність її невисока).

Під час використання як міри ризику добутку збитків у настанні несприятливої події на їх ймовірність

$$W = X \times P$$

можна отримати профіль ризику банку. Для цього всі ризики відображаються на площині “збитки-ймовірність” та проводяться лінії рівня для міри ризику.

Етап 3. Аналіз інтегрованого впливу. Заключним етапом побудови карти ризиків є виявлення взаємозв'язків між різними ризиками та дослідження їх інтегрованого впливу. У наявності взаємообумовленості двох чи більше ризиків банк може потрапити у ланцюговий прояв ризиків – коли прояв одного ризику обумовлює другий і т.д.

Прикладом подібної ситуації була ситуація, що виникла після оголошення російським урядом в 1998 році дефолту. Відмова від виплат за державними зобов'язаннями привела до втрат банками значної частини фінансових ресурсів. Стрімке падіння російського рубля обумовило неплатоспроможність багатьох позичальників банків та девальвацію вартості забезпечення кредитів. У результаті банки отримали багатосторонній “удар”. Отже, дослідження інтегрованого впливу включає дослідження причинно-наслідкового зв'язку між проявами різних видів ризиків та передбачає факторний, кореляційний аналізи та аналіз чутливості.

Аналіз інтегрованого впливу включає розгляд подій, які можуть статися одночасно, але не є взаємопов'язаними. Наприклад, якщо максимальна позика, видана банком, не перевищує 0,5 % від величини всього кредитного портфеля, то банкрутство двох позичальників призводить до втрати не більше 1 %. У той же час, коли існує два позичальника з позиками в обсязі 10 % від величини кредитного портфеля, то їх одночасне банкрутство призведе до втрати 20 % портфеля. Інтегрований ефект у першому та другому випадках має різний вияв – у першому випадку ризик допустимий, у другому – катастрофічний.

Список літератури

1. Аналіз діяльності комерційного банку: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів за спеціальністю “Банківський менеджмент”. Житомир: ПП “Рута”, 2001. 384 с.
2. Про банки та банківську діяльність: закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы. Базель (Швейцария) : Банк международных расчетов, 2004/ URL: http://cbr.ru/analytcs/bank_system.

4. Bessis J. Risk Management in Banking. *John Wiley & Sons Ltd*, 2002. XX+792 p.
5. Вітлінський В.В., Камінський А.Б. Комплексний підхід застосування методології Value- at Risk. *Економічна кібернетика*. № 5-6, 2004. С. 4-14.

Волкова О.Г.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ФІСКАЛЬНЕ ЕФЕКТИВНІСТЬ МАЙНОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Майнове оподаткування як інструмент податкової політики, здійснює розподіл податкового навантаження між факторами виробництва, а також виступає інструментом забезпечення фінансової незалежності місцевих бюджетів. Питання максимізації надходжень від майнового оподаткування до місцевих бюджетів було актуальним на всіх етапах становлення та розбудови системи оподаткування в Україні. Особливо гостро воно постає сьогодні, в період фінансової децентралізації та необхідності створення фінансово спроможних територіальних громад. Саме з метою збільшення ресурсної бази територіальних громад, майнове оподаткування в Україні у 2015 році зазнало суттєвих змін: земельний податок набув статусу місцевого податку і включений до складу податку на майно, поряд з податком на майно, відмінне від земельної ділянки та транспортного податку.

Упродовж досліджуваного періоду питома вага податку на майно у ВВП досить незначна (коливалася від 0,8% до 0,96%) (рис.1). При чому, незважаючи на те, що надходження податку на майно в абсолютних значеннях зростають, проте розмір питомої ваги цього податку у ВВП є не стійкою, а у 2017-2018 рр. знизилась. Зазначене свідчить про те, що податок на майно в Україні не відіграє суттєвого значення у розподілі доданої вартості.

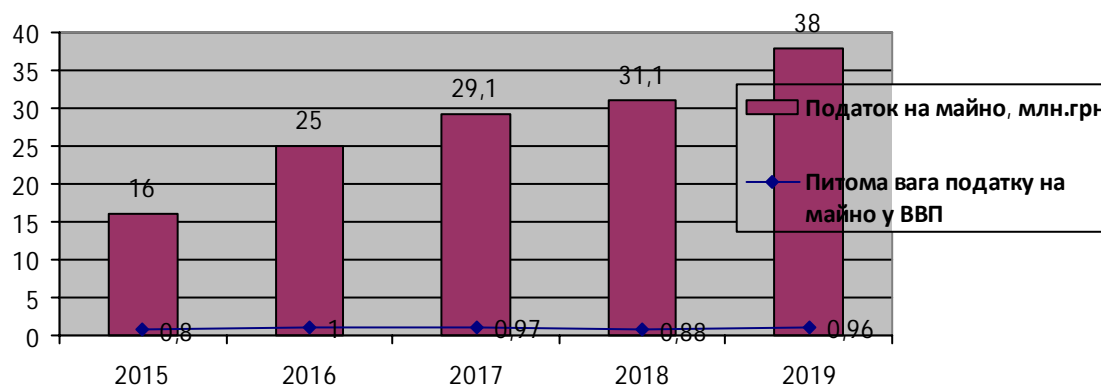


Рис. 1. Динаміка надходжень податку на майно та його питомої ваги у ВВП у період 2015-2019 рр.

Джерело. Складено за даними [4,5]

Як вбачається з даних таблиці 1 з 2017 року знижується питома вага податку на майно у податкових надходженнях та власних коштах місцевих бюджетів України на фоні зростання надходжень з цим податком в абсолютних значеннях.

У структурі податкових надходжень місцевих бюджетів України найбільше значення продовжує відігравати загальнодержавний податок на доходи фізичних осіб, що свідчить про те, що місцеві бюджети зберігають високу залежність від державного регулювання та від центрального бюджету (табл.2). Проте слід визнати, що у розглянутий період істотно змінилась структура податкових надходжень на користь податку на майно.

Таблиця 1. Фіскальна ефективність податку на майно України у період 2015-2019 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1. Питома вага податку на майно у власних коштах місцевих бюджетів, у тому числі,% :	13,3	14,7	12,7	11,9	12,7
1.1. Питома вага податку на майно у місцевих податків та зборів,%	59,2	59,1	55,3	51,3	51,6
1.2. Питома вага податку на майно у податкових надходженнях місцевих бюджетів,%	16,3	17,0	14,5	13,5	14,0

Джерело: розраховано за даними [4; 5]

Таблиця 2. Структура податкових надходжень місцевих бюджетів України у період 2014-2019 рр., %

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Податкові надходження, %	100	100	100	100	100	100
Податок на доходи фізичних осіб,%	71,7	55,9	53,8	55,1	58,3	61,8
Податок на майно,%	1,2	16,3	17,0	14,5	11,9	14
Інші податкові надходження,%	27,1	27,8	29,2	30,4	29,8	24,2

Джерело: розраховано за даними [4; 5]

Одним з факторів цих змін є переведення земельного податку до місцевих податків та включення його до складу податку на майно.

Як свідчить аналіз показників виконання запланованих надходжень по податку на майно, показники виконуються з перевиконанням планів (рис. 2). Проте, такий результат досягається за рахунок багаторазових змін та корегування місцевих бюджетів на протязі календарного року. При затвердженні місцевого бюджету показники занижуються, а протягом року, виходячи з фактичного стану, відбувається корегування цих показників.

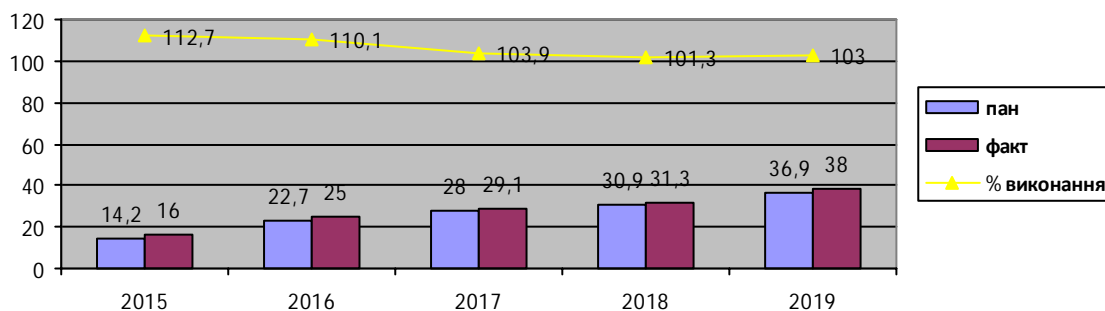


Рис. 2. Виконання запланованих показників по податку на майно в Україні в період 2015-2019 рр.

Джерело: діаграми складено за даними [4]

Аналіз структури місцевих податків також ілюструє зміни, які відбулися у зв'язку із трансформацією податку на майно у 2015 році. Разом з тим, якщо на початку запровадження цих змін роль цього податку істотно зросла у місцевому оподаткуванні, проте у подальшому спостерігається зниження питомої ваги податку на майно на користь єдиного податку. Крім того, у структурі самого податку на майно відбуваються відповідні зрушення на користь податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Проте, знижується фіскальне значення плати землю (табл. 3).

Погоджуємося, що проблеми системи оподаткування України полягають не так у площині визначення ставок або об'єктів, а у процесі адміністрування податків.

**Таблиця 3. Структура місцевих податків та зборів України
у період 2014-2019 рр.,%**

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Місцеві податки та збори, у тому числі:	100	100	100	100	100	100
Єдиний податок	92,5	40,7	40,6	44,5	48,5	48
Податок на майно, у тому числі:	0,56	59,2	59,1	55,3	51,3	51,6
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки,	0,56	2,6	3,3	4,0	5,9	6,5
Плата за землю	-	55,1	55	50,2	44,9	44,7
Транспортний податок	-	1,5	0,8	0,4	0,5	0,4
Місцеві збори	6,94	0,1	0,3	0,7	0,2	0,4

Джерело: розраховано за даними [4]

Проблема підвищення фіскальної ефективності місцевого оподаткування також пов'язана з неповним використанням їх фіскального потенціалу.

Експерти за сприяння Програми «U-LEAD з Європою» за результатами державного аудиту об'єднаних територіальних громад підготували аналітичний звіт «Державний фінансовий аудит об'єднаних територіальних громад. Ключові проблеми та шляхи їх вирішення» де визначили типові проблеми в управлінні публічними фінансами в об'єднаних територіальних громадах, наслідком яких є зниження фіскальної ефективності майнового оподаткування:

- неефективне управління земельними ресурсами громади: відсутність в громадах належного обліку земель у розрізі власників/ користувачів, цільового призначення, видів діяльності; застаріла нормативна грошова оцінка земель; невикористання наявних земель, що знаходяться в комунальній власності; відсутність контролю за виконанням договорів оренди землі; не проведення перегляду умов договорів оренди землі;

- неефективне управління доходами бюджету громади, а саме: використання низьких ставок земельного податку та орендної плати; наявність заборгованості зі сплати земельного податку та орендної плати за землю; неповна реалізація фіскального потенціалу податку на майно, відмінного від земельної ділянки, з причини відсутності доступу до Державного реєстру речових прав;

- використання низьких ставок орендної плати земельного податку, податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Поширеним для багатьох громад є застосування ставок орендної плати та податків на землю і нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, на мінімальному рівні або меншому від граничного рівня ставок, встановленого Податковим кодексом України [1, 2].

Посилює негативний вплив на зниження фіскальної ефективності майнового оподаткування низка проблем, що існують з моменту набуття чинності Податкового кодексу України та подальшого реформування як майнового оподаткування в Україні, так і взаємовідносин між центральним та місцевими бюджетами, а саме:

1. Близько 95% нерухомого майна не зареєстровано у електронній базі реєстру прав власності на нерухоме майно.

2. Експлуатація житла здійснюється без уведення до експлуатації та подальшої реєстрації речових прав на нерухоме майно, що зумовлює недоотримання коштів до місцевих бюджетів громад.

3. Землі поза межами населених пунктів не передані у розпорядження органам місцевого самоврядування.

4. Місцеві громади не мають коштів для проведення нормативної грошової оцінки земель та її інвентаризації.

Транспортний податок у складі майнового оподаткування в Україні займає найменшу питому вагу: 0,4% майнового оподаткування у 2019 році. Місцеві ради в обов'язковому

порядку повинні встановлювати транспортний податок на підпорядкованій їм території. Проте, вони не мають впливу на надходження за цим податком до своїх бюджетів.

На сьогодні транспортний податок можна визнати податком на розкіш: під оподаткування підпадають лише окремі дорогі легкові автомобілі. Разом з тим, інше рухоме майно, зокрема, катери, яхти, гелікоптери також доцільно включити до бази оподаткування транспортним податком.

Проблематика зниження фіскальної ефективності місцевого оподаткування, яка була розглянута нами раніше продовжує бути актуальною при розгляді майнового оподаткування в сьогоденні [2].

Список літератури

1. Аналіз фінансового управління у 50 ОТГ від програми DOBRE (USAID). URL: https://voxukraine.org/uk/prihovani-j-klondajk-yak-rozkriti-potentsial-byudzhetiv-ob-yednanih-teritorialnih-gromad/#_ftn2.
2. Волкова О.Г. Фіскальна ефективність місцевого оподаткування в Україні. *Науково-практичний журнал "Інфраструктура ринку"*. 2019. Вип. 28 (19). С. 263-269.
3. Державний фінансовий аудит об'єднаних територіальних громад: ключові проблеми та шляхи їх вирішення. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/520/12.2019_2.pdf
4. Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Гордейчик Ю.А.

студентка економічного факультета,

Научный руководитель: **Дмитриева Н.Ю.**, к. э. н., доцент,
доцент кафедры экономической теории и мировой экономики,

*Учреждение образования «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»
г. Гомель, Республика Беларусь*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, – ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ОРИЕНТИР НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Важнейшим инструментом антициклического регулирования являются государственные расходы. Эффективность реализации основных направлений бюджетно-налоговой политики находит свое отражение именно в расходной части бюджета. В условиях ограниченности бюджетных ресурсов вопросы приоритетности расходов становятся чрезвычайно актуальными. В связи с этим постоянно должна повышаться эффективность использования бюджетных средств, обеспечиваться оптимизация государственных расходов. С этой целью применяется бюджетирование, ориентированное на результат, посредством которого обосновывается связь между расходами государственного бюджета и планируемыми результатами от использования финансовых ресурсов.

При бюджетировании, ориентированном на результат, исполнение бюджета оценивается не только по тому, в какой степени были исполнены те или иные бюджетные статьи, а по тому, насколько были выполнены изначально поставленные цели и задачи. Такой подход позволяет оценить результативность государственных расходов, повысить степень ответственности распорядителей и получателей бюджетных средств за их эффективное использование, на основе полученных данных определить оптимальные пути использования имеющихся ресурсов в интересах граждан.

В настоящее время бюджетное планирование в Республике Беларусь содержит элементы программно-целевого бюджетирования в виде различных отраслевых и региональных программ. Переход на программно-целевое бюджетирование осуществляется с одновременным пересмотром контрольных сумм по статьям расходов, оставив в силе наиболее обоснованные.

**Таблица 1. Динамика расходов бюджета по уровням бюджетной системы
 за 2016-2019 годы**

В миллионах рублей

Наименование	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Консолидированный бюджет	27 322,0	28 726,8	33 089,7	35 997,5
Местные бюджеты	14 972,5	16 213,0	17 893,0	20 135,6
Республиканский бюджет	16 750,5	17 000,9	19 728,5	21 146,6

Источник: собственная разработка на основании [1], [2]

Как видно, в структуре расходов консолидированного бюджета Республики Беларусь за период 2016-2019 годов по функциональной классификации значительный объем сосредоточен в местных бюджетах и направляется на финансирование расходов социальной сферы и национальной экономики. Это предопределено тем, что именно местные бюджеты несут на себе основную нагрузку финансирования социально значимых услуг государства, оказываемых населению: обеспечение функционирования организаций образования, здравоохранения, социальной защиты, культуры, физической культуры, спорта, финансирование расходов на жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство, пассажирский транспорт.

Проанализировав структуру расходов консолидированного бюджета за период 2016-2019 годов, можно заметить, что половина общей суммы расходов (около 45-55%) была направлена на оплату труда и медикаменты, продукты питания, коммунальные услуги, трансферты населению. Кроме того, существенная часть расходов приходилась на капитальные расходы (12-18%) и субсидии (10-15%).

Таблица 2. Основные статьи расходов бюджета 2020 года

Наименование статьи расходов	Сумма, млн. руб.
Обслуживание государственного долга	2 765
Судебная власть, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	2 479
Социальная политика	2 016
Национальная оборона	1 319
Здравоохранение	1 274
Образование	1 179
Промышленность, строительство, архитектура	989
Дорожное хозяйство	976
Государственные органы общего назначения	763
Сельское хозяйство, рыбохозяйственная деятельность	643
Физкультура, спорт, культура и СМИ	511
Жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство	503
Топливо и энергетика	367
Международная деятельность	331
Лесное хозяйство	241
Транспорт	164

Источник: [5]

Также в конце прошлого года был утвержден бюджет на 2020 год. Стоит начать с того, что, во-первых, бюджет Республики Беларусь на 2020 год имеет социальную направленность, во-вторых, одной из самых больших статей расходов в этом году станет обслуживание государственного долга: на него уйдет почти 2,8 млрд. рублей. Это столько же, сколько на медицину и образование вместе взятые. На развитие национальной экономики

направлено 3,532 млрд. руб. Кроме того, бюджет 2020 года предусматривает сокращение расходов на поддержку физической культуры и спорта, культуры. Зато увеличиваются расходы на поддержку государственных СМИ. В результате расходы на предстоящий год будут сформированы в размере 40,9 млрд. руб., а доходы – 39,5 млрд. руб., то есть бюджет в 2020 году заложен с дефицитом на сумму 995 млн. руб.

Таким образом, можно обозначить следующие проблемные зоны в механизме оптимального использования бюджетных средств:

- реализуемые программы зачастую не содержат показателей эффективности использования финансовых средств и методику их оценки;
- выбранная система показателей иногда не соответствует поставленной программной цели и задачам;
- не определены порядок проведения оценки расходов на основе установленной системы показателей и результатов;
- недостаточно разработана нормативно-правовая база внутреннего аудита программ по повышению эффективности использования бюджетных средств;
- возникают трудности при составлении прогнозов результатов и затрат на весь период реализации программы, в особенности если программа является долгосрочной;
- при планировании бюджетных расходов на программу не в полной мере учитываются полученные результаты ее реализации в предыдущем периоде;
- слабая осведомленность общества в целом;
- отсутствие заинтересованности в результативности и целесообразности производимых расходов [3].

На основании мер, предложенных Министерством финансов Республики Беларусь можно отметить следующие направления оптимизации государственных расходов:

1. Финансирование наиболее эффективных и социально значимых проектов, недопущение дублирования мероприятий, которые финансируются за счет средств бюджета.
2. Повышение эффективности использования средств, выделяемых из бюджета на решение социальных проблем, т.е. улучшение качества жизни населения и создание благоприятных условий для развития человеческого потенциала.
3. Использование бюджетных средств рационально и по целевому назначению.
4. Совершенствование бюджетных процедур финансирования отдельных расходов.
5. Формирование резервов в республиканском бюджете с целью оказания мер социальной поддержки отдельным категориям населения [4].

Разработка и реализация основных мероприятий по оптимизации государственных расходов будет способствовать абсолютному выполнению обязательств по расходам консолидированного бюджета Республики Беларусь, концентрации средств на приоритетных направлениях социально-экономического развития государства, что приведет к улучшению уровня жизни населения и устойчивому экономическому росту.

Список литературы

1. Бюллетень об исполнении консолидированного и республиканского бюджета за 2018 год. URL: http://minfin.gov.by/upload/bp/bulletin_cons/2018/2018.pdf.
2. Бюллетень об исполнении консолидированного и республиканского бюджета за 9 месяцев 2019 года. URL: http://minfin.gov.by/upload/bp/bulletin_cons/2019_3/2019_3.pdf.
3. Бюджетное планирование в РБ. URL: <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/10724/1/25.pdf>.
4. Направления государственных расходов Республики Беларусь и их оптимизация. URL: <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/13962/1/Baranova%20D.O.%2C%20Kopyl%20Ju.I.%2C%20Samohovec%20M.P..pdf>.
5. Обнародован проект бюджета-2020: как планируют заработать и на что потратят. URL: <https://finance.tut.by/news659803.html>.

Діба М.І.

д. е. н., професор, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

Гернего Ю.О.

к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

ІНСТРУМЕНТИ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО ФАНДРЕЙЗИНГУ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Збалансований розвиток сучасного суспільства заснований на поєднанні пріоритетів у царині економіці, соціальній сфері та екології. Конкурентоспроможний бізнес уже не може бути лише прибутковим. Адже, основою конкурентоспроможності є висококваліфікований та мотивований персонал, зокрема ступінь задоволеності працею, бажанням та здатністю підвищувати власний інтелектуальний рівень та кваліфікацію. При цьому, споживачі звертають увагу на вплив, який справляє бізнес на навколишнє середовище, параметри екологічності виробництва, що становить важливу компоненту безпечного життя. Одночасно, запорукою конкурентоспроможності та ефективності суб'єктів бізнесу в умовах сьогодення є впровадження нових технологій. Зокрема, розвиток соціально-відповідального бізнесу відбувається із врахуванням тенденцій діджиталізації, що сприяє скороченню витрат, підвищенню продуктивності праці, дотриманню принципів прозорості та адресності соціально-відповідальної діяльності, підвищенню якості існуючих послуг та розширенню їх асортименту.

Однак, очевидним є факт, що розширення впливів сучасного бізнесу за рахунок поєднання економічних, соціальних та екологічних пріоритетів із застосуванням переваг технологізації вимагає системного залучення додаткових фінансових ресурсів. Тому, для сучасного соціально-орієнтованого бізнесу особливої актуальності набувають питання стратегічного фандрейзингу, зокрема розбудови його сучасних інструментів в епоху діджиталізації.

Практична актуалізація наведених вище питань на рівні бізнес-структур та національному рівні зумовила популяризацію відповідних теоретичних положень у працях зарубіжних та вітчизняних авторів. Зокрема, стратегічні основи фандрейзингу висвітлено у працях відомих у світі вчених таких, як І. Ансофф, М. Портер, Д. Нортон, С. Штерн та інші.

У розвинених країнах світу на національному та регіональному рівні розробляються фандрейзингові стратегії (наприклад, Велика Британія, Франція, Німеччина). Так, у Великій Британії на національному рівні уже протягом кількох століть формується нормативно-законодавча основа для підтримки соціально-орієнтованої діяльності, що зумовило розбудову принципів фандрейзингу, формування культури “donor experience” (побудова тривалих стосунків з донорами), популяризація успішних кейсів фандрейзингу на національному рівні.

Для міжнародних корпорацій важливою складовою успіху є їх фандрейзингові стратегії, які становлять основу для визначення пріоритетних напрямів діяльності та зростання у довгостроковій перспективі. Наприклад, низка всесвітньо відомих компаній вибудувала, як ефективну фандрейзингову стратегію, так і політику донорської підтримки. Потужним гравцем на ринку фандрейзингу є компанія Кока-Кола, де починаючи з 1984-го року, діє підрозділ, відповідальний за соціально-відповідальну діяльність. Щорічно проводиться низка фандрейзингових кампаній, на благодійні цілі перераховується біля 1 % операційного прибутку компанії. В Україні протягом останніх років було виділено близько 1,5 млрд. дол. Зокрема, фундація Кока-Кола брала участь у програмах розкриття потенціалу молоді через розвиток можливостей для спорту та лідерства; підтримувала проекти, спрямовані на включення до суспільства представників вразливих груп; реалізовувала

проекти, націлені на Збереження суспільства за рахунок дбайливого використання природних ресурсів [1].

Метою даного дослідження є обґрунтування сутнісних характеристик інструментів соціально-орієнтованого фандрейзингу в епоху діджиталізації для поширення відповідних прогресивних практик в Україні.

У теоретичному розумінні під поняттям «фандрейзингу» розуміють систематичну професійну діяльність для цілей мобілізації фінансових та іншого виду ресурсів з метою розвитку соціально-значущих та науково-дослідницьких проєктів. Цей процес вимагає експертних навичок та додаткових знань у соціальній сфері, специфічних компетенцій фандрайзера [2]. Епоха інформаційних технологій диктує неминучість розповсюдження тенденцій діджиталізації. Це зумовлює можливість побудови конкурентоспроможної економіки та еволюції суспільства лише із врахуванням пріоритетів діджиталізації. Міжнародне співтовариство ставить жорсткі вимоги до учасників інноваційного процесу, які стосуються результативності розробки та впровадження інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ) у всі без виключення сфери суспільного виробництва.

У царині фандрейзингу популяризація діджитал-технологій зумовила появу нових форм його прояву, зокрема популярності набули мейлінг (пряма розсилка засобами мережі Інтернет), краудсорсинг (отримання необхідних послуг шляхом виконання суспільно значущих завдань силами безлічі добровольців, координація діяльності яких здійснюється за допомогою інформаційних технологій) і краудфандинг (процес колективної співпраці суб'єктів, які добровільно об'єднують свої кошти або інші ресурси разом, щоб підтримати зусилля або надати допомогу у вирішенні якоїсь проблеми, що здійснюється через Інтернет) соціальні проєктів, віртуальні переговори.

На глобальному рівні популяризація краудфандингу зумовила диверсифікацію його підвидів згідно із різними класифікаційними ознаками. Зокрема, залежно від мети, яку заклали автори проєкту виокремлюється бізнес-краудфандинг, соціальний краудфандинг краудфандинго-краудсорсингові проєкти, новаторський краудфандинг (краудфандинг бізнес-ідей), культурний, творчий та політичний краудфандинг. Безпосередньо соціально-орієнтованим є соціальний краудфандинг, який передбачає збір фінансових ресурсів на краудфандингових платформах з метою реалізації соціальних ідей. Крім того, розвиток креативних індустрій можливий за рахунок залучення коштів за посередництвом культурного та творчого краудфандингу. На практиці такі форми фінансування креативних індустрій є доволі популярними, як на глобальному рівні, так і для окремих розвинених країн. Так, однією із найпопулярніших у світі платформ фінансування соціальних проєктів є Кікстартер (Kickstarter), де фінансування проєктів здійснюється у межах таких категорій, як мистецтво, комікс, танець, дизайн, мода, фільми і відео, їжа, відеоігри, музика, фотографія, видавництво, технологія, театр. На платформі були випадки збору коштів для реалізації соціальних проєктів загальною вартістю понад 3 млн. дол. США.

Залежно від особливостей винагороди соціальних інвесторів сучасні автори виокремлюють краудфандинг без винагороди інвестору, краудфандинг з нефінансовою винагородою інвестору у формі подарунка та продукту, інвестиційний (акціонерний) краудфандинг з винагородою інвестору у формі частки прибутку від реалізованого проєкту або певної кількості акцій новоствореного підприємства [3]. Під час збору фінансових ресурсів для реалізації соціальних проєктів у багатьох випадках винагорода для інвесторів (бейкерів) має саме нематеріальний характер. Тобто, передбачається отримання подарунка або іншого заохочення залежно від суми вкладених коштів.

Залежно від моделей фінансування проєктів виокремлюють краудфандинг – пожертвування та краудфандинг-кредитування, яке здійснюється у формі народного (колективного) кредитування, P2P-кредитування (“Peer-to-Peer” або “person – to – person”) та P2B (“person – to – business”). У випадку краудфандингу – пожертвування винагорода інвесторів не має прямого зв'язку з доходом від реалізованого проєкту [3; 4]. Оскільки

первинним ефектом від реалізації соціального проекту є саме соціальний ефект, краудфандинг реалізується саме у формі пожертви.

Незважаючи на популяризацію діджитал-технологій з-поміж вітчизняних суб'єктів, які реалізують соціальні проекти, на рівні національної економіки в Україні все-ще не достатньо поширені краудфандингові платформи. Наразі, відомими залишаються дві вітчизняні краудфандингові платформи: «Велика Ідея» (biggggidea.com.) та Na Starte. Найбільша вітчизняна краудфандинг платформа «Велика Ідея» створена на кошти, зібрані за посередництвом технології краудфандингу (38 260 грн замість необхідних 35 тис. грн). Проте, інші представлені на платформі проекти збирають дуже незначні суми (максимальна – 25 тис. грн). Основними проектами для потреб яких здійснюється збір фінансових ресурсів у межах платформи є проекти у сфері освіти, охорони здоров'я, літератури, музики, журналістики та наукових досліджень. Тому, даний напрям залучення фінансових ресурсів для реалізації соціальних проектів в епоху діджиталізації вимагає розвитку.

У розвинених країнах поряд із потенціалом краудфандингу набувають поширення інші інноваційні інструменти підтримки соціальних ініціатив. Зокрема, однією із ключових компонентів людського розвитку є освіта, інноваційним інструментом фінансування якої є ендавмент, а саме спеціальний фонд, який формується на базі освітнього закладу та передбачає виділення ресурсів на цілі освітньої та наукової діяльності. Наприклад, серед європейських вишів один із найбільш значних ендавмент-фондів є фонд Технічного університету Цюриха (ETH Zurich), якому належить приблизно 400 млн. дол. США.

Згідно із результатами аналітичних досліджень міжнародних організацій вітчизняні витрати на освіту не перевищують 5 % ВВП [5]. Нагальною постає проблема поєднання альтернативних фінансових інструментів стимулювання розвитку освітньої компоненти людського розвитку, зокрема відкриваються нові можливості створення фондів цільового капіталу (ендавмент фондів).

Таким чином, результативна реалізація соціальних проектів в Україні можлива у разі успішного фандрейзингу в основу якого варто закладати інноваційні інструменти залучення фінансових ресурсів. Зокрема, на особливу увагу заслуговує прогресивний зарубіжний досвід фандрейзингу в епоху діджиталізації.

Список літератури

1. Соціально-економічний вплив Системи Компаній Кока-Кола в Україні. Звіт про дослідження. Київ: Кока-Кола, 2017. 33 с.
2. Чернявська О.В., Соколова А.М. Фандрайзинг: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 188 с.
3. Диба О.М., Гернего Ю.О. Краудфандинг: теорія та можливості використання в Україні. *Банківська справа*. Київ : Знання, 2015. № 1-2. С. 53-62.
4. Майорова Т.В. Проектне фінансування : підручник / за заг. та наук. ред. проф., д.е.н. Т.В. Майорової. 2-ге вид., переробл. і доп. Київ: КНЕУ, 2017. 434 с.
5. Гернего Ю.О. Ендавмент фінансування освітньої складової інноваційної економіки в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 8. С. 563-567.

Дриль Т.А.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Остапенко А.С.

*к. т. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

КОНТРАБАНДА ТА ШЛЯХИ ЇЇ МІНІМІЗАЦІЇ

Сьогодні контрабанда та порушення митних правил в Україні залишається одним з головних чинників які дестабілізують зовнішню політику країни, які за своїми масштабами, обсягами та наслідками негативно впливають на розвиток національної економіки та її

стратегічних галузей [2, с. 23]. Контрабанда, тобто переміщення через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю культурних цінностей, отруйних, сильнодіючих, вибухових речовин, радіоактивних матеріалів, зброї або боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї або бойових припасів до неї), частин вогнепальної нарізної зброї, а також спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації, наркотичні засоби, психотропні речовини та їх аналоги, прекурсори або фальсифіковані лікарські засоби. Митним кодексом України встановлена адміністративна відповідальність за незаконні способи переміщення товарів через митний кордон України, ухилення від оподаткування митними платами (переміщення товарів поза митним контролем, приховування від митного контролю, недекларування товарів, дії спрямовані на неправомірне звільнення від сплати митних плат або зменшення їх розміру, інші протиправні дії, спрямовані на ухилення від сплати митних плат) [4].

Необхідно відмітити, що обсяги контрабандних поставок в Україну у 2015-2019 роках, в середньому складають близько 10,6 млрд. дол. США на рік, або 8,7% ВВП. Розподіл контрабандних поставок за основними категоріями товарів показав найбільш ризикогенні товарні групи: машини (устаткування) та електроніка - 21,4%, хімічна продукція - 14,3%, транспорт - 10,6%. Розрахунок обсягів ввезення товарів в Україну через контрабандні схеми базується на виявленні розбіжностей в статистичних даних імпорту в Україну (дані Державної митної служби України) та експорту країн-партнерів, при цьому виявлена різниця і є потенційним обсягом зловживань, які полягають у мінімізації митних плат [5].

Крім того, ще одним розповсюдженим способом ухилення від сплати митних плат є формування великих обсягів товарів у комерційні партії за допомогою «тисяч» ксерокопій паспортів фізичних осіб. Це є найвідомішою схемою «піджаки» або «мурахи», яка заснована на зловживанні пільгами для ввезення товарів громадянами (500 євро на одну фізичну особу). Контрабандисти, маючи спеціальні бази «мурах», залучають їх до перенесення товарів через кордон, після чого товар знову збирається в одній фурі або ж розподіляється на дрібні партії [1].

Для мінімізації контрабанди необхідно обладнати проблемні зони кордону системою прихованого цілодобового спостереження, ліквідувати ділянки «приватного кордону», де частина кордону перебуває у приватній власності, посилити забезпечення силових структур, підвищити матеріальне забезпечення митників та прикордонників тощо. Для подолання контрабандних схем пункти пропуску необхідно обладнати спеціальними сканерами, які дозволять працівникам митниці швидко визначати цінні групи товарів і вантажів, що ввозяться.

Гуртові поставки дозволити лише платникам ПДВ, а так як усі гуртові склади також належатимуть або орендуватимуться платниками ПДВ, то, відповідно, походження їх товарів буде легко відстежити. Крім того точки продажу можуть не мати документів на товар, але всі ризикові категорії товарів зобов'язані мати РРО або РРО третього покоління. При цьому податкова накладна повинна виписуватися в момент відвантаження товару і містити інформацію про покупця, а також графу з номером автомобіля, на якому здійснюється перевезення товару. Таким чином, «вбиваються» два зайці: дерегуляція (скасування товарно-транспортних накладних) і потужний державний контроль за переміщенням ризикових категорій товарів всередині країни. Маючи доступ до бази СЕА-ПДВ, патрульні за номером фури можуть відслідкувати, який вантаж вона перевозить [3, с. 68].

Реальним наслідком контрабанди є зниження конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому ринку та відтік робочої сили за кордон. Таким чином, впровадження перелічених заходів, а також створення єдиної служби фінансових розслідувань, яка б замінила податкову міліцію, економічні підрозділи міністерства внутрішніх справ та служби безпеки України, які ведуть боротьбу із злочинами у фінансовій сфері, що сприятиме усуненню дублювання певних функцій, а також підвищенню ефективності подолання несанкціонованого переміщення товарами митного кордону.

Список літератури

1. Громико О. Щеплення від схем на митниці: як перемогти перерваний транзит та поштову контрабанду. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/08/21/650782/>.
2. Дьяченко О.В., Вишинська Т.Л., Литвин С. М. Митний контроль як один із засобів виявлення правопорушень у сфері митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 2. С. 22-23.
3. Ломейко Ю.А. Ефективність митного законодавства в Україні та напрями його вдосконалення. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2014. № 12. С 68-69.
4. Митний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/13215:61276>.
5. Про масштаби контрабанди в Україні. URL: <http://uazmi.org/news/post/brc9TiJtNzYHEUT6bdTpJg>.

Дроботя Я.А.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

**УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ: БАЛАНСУВАННЯ МІЖ
ЛІКВІДНІСТЮ, ПРИБУТКОМ, РИЗИКОМ**

Ціль формування оборотного капіталу – інвестування коштів з метою забезпечення виробництва необхідними оборотними активами, які використовуються протягом одного операційного циклу (протягом року) з ціллю виготовлення кінцевої продукції та отримання прибутку. На шляху даного інвестування у підприємства будь-якої галузі економіки постає ряд питань, серед яких: яка структура оборотного капіталу забезпечить максимальний прибуток за мінімального ризику; якою повинна бути структура оборотних активів щоб отримати максимум прибутку; якою повинна бути структура оборотних активів щоб балансувати між ліквідністю та забезпеченням виробництва; якою повинна бути структура оборотних активів щоб забезпечити кінцевих споживачів власної продукції. Отже, вважаємо, що управління оборотним капіталом являє собою досить складний процес стосовно знаходження компромісів між ризиком, ліквідністю прибутковістю. Варто сказати про те, що даний компроміс є індивідуальним в межах кожного окремого підприємства, однак, методи та інструменти, які використовують для даного управління однакові.

Слід сказати і про те, що категорія ризику стосовно оборотного капіталу пов'язана перш за все з:

- ризиком залучення позикового капіталу з ціллю забезпечення додаткового прибутку до власного капіталу;
- ризиком прийняття рішення стосовно конкретного виробництва, яке забезпечило б прибуток;
- ризиком формування структури оборотних активів.

Категорія ліквідності стосовно оборотного капіталу пов'язана з:

- балансуванням між високоліквідними активами, які забезпечують платоспроможність, однак не приносять дохід та середньоліквідними і низьколіквідними активами, які забезпечують виробництво та реалізацію, що в подальшому таки вплине на платоспроможність підприємства, однак дані активи не дають можливості миттєвого здійснення платежів;
- забезпеченням додаткових обсягів запасів з метою уникнення простоїв виробництва;
- забезпеченням споживачів готовою продукцією в тих обсягах, і в той період, коли вона потрібна кінцевому споживачу;
- пришвидшенням процесу виробництва і реалізації шляхом зменшення тривалості операційного та фінансового циклів, ліквідацією неліквідних запасів.

Категорія прибутку стосовно оборотного капіталу пов'язана з:

- інвестуванням коштів в оборотні активи з ціллю здійснення виробництва, що в подальшому надасть можливість отримати прибуток;
- можливістю залучення позикового капіталу з ціллю додаткового інвестування в оборотні активи з метою збільшення прибутку;
- виготовленням кінцевої продукції своєчасно та визначеної якості з ціллю задоволення кінцевих споживачів, які забезпечують можливість отримання прибутку;
- уникненням нагромадження значного обсягу високоліквідних активів, які не дають можливості отримання прибутку.

Отже, такі категорії як ризик, прибуток та ліквідність перебувають у постійній взаємодії на шляху управління оборотним капіталом. Вважаємо, що з ціллю здійснення ефективного управління на шляху балансування між ризиком, ліквідністю та прибутком підприємству варто:

- здійснювати управління оборотним капіталом на стратегічному рівні інтегруючи в загальну стратегію управління підприємством стратегічні рішення стосовно оборотного капіталу;
- здійснювати управління оборотним капіталом на операційному рівні використовуючи певні управлінські підходи та інструменти в короткостроковому періоді.

Серед управлінських інструментів, які підприємству варто використати з ціллю управління оборотним капіталом, з нашого погляду, є:

- оптимізація джерел утворення оборотного капіталу на базі розрахунку доцільності залучення позикового капіталу з ціллю примноження прибутку (розрахунок показника ефекту фінансового левериджу) та формування оптимальної структури капіталу у разі доцільності залучення позикового капіталу за одним із оптимізаційних критеріїв (максимізація рівня рентабельності, мінімізація середньозваженої вартості, мінімізація фінансового ризику) [1, 2];
- оптимізація структури оборотних активів (оптимізація високоліквідних активів на базі використання моделей Міллера-Орра та Баумоля; оптимізація виробничих запасів на базі використання моделі ЕОQ, АВС та XYZ аналізів, використання систем управління запасами; оптимізація запасів готової продукції на базі використання АВС та XYZ аналізів; пришвидшення реалізації шляхом підвищення якості продукції, зниження цін, формування дебіторської заборгованості; оптимізація дебіторської заборгованості шляхом надання знижки тим дебіторам, які розрахуються вчасно) [1, 2];
- дослідження механізму операційного левериджу з ціллю зниження витрат оборотного капіталу при виробництві готової продукції [1].

Список літератури

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: учебник. К.: Ника-Центр, 2005. 600 с.
2. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посібник. 2-ге вид., виправ. К.: Знання, 2011. 598 с.

Дубовик О.Ю.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ ВИБОРУ СТАВКИ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Питання вибору прогресивного чи пропорційного методу оподаткування доходів громадян стоїть перед світовим суспільством вже багато часу. Головною проблемою прибуткового оподаткування є досягнення оптимального співвідношення між економічною ефективністю та соціальною справедливістю податку. Іншими словами, необхідні такі ставки

податку, які забезпечували б максимально справедливий перерозподіл доходів при мінімальному збитку платників податків від оподаткування. Навіть одна з окремих теорій оподаткування – теорія пропорційного і прогресивного оподаткування – присвячена вирішенню цієї проблеми.

Оподаткування доходів, особливо фізичних осіб, - це не тільки фінансово-економічне явище, а й політичне, тому в поглядах на нього завжди знаходять відображення класові інтереси. На різних етапах соціально-економічної розвитку суспільства домінують різні аргументи на користь того чи іншого методу. Науковці, відстоюючи необхідність застосування пропорційних податкових ставок, обґрунтовували свою позицію як реалізацію принципів рівності і справедливості. Це положення завжди підтримувалося заможними класами населення. Введення прогресивних податкових ставок знаходило підтримку серед класів трудящих. Вони вважали, що прогресивні податки змушують багатих платити більше. Тому прогресивне оподаткування більш справедливе: воно пом'якшує нерівність у суспільстві і сприяє перерозподілу майна і доходів [1, с. 33].

Сьогодні діапазон ставок індивідуального прибуткового податку в світі досить широкий. З огляду на перспективи вступу України до Євросоюзу, дослідимо ситуацію з цього питання в країнах-членах ЄС. Найбільш низькі ставки в Данії, Румунії, Болгарії – на рівні 10 %, найбільш високі – в Бельгії, Нідерландах, Австрії (верхня ставка податку перевищує 50 %). І з 28 країн ЄС тільки 6 використовують пропорційні ставки при оподаткування доходів громадян [2].

Аргументи щодо справедливості застосування прогресивного оподаткування ми знаходимо в наукових працях Ф. Гвіччардіні, К. Шиві, Д. Стасейвіджа, А. Сміта та ін. За введення прогресивного оподаткування також ратує французький економіст Томас Пікетті. Він вважає, що це є одним з важливих інструментів для подолання соціальної нерівності, яка виникає через концентрацію капіталу в руках найбагатших верств населення і може призвести до згубних наслідків для суспільства [3]. Тобто на перший план виходить реалізація прибутковим податком регулюючої функції.

Ми розглядали питання оподаткування доходів громадян з позиції суб'єкта оподаткування. Розглянемо, які ж цілі переслідує держава при затвердженні ставок прибуткового податку.

Частка прибуткового податку з громадян в державному бюджеті безпосередньо залежить від рівня розвитку економіки. У розвинених країнах податок з доходів фізичних осіб становить значну частину доходів держави. Так, у Великобританії, Швеції та Швейцарії він сягає 40 %. Основною причиною його високої питомої ваги є високий зростаючий рівень доходів населення цих країн. При стабільній економічній і політичній ситуації прибутковий податок стає стабільним джерелом наповнення бюджету.

В Україні за підсумками 2019 р. податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) становить 21,4 % доходів Зведеного бюджету і 25,7 % його податкових надходжень. В абсолютному виразі він збільшився за останні п'ять років майже у три рази [4]. Тобто основний тягар прямого оподаткування, незважаючи на невисокі особисті доходи, перекладається на населення. Держава, яка впевнено реалізує фіскальну функцію ПДФО, збільшує податкове навантаження на фізичних осіб. І це при тому, що рівень життя пересічних українців погіршується.

Головною проблемою прибуткового оподаткування є досягнення оптимального співвідношення між економічною ефективністю і соціальною справедливістю податку. На різних етапах економічного розвитку країни пріоритет може віддаватися чи економічній ефективності, чи соціальній справедливості, відповідно до чого і вибирається ставка ПДФО.

При кризовій ситуації в країні, коли доходи населення зменшуються, неефективно підвищувати ставки податку, бо це потягне за собою зниження рівня споживання, що, в свою чергу, спричинить ще більше зниження доходів. Тоді доцільно встановлювати пропорційну ставку прибуткового податку. В цьому випадку соціальна нерівність пом'якшується наданням пільг з оподаткування зарплати, яка є основним видом доходу, та застосуванням

податкової знижки. Задля оподаткування інших видів доходів населення необхідно створити базу даних та мати певний час для того, щоб утримання з цих видів доходів стали ефективним податковим важелем.

Не можна теоретично обґрунтувати ідеальну шкалу оподаткування доходів з точки зору інтересів держави. Суттєве значення в оцінці її справедливості мають національні, психологічні та культурні фактори. Можна лише обґрунтувати свої пропозиції і перевіряти їх на практиці.

На сьогодні у Верховну Раду подано два законопроекти щодо впровадження прогресивної шкали ставок ПДФО, від якої в нашій країні відмовилися в 2004 році заради боротьби з тіншовими зарплатами. Пропонується введення неоподаткованого мінімуму у вигляді мінімальної зарплати, а решту доходу оподатковувати за диференційними ставками від 15 до 27 % [5]. Також є пропозиція більш лаконічна: ввести прогресивну шкалу оподаткування ПДФО за ставками від 18 до 54 % [2].

Але ж потрібно розуміти, що ці новації неодмінно потягнуть за собою ускладнення адміністрування ПДФО та обов'язкове загальне декларування доходів і статків. Велика вірогідність того, що заможні верстви населення почнуть інтенсивніше ухилятися від податків, обсяг надходжень в бюджет знизиться, а основний податковий тягар ляже на середній клас.

У будь-якому випадку доходи бюджету збільшаться завдяки надходженням прибуткового податку, якщо рівень доходів та добробут населення країни будуть зростати.

Список літератури

1. Дубовик О.Ю. Податкова система: навч. посібник / За заг. ред. І.С. Волохової, О.Ю. Дубовик. Харків: Видавництво «Діса плюс», 2019. 402 с.
2. Проект Закону України від 30.01.2020 р. № 2758 «Про внесення змін до статті 167 Податкового кодексу України (щодо запровадження справедливої прогресивної шкали податку на доходи фізичних осіб)». URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67920.
3. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Cambridge, Massachusetts London, England, 2014. 816 p. URL: <https://dowbor.org/blog/wp-content/uploads/2014/06/14Thomas-Piketty.pdf>.
4. Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua>.
5. Проект Закону України 17.02.2020 р. № 3076 «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо звільнення від оподаткування податком на доходи фізичних осіб та військовим збором окремих доходів та запровадження справедливої прогресивної шкали податку на доходи фізичних осіб)». URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68160.

Жабинець О.Й.

*к. е. н., доцент, старший науковий співробітник відділу просторового розвитку,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»
м. Львів, Україна*

СЕКТОР СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

Серед різноманітності видів комерційних послуг, які активно розвиваються сьогодні в Україні, важливе місце займають послуги страхування, перестрахування та недержавного пенсійного забезпечення (класифікація за КВЕД ДК 009:2010) (далі – страхові послуги), потенціал яких до сьогоднішнього дня не використовується в повній мірі. Зазначена проблема особливо гостро актуалізується сьогодні – в умовах соціально-економічної нестабільності та зростаючих ризиків функціонування національної економіки та економіки окремих регіонів України. Проаналізувавши питому вагу послуг страхування та недержавного пенсійного забезпечення в загальному обсязі наданих фінансових послуг в Україні та її регіонах протягом 2013-2018 рр. (табл. 1), можемо констатувати наступне:

- середня частка страхових послуг в загальному обсязі наданих фінансових послуг в Україні складала 28,78% (із максимальним значенням 37,74% у 2017 р.), тобто майже третину від усіх наданих фінансових послуг;
- в розрізі регіонів України лідером за показником середньої частки наданих страхових послуг протягом аналізованого періоду (70,64%) є Полтавська область, хоча протягом 2015-2017 рр. спостерігаємо суттєве зниження в даному регіоні України питомої ваги послуг зі страхування, а у 2018 р. взагалі інформація для розрахунку уже була закрита з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації;
- суттєве зростання частки наданих послуг зі страхування в загальній величині наданих фінансових послуг в регіоні протягом аналізованого періоду демонструє Донецька область із максимальним значенням частки у 2017 р. більше 95%;
- найбільше (майже на третину) зростання частки наданих послуг зі страхування в загальній величині фінансових послуг протягом аналізованого періоду спостерігаємо у Запорізькій області; значне зниження частки (більш ніж на 60 в. п.) – в Одеській області.

Таблиця 1. Частка страхування та НПЗ в загальному обсязі наданих фінансових послуг за регіонами України, %

Регіон	Роки						Середня частка за 2013-2018 рр.	Зміна частки за період 2013-2018 рр., в. п.
	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
Україна	22,12	26,53	22,97	33,88	37,74	29,43	28,78	7,31
Дніпропетровська область	4,89	12,84	5,43	36,20	24,30	19,63	17,22	14,74
Донецька область	9,30	12,60	42,30	49,22	95,63	р/н	41,81	р/н
Запорізька область	20,73	13,44	29,32	38,67	р/н	49,09	30,25	28,36
Львівська область	35,44	26,56	9,35	13,97	р/н	5,66	18,20	-29,78
Одеська область	76,82	62,55	37,10	25,44	13,72	16,34	38,66	-60,48
Полтавська область	83,85	91,70	86,46	53,47	37,74	р/н	70,64	р/н
Харківська область	3,02	14,50	2,24	2,37	р/н	3,60	5,14	0,58
м. Київ	35,76	30,74	28,08	36,66	42,52	30,56	34,06	-5,2

Примітки: р/н – розрахунок неможливий у зв'язку з відсутністю інформації внаслідок її конфіденційності відповідно до Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації. Роки, за якими частка не розраховувалась, у розрахунку середньої частки не враховувались.

Джерело: розраховано та складено за [1]

Порівнюючи середню частку послуг зі страхування та недержавного пенсійного забезпечення із середнім значенням обсягу даних послуг у розрахунку на 1 особу в розрізі регіонів України (рис. 1) бачимо, що за першим показником лідерами є Полтавська, Донецька та Одеська області України.

За обсягами послуг на 1 особу беззаперечним лідером є м. Київ із середнім показником 6 118 грн. на одну особу, що більш ніж в 12 разів перевищує середньо українське значення. Серед регіонів України лідером за обсягами наданих страхових послуг на 1 особу є Дніпропетровська область із середнім показником за аналізований період 266 грн., аутсайдером – Львівська обл. із показником 21 грн., що майже в 25 разів менше, ніж середнє значення по Україні в цілому.

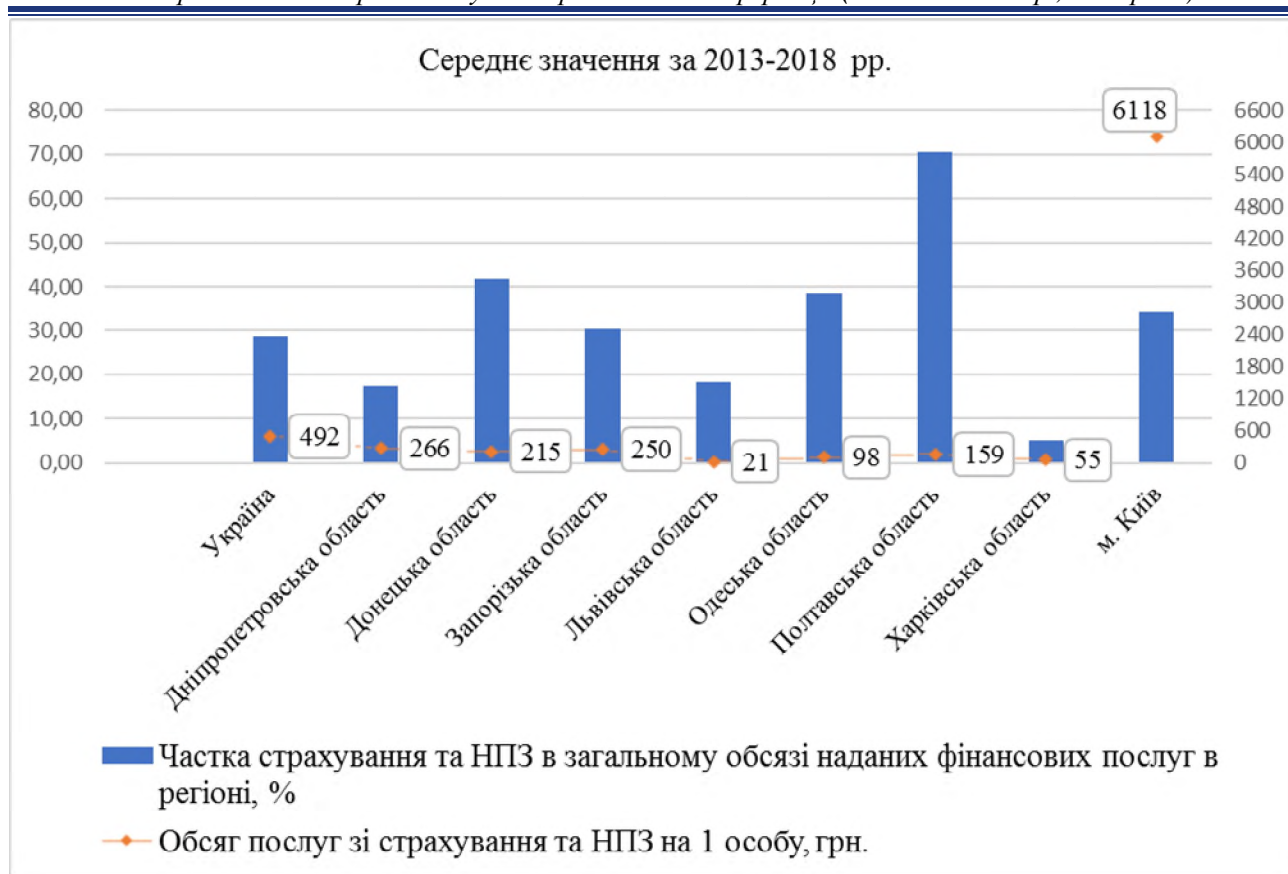


Рис. 1. Порівняння середньої частки послуг зі страхування в загальному обсязі наданих фінансових послуг та обсягу страхових послуг на 1 особу за регіонами України
 Джерело: розраховано та побудовано за [1]

Список літератури

1. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Ігнатишина В.М.

студентка,

Науковий керівник: **Клепанчук О.Ю.**, к. е. н., доцент,

доцент кафедри фінансового менеджменту,

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Грошово-кредитний ринок України є основною складовою фінансового ринку. Розвинений та ефективно функціонуючий грошово-кредитний ринок має величезний вплив на економічну стабільність будь-якої країни. Перш за все на ньому формується попит та пропозиція грошей держави, визначаються відсоткові ставки кредитів та депозитів, встановлюється структура грошових агрегатів тощо, тому це зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення дослідження.

Одним із важливих показників грошово-кредитного ринку є обсяг золотовалютних резервів. Резерви можуть використовуватися для здійснення міжнародних розрахунків і платежів, покриття дефіциту платіжного балансу, стабілізації курсу національної валюти на

міжнародних ринках та здійснення державної валютної політики. Розглянемо офіційні міжнародні резерви України за період 2011-2020 роки.

Таблиця 1. Офіційні міжнародні резерви України з 2011 по 2020 рр. (млн. дол. США)

на 31.12.2011	31 794,61
на 31.12.2012	24 546,19
на 31.12.2013	20 415,71
на 31.12.2014	7 533,33
на 31.12.2015	13 299,99
на 31.12.2016	15 539,33
на 31.12.2017	18 808,45
на 31.12.2018	20 820,43
на 31.12.2019	25 302,16
на 29.02.2020	27 042,41

Джерело: [1]

Оцінивши найактуальніші дані, ми бачимо, що золотовалютні резерви мають тенденцію до зростання. Станом на 29 лютого 2020 офіційні резервні активи України становили 27 042,41 млн. доларів США, при цьому монетарне золото (якщо включати золоті депозити та золото в свопах) – лише 1340,0 млн. доларів (4,96% від загального обсягу резервів). Левову ж частку міжнародних резервів України складають активи в конвертованих валютах (цінні папери, валюта і депозити).

За весь 2019 рік міжнародні резерви зросли з 20,82 мільярда доларів до 25,3 мільярда доларів, тобто на 4,48 мільярда доларів США (в еквіваленті). Такий обсяг резервів сягнув семирічного максимуму – востаннє більший від вищезазначеного обсяг було зафіксовано ще у грудні 2012 року. Збільшити міжнародні резерви загалом на 4,5 млрд дол. США за 2019 рік Національному банку вдалося завдяки збереженню сприятливої ситуації на валютному ринку, великим надходженням від експорту рекордного врожаю, а також підвищенню попиту іноземців на гривневі облігації внутрішньої державної позики [2].

Стосовно облікової ставки, то вона є найнижчою серед відсоткових ставок НБУ, і є базовим індикатором для оцінки вартості грошових коштів. Станом на 13.03.2020 р. в Україні облікова ставка становить 10 %. У 2019 році облікова ставка коливалась в межах від 13 % до 18 %.

Наразі у світі прогресує пандемія вірусу Covid-19, яка, на жаль, зачіпає і Україну. Тому дослідимо, як поширення вірусу впливає на грошово-кредитний ринок України.

Вчені зазначали, що поширення світом коронавірусу має обмежений і нейтральний вплив на економіку України в лютому і на початку березня 2020 року. Проте зараз ми маємо зовсім інший результат. Не зважаючи на це, ситуація на грошово-кредитному ринку залишається більш-менш стабільною, і банківська система має достатньо високий рівень ліквідності в порівнянні з 2008 чи 2014 роком. Гривнева ліквідність наразі становить близько 230 млрд грн, валютна ліквідність – понад 8 млрд доларів США. Таким чином, банки мають достатньо ресурсів для безперебійної діяльності навіть в умовах погіршення настроїв населення та бізнесу під впливом негативних новин зі світових ринків. Водночас Національний банк готовий підтримати банківський ринок ліквідністю за потреби [3].

Попит, який склався на ринку грошей, представляє собою обсяг грошової маси, який в свою чергу розраховується за агрегатним методом. Протягом 2019-2020 рр. структура грошових агрегатів піддавалась коливанням. Станом на початок березня 2020 року в порівнянні з березнем 2019 року питома вага агрегату М1 у загальній сумі М3 виросла приблизно на 3% при незначних змінах М0 та М2, що може бути спричинено збільшенням довіри до банків в Україні чи зменшенням відсоткової ставки по кредитах. Враховуючи пандемію коронавірусу та тотальний карантин на території всієї держави, цей показник буде

різко падати. Збільшиться також рівень безготівкових операцій. В період карантину уряд України заборонив банкам нараховувати штрафи за невчасні виплати по кредитах, а також дозволив не виплачувати іпотеку, що приносить комерційним банкам немалі збитки. Щоб покрити їх банки можуть встановлювати високі відсоткові ставки в майбутньому, що знову ж буде мати великий вплив на економіку, а особливо на малий та середній бізнес.

Аналітики з Goldman Sachs Group Inc. зазначають, що у наступні три роки (до 2023 року включно) європейські банки втратять мільярди євро через наслідки від коронавірусу, в тому числі й українські банки. Банки також стикаються з перспективою скорочення своєї маржі через скорочення ставок [4].

Отже, через пандемію Covid-19 у світі та Україні значно погіршився стан реальної економіки. Це відобразилося і на грошово-кредитному ринку України. І хоч політики зазначають, що ситуація на ньому залишається стабільною, та статистика показує, що через поширення коронавірусу в Україні грошово-банківська система уже скоро понесе великі втрати.

Тому для забезпечення ефективного функціонування грошово-кредитного ринку України необхідно дотриматися наступних заходів:

- запровадити стимулюючу політику держави; створити сприятливий бізнес-клімату; зменшити енергозалежність економіки, розвивати державні підприємства на інноваційній основі;
- підвищити рівень довіри до банку та збільшити депозитну активність;
- удосконалити чинне законодавство.

Саме підвищення ефективності функціонування грошово-кредитного ринку сприятиме сталому розвитку реального сектору економіки країни.

Список літератури

1. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets/2020/>.
2. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/u-2019-rotsi-mijnarodni-rezervi-ukrayini-zrosli-do-semirichnogo-maksimumu>.
3. Вісник офіційно про податки. Офіційне видання державної фіскальної служби України. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100016804-nbu-situatsiya-na-groshovo-kreditnomu-rinku-zalishayetsya-stabilnoyu>.
4. НБУ: ситуація на українському валютному ринку залежить від психологічного фактору коронавірусу. URL: https://dt.ua/ECONOMICS/nbu-situaciya-na-ukrayinskomu-valyutnomu-rinku-zalezhit-vid-psihologichnogo-faktoru-koronavirusu-341140_.html.

Капелюшна Т.В.

*к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Державний університет телекомунікацій
м. Київ, Україна*

ПОДАТКОВІ НОВАЦІЇ В УМОВАХ СЬОГОДНІШНЬОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

На сьогодні стан, у якому опинилися більшість країн на тлі епідеміологічної ситуації характеризується невизначеністю подальшого економічного розвитку. Взагалі невизначеність характеризується: недосконалістю законодавства; нестабільністю політичної, економічної, соціальної ситуації; неповнотою або неточністю наданої щодо проблеми інформації; невизначеністю цілей, інтересів та поведінки учасників державно-управлінських відносин; зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних ризиків, які супроводжують вирішення проблеми; техногенними, стихійними лихами тощо [1, с. 474]. Ймовірно, що наслідками невизначеності будуть для економік світу комплексом більшості перерахованих вище факторів. Звісно ж, відбувається постійний пошук варіантів виходу із ймовірних станів розвитку економіки, які різняться від запланованих за рахунок загроз, що виникли. В нашій

країні розробляються варіанти заходів щодо зменшення негативних проявів ситуації, що склалася. Зокрема, розуміючи роль та значення підприємств як основної ланки економіки, за рахунок якої забезпечується основна частина доходної частини бюджету (так, на 2020 рік передбачається отримання доходів у розмірі 975833650,3 тис. грн., з них – 781131277,2 тис. грн.- податкові надходження) [2], пропонується низка податкових змін для підтримки діяльності функціонуючих господарюючих суб'єктів, зокрема розроблений проект Закону №3275 передбачав внесення змін до Податкового кодексу України, який було схвалено та підписано 2 квітні 2020 року [3; 4].

Основними змінами, внесеними до Податкового кодексу України є наступні:

- статтею. 291.4. передбачається збільшення обсягів доходів, отриманих фізичними особами підприємцями для можливості залишитися в межах обраних груп платників податків (перша група - з 300 тис. грн. до 1 млн. грн., друга - з 1,5 млн. грн. до 5 млн. грн., третя – з 5 млн. грн. до 7 млн. грн.);

- звільняються від сплати податку на додану вартість, починаючи з 17 березня 2020 року впродовж дії карантину, операції з ввезення на митну територію України та/або операції з постачання на митній території України товарів (в тому числі лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання), спрямованих на усунення виникнення та поширення епідемії;

- фінансовий результат оподаткування для закладів охорони здоров'я державної/комунальної власності, особи, що є платниками податку на прибуток, зменшується на суму доходів, отриманих за рахунок надання медичної допомоги хворим, надання лікарських засобів, дезінфікуючих засобів та антисептиків, медичного обладнання (перелік визначений Кабінетом Міністрів України) для протидії поширення хвороби;

- за мають право на податкову знижку сплати податку на доходи фізичних осіб громадські об'єднання та благодійні організації та (або) центральні органи виконавчої влади, які реалізують державну політику у сфері санітарного та епідеміологічного благополуччя;

- впродовж березня не стягуватиметься земельний податок та орендна плата за земельні ділянки державної та комунальної власності та земельні ділянки, що перебувають у власності юридичних і фізичних осіб та використовується ними у господарській діяльності (відтерміновано сплату податку до 30 червня 2020 року);

- об'єкти нежитлової нерухомості, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб не є об'єктом оподаткування впродовж березня місяця;

- з березня по травень місяць включно за несвоєчасну або неповну сплату єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та подання звітності до податкових органів не будуть застосовуватись штрафні санкції та не нараховується пеня;

- на період, що закінчується останнім числом місяця, в якому завершується дія карантину, звільняються від сплати ввізного мита товари (в тому числі лікарські засоби, медичні вироби, медичне обладнання), необхідні для виконання заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій коронавірусної хвороби, перелік яких визначено Кабінетом Міністрів України.

Зміни, внесені до Податкового кодексу - позитивні, стосуються переважно медичних товарів, що є правильним і безперечно першочерговим, але потрібно більш детально розглянути питання роботи ще й бізнесових структур, оскільки є вірогідність значного скорочення поповнення бюджету за рахунок недоотримання підприємствами прибутку у й, відповідно, зменшення ними обсягів сплати податку на прибуток.

Список літератури

1. Сурмін Ю.П., Бакуменко В.Д., Михненко А.М. Енциклопедичний словник з державного управління. К. : НАДУ, 2010. 820 с.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» № 553-IX від 18.04.2020 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/553-20>.
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням

коронавірусної хвороби (COVID-19) № 540-IX, від 30.03.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20#n321>.

4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-IX>.

Карлюка Д.О.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

Гром Т.А.

*студентка кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕМІСІЙНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у 2017 році - 353,68 млрд. грн., у 2018 році – 60,32 млрд. грн., а у 2019 році становив 112,68 млрд. грн., що більше на 52,3 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2018 року та менше на 241,0 млрд. грн. у порівнянні з 2017 роком. Динаміка загального обсягу відображена на рис. 1 [1].

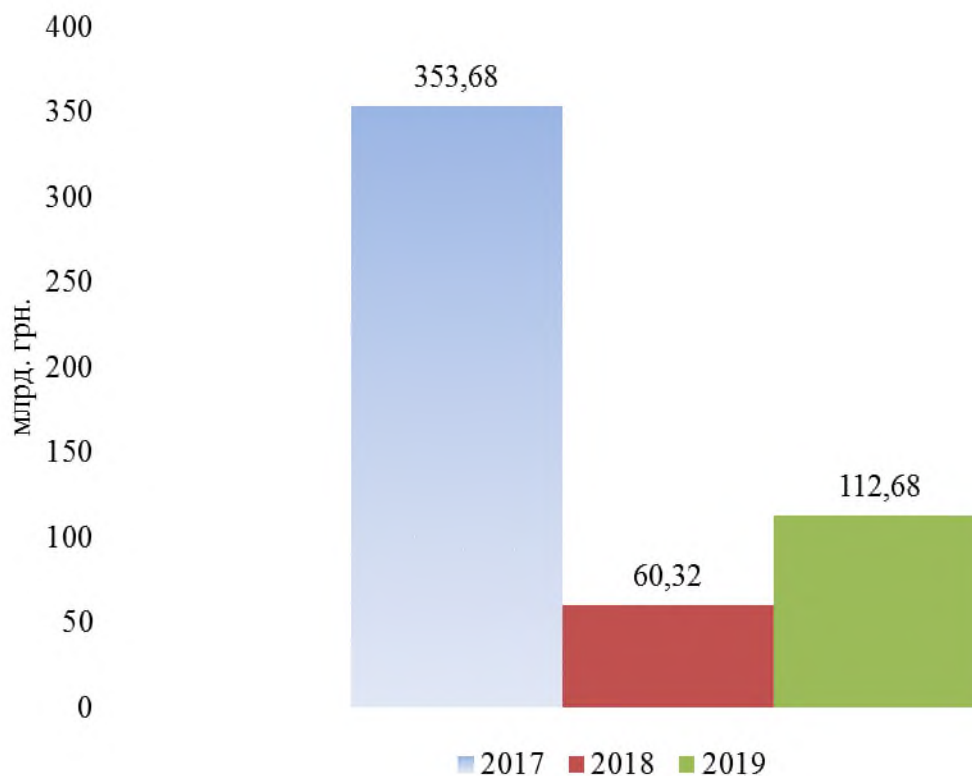


Рис. 1. Динаміка загального обсягу випусків емісійних цінних паперів за 2017-2019 роки, млрд. грн.

В таблиці 1 наведено обсяг та кількість випусків акцій зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку за 2017- 2019 роки [1].

Протягом січня-грудня 2019 року Комісією зареєстровано 78 випусків акцій на суму 63,5 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2018 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 41,3 млрд. грн.

Таблиця 1. Обсяг та кількість випусків акцій за 2017-2018 роки по місяцям

Період	2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	Обсяг, млрд. грн.	Кількість, шт.	Обсяг, млрд. грн.	Кількість, шт.	Обсяг, млрд. грн.	Кількість, шт.
Січень	2,3	14	0,3	11	0,5	7
Лютий	6,7	10	0,2	6	0,2	3
Березень	10,3	5	0,02	1	0,02	2
Квітень	7,1	8	0,1	4	0,05	2
Травень	1,1	11	33,2	8	1,0	6
Червень	16,2	20	8,5	18	1,3	12
Липень	23,6	14	1,1	14	1,9	9
Серпень	1,7	8	0,1	5	37,8	8
Вересень	230,3	8	0,4	3	1,3	7
Жовтень	0,07	3	3,1	6	18,4	11
Листопад	3,4	11	0,5	6	0,2	6
Грудень	22,2	6	4,8	11	0,8	5
Усього	324,8	118	22,3	93	63,5	78

Динаміка кількості та обсягів випуску акцій відображена на рис. 2 [1].

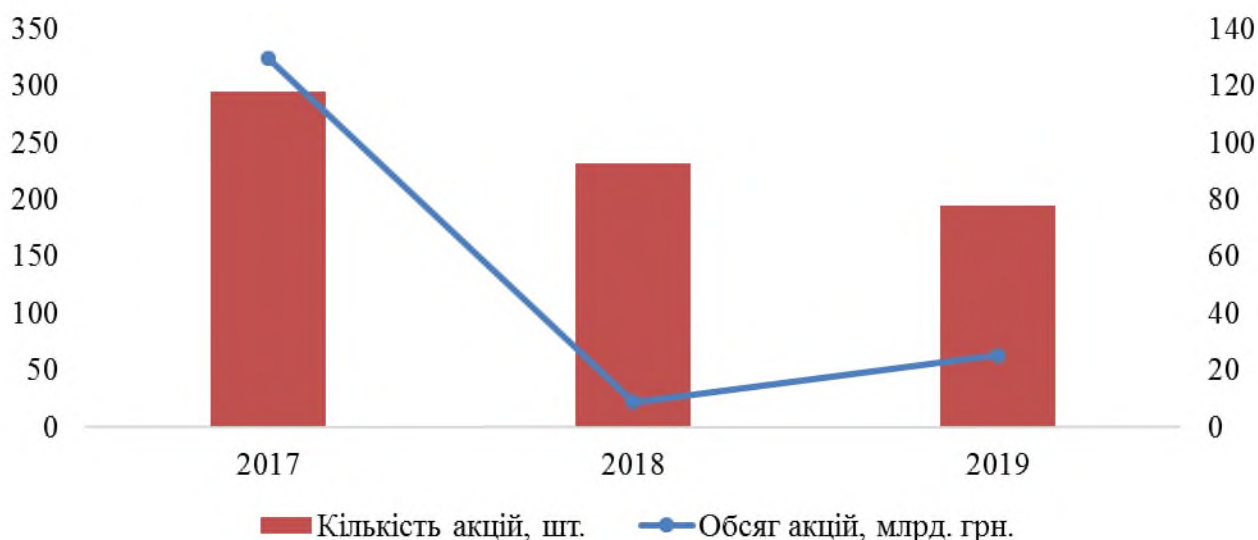


Рис. 2. Динаміка обсягу та кількості випуску акцій за 2017-2019 роки

Аналізуючи рис. 2 можемо дійти висновку, що обсяг випуску акцій у 2017 році становив 324,8 млрд. грн., у 2018 році – 22,3 млрд. грн, а у 2019 році – 63,5 млрд. грн. З чого слідує, що у 2019 році в порівнянні з 2018 роком обсяг акцій зріс на 41,2 млрд. грн, але в порівнянні з 2017 роком обсяг випуску акцій зменшився на 261,3 млрд. грн.

На рис. 3 наведена динаміка обсягу та кількості випуску акцій 2019 рік по місяцям [1].

З рис. 3 бачимо, що найбільша кількість випуску акцій була у червні 2019 року – 12 шт., в той час як найбільший обсяг випуску становив у серпні 2019 року – 37,8 млрд. грн.

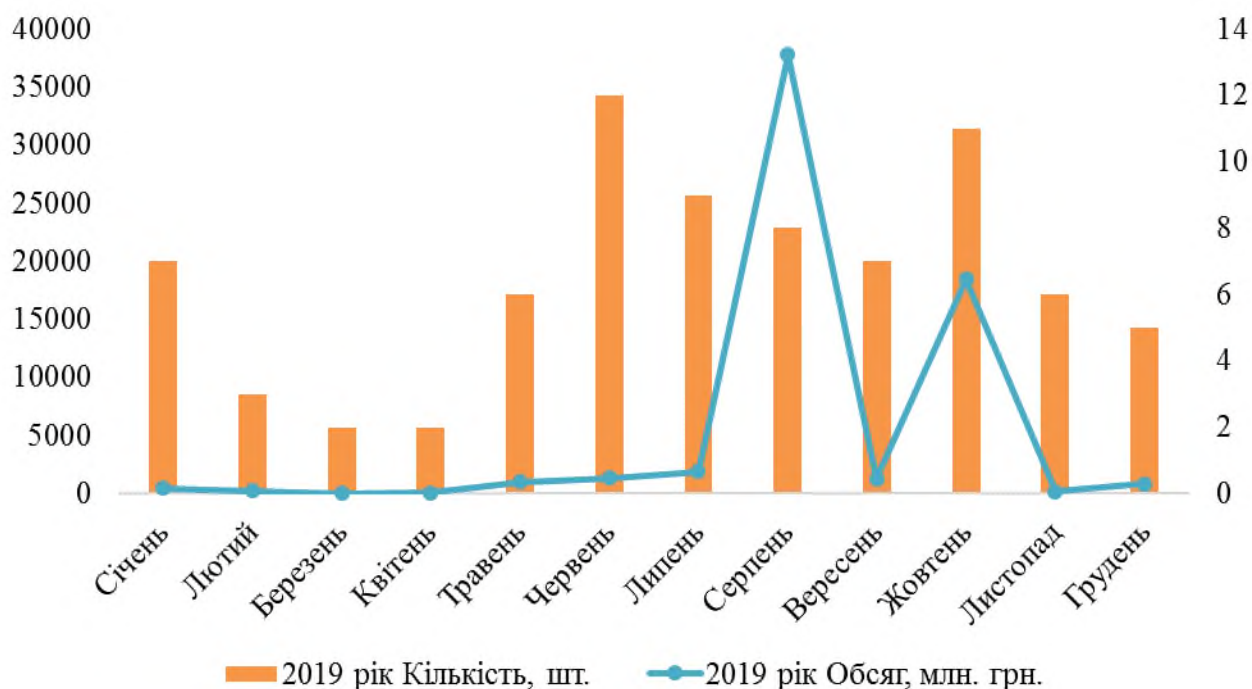


Рис. 3. Динаміка обсягу та кількості випуску акцій 2019 рік по місяцям

Список літератури

1. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку: URL: <https://www.nssmc.gov.ua/>. (дата звернення: 26.04.2020).

Ковалева Н.П.

старший преподаватель,

*Учреждение образования «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»
 г. Гомель, Республика Беларусь*

СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ: СРАВНЕНИЕ С ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ

Одной из обязанностей нанимателя при организации труда работников является обеспечивать на каждом рабочем месте условия труда, соответствующие требованиям по охране труда, соблюдать установленные нормативными правовыми актами требования по охране труда, а также принимать необходимые меры, обеспечивающие сохранение жизни, здоровья и работоспособности работников в процессе трудовой деятельности. Соответственно страхование работников от несчастных случаев на производстве является одним из способов выполнения нанимателем своих обязанностей и защитой интересов работников в связи с утратой ими здоровья, профессиональной трудоспособности вследствие несчастных случаев на производстве. Данный вид страхования в соответствии с законодательством Республики Беларусь, является одним из видов обязательного страхования, в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года №530 «О страховой деятельности».

В классификации видов страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний относится традиционно к личному страхованию, предусматривающему обязанность страховщика произвести страховые выплаты застрахованному лицу при наступлении страхового случая. Как показывает практика, в большинстве случаев страховщики ограничивают свою ответственность только несчастными

случаями, оставляя риск заболеваний в компетенции медицинского страхования или страхования жизни.

По мнению Грищенко Н. Б., страхование от несчастных случаев является наиболее распространенным видом страхования во всех странах мира и представляет собой защиту материальных интересов человека, связанных с утратой трудоспособности или смертью вследствие несчастного случая и, соответственно его следует относить к иным видам страхования, чем страхование жизни [1, с. 89]. С позиции Федоровой Т. А., страхование от несчастных случаев на производстве следует рассматривать как вид личного страхования, предназначенный для возмещения ущерба, вызванного потерей здоровья или смертью застрахованного лица [2, с. 370]. Следовательно, страхование от несчастных случаев на производстве является традиционным видом личного страхования, обеспечивающим застрахованным лицам комплексную защиту от последствий наступления нетрудоспособности или смерти, произошедших в результате непредвиденных (случайных) событий.

Законодательство Республики Беларусь не закрепляет понятия «обязательного страхования от несчастных случаев на производстве», но дает дефиницию «несчастного случая на производстве» как «событие, в результате которого застрахованный при исполнении им трудовых обязанностей, выполнении работы по заданию страхователя и в других определенных законодательством случаях как на территории страхователя, так и в ином месте, в котором застрахованный находился в связи с работой или совершал действия в интересах страхователя, либо во время следования на транспорте, предоставленном страхователем, к месту работы или с работы получил телесные повреждения (травмы), в том числе нанесенные другим лицом, тепловой удар, ожог, обморожение, утопление, поражение электрическим током, молнией, излучением, укусы и иные телесные повреждения (травмы), нанесенные животными, насекомыми, другими представителями флоры и фауны, повреждения вследствие взрывов, аварий, разрушения зданий, сооружений и конструкций, стихийных бедствий (землетрясения, оползни, наводнения, ураганы, пожары и другое) и других чрезвычайных обстоятельств, отравление, вызванное воздействием вредного производственного фактора, не присутствующего в трудовом процессе застрахованного, и иное повреждение здоровья, повлекшее необходимость перевода застрахованного на другую работу, временную (не менее одного дня) или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности либо его смерть» [3, п. 271].

Согласно статьи 3 Модельного закона от 15 июня 1998 г. «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» несчастный случай на производстве это событие, в результате которого застрахованный получил увечье или иное повреждение здоровья при исполнении им обязанностей по трудовому договору (контракту) и в иных установленных законодательством случаях как на территории страхователя, так и за ее пределами либо во время следования к месту работы или возвращения с места работы на транспорте, предоставленном страхователем, повлекшее необходимость перевода застрахованного на другую работу, временную или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности либо его смерть.

В отличие от Республики Беларусь, в Республике Казахстан понятие «страхование от несчастного случая представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих осуществление страховой выплаты в фиксированной сумме и (или) в размере частичной или полной компенсации расходов застрахованного в случаях смерти, утраты (полной или частичной) трудоспособности (общей или профессиональной) или иного причинения вреда здоровью застрахованного в результате несчастного случая, профессионального заболевания» [4, ст. 7]. При этом под несчастным случаем понимается наступившее вопреки воле человека внезапное, кратковременное событие (происшествие) в результате внешнего механического, электрического, химического или термического воздействия на организм застрахованного, повлекшее за собой вред здоровью, увечье либо смерть. В соответствии с

Законом Республики Казахстан от 7 февраля 2005 года № 30-III «Об обязательном страховании работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей» страхование работника от несчастных случаев - комплекс отношений по защите имущественных интересов работника, жизни и здоровью которого причинен вред при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей. В Республике Молдова страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний заключается в установлении специфических отношений, посредством которых обеспечивается социальная защита от следующих категорий профессионального риска: снижение трудоспособности, утрата трудоспособности, смерть вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания. Страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний является составной частью государственной системы обязательного социального страхования [5, ст. 2]. В Украине страхование от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, повлекших утрату трудоспособности относится к самостоятельному виду общеобязательного государственного социального страхования, с помощью которого осуществляется социальная защита, охрана жизни и здоровья граждан в процессе их трудовой деятельности [6].

Исследование законодательства других стран позволят сформулировать понятие «страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» следующим образом: «страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний – это комплекс общественных отношений, которые обеспечивают социальную и имущественную защищенность работника и иных лиц в случаях снижения либо утраты трудоспособности, смерти, полученных в результате несчастного случая или профессионального заболевания», соответственно закрепив его в пункте 271 Указа Президента Республики Беларусь № 530 от 25 августа 2006 г. «О страховой деятельности» для полноты понимания сущности данного вида страхования.

Сторонами обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний является страховщик, страхователь и застрахованные лица (работники).

Несмотря на достаточное большое количество страховых организаций в Республике Беларусь законодатель установил, что страховщиком по страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний является только Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах», в порядке сравнения можно отметить в Республике Молдова - Национальная касса социального страхования [5, ст. 2], в Республике Казахстан законодательством в качестве страховщика не закрепляется конкретное юридическое лицо, а лишь указывается, что таковым выступает юридическое лицо, получившее лицензию на право осуществления страховой деятельности в отрасли «страхование жизни» по классу аннуитетное страхование и данному виду обязательного страхования на территории Республики Казахстан [4], в Украине Фонд социального страхования Украины, некоммерческая самоуправляющаяся организация [6].

Страхователями в Республике Беларусь, как и большинстве зарубежных стран являются любые организации (включая иностранные), их обособленные подразделения, а также физические лица, которые в соответствии с законодательством предоставляют работу гражданам Республики Беларусь, иностранным гражданам, лицам без гражданства, проживающим в Республике Беларусь, или привлекают к работе таких граждан, или обеспечивают их деятельность [3, п. 271].

Если проводить анализ лиц, подлежащих обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве, то белорусское законодательство, регулирующее вопросы страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, содержит достаточно расширенный круг лиц.

На наш взгляд заслуживает внимания норма, закрепленная в Законе Украины от 23 сентября 1999 г №1105-XIV (в ред. от 18.03.2020) «Об общеобязательном государственном

социальном страховании» закрепляющая, что застрахованным лицом является ребенок, родившийся с инвалидностью вследствие несчастного случая (травмирования) на производстве или профессионального заболевания женщины во время беременности. Такой ребенок согласно медицинскому заключению получает помощь из Фонда социального страхования до 18 лет или до окончания обучения, но не более чем до достижения 23 лет [6, ст. 35].

Считаем это необходимой нормой законодательства любого социального государства, так как любой несчастный случай на производстве либо профессиональное заболевание (страховой случай) с беременной женщиной может, так или иначе, отразиться на здоровье или жизни ребенка. Следовательно, и в трудовой деятельности беременной женщины присутствует профессиональный риск для репродуктивного здоровья – это вероятность причинения ущерба репродуктивной функции работника, мужчины или женщины, а также развитию внутриутробного плода и здоровью новорожденного в связи с кормлением его грудью в период исполнения трудовых обязанностей.

В связи с этим считаем целесообразным абзац 20 п. 271 Указа Президента Республики Беларусь №530 от 25 августа 2006 г. «О страховой деятельности» «члены семьи» после слов «дети...» дополнить «в том числе рожденные инвалидами» и соответственно дополнить главу 16 пунктом 291-1 следующего содержания; «Если вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания женщины в период беременности, родившийся ребенок признается инвалидом, то такой ребенок согласно медицинскому заключению считается застрахованным лицом и имеет право на получение страховой выплаты по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний до 18 лет (обучающиеся до окончания обучения, но не более чем до достижения 23 лет)».

Таким образом, страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний представляет собой комплекс общественных отношений, которые обеспечивают социальную и имущественную защищенность работника в случаях снижения (утраты) трудоспособности, смерти, полученных в результате несчастного случая или профессионального заболевания. В свою очередь, страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний можно определить как часть социальной программы защиты населения, в соответствии с которой страховые отношения возникают в силу законодательства и тем самым обеспечивают финансовую защищенность застрахованных (физических лиц) в связи с утратой ими здоровья, профессиональной трудоспособности либо в случае смерти, вследствие несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. При этом является актуальным совершенствование законодательства по отдельным вопросам данного вида обязательного страхования.

Список литературы

1. Грищенко Н.В. Основы страховой деятельности: учебное пособие. Барнаул: Издательство Алт. Ун-та, 2001. 247 с.
2. Федорова Т.А. Страхование: учебник; под ред. Т.А. Федоровой. 3-е изд. М.: Магистр, 2009. 1006 с.
3. О страховой деятельности: указ Президента Республики Беларусь, 25 авг. 2006 г. № 530. *Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь*. 2006. № 143. 1/7866.
4. О страховой деятельности: Закон Республики Казахстан, 18 дек. 2000 г. № 126-ІІ (с изм. и доп.). *Ведомости Парламента Республики Казахстан*. 2000. № 22. Ст. 406.
5. О страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: Закон Молдовы № 756, 24 декабря 1999 г. *Официальный монитор Республики Молдова*. 2000. № 31. 33. Ст.192.
6. Об общеобязательном государственном социальном страховании: Закон Украины, 23 сент. 1999 г. № 1105-ХІV (в ред. 18.03.2020). *Официальный вестник Украины*. 2020. № 26. Ст. 958.

Коваленко В.В.

*д. е. н., професор, професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

МАКРОПРУДЕНЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Світова фінансова криза довела неспроможність традиційного регулювання передбачити і подолати глобальне нарощування фінансових дисбалансів, що призводять до негативних макроекономічних наслідків. Саме це викликало необхідність виходу більшості країн за межі мікропруденційного регулювання і розробки більш системного підходу, що забезпечує фінансову стабільність економіки країни в цілому. Цей комплексний підхід набув назви макропруденційної політики.

Взаємопов'язаність фінансових інститутів і ринків створює підґрунтя для трансмісії ризиків і поширення системного зараження, змінюючи фокус нагляду з мікропруденційного на макропруденційний. Разом з тим велика різниця між макропруденційною політикою і пруденційним наглядом полягає в тому, що пруденційний нагляд розглядає ризики фінансової системи як екзогенні фактори, тоді як макропруденційна політика сприймає їх як ендогенні фактори, виникнення яких обумовлено внутрішніми властивостями фінансової системи. Зміни у світовій фінансовій системі істотно впливають на всі її складові, в тому числі на банки, які, в свою чергу, все більше стають уразливими дії екзогенних загроз і ендогенних шоків. Діюча система управління фінансовими ризиками, не в змозі забезпечити керовану волатильність ринку, а, отже, і відносну стабільність функціонування в ньому фінансових інститутів. Саме тому, дослідження питання макропруденційного регулювання набуває особливого значення, обумовлює актуальність даної теми та необхідність проведення досліджень з метою подальшого розвитку зазначеної проблематики.

Результати проведеного дослідження тенденцій розвитку регуляторно-наглядових систем дозволяють зробити висновок, що вибір інституційної структури системи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових установ визначається соціально-економічними чинниками, що склалися в державі. Однак в процесі такого вибору необхідно знайти компроміси при визначенні органу, відповідального за реалізацію повноважень, а саме:

- допуск фінансових установ до діяльності на ринках фінансових послуг та забезпечення нагляду за цією діяльністю;
- мікропруденційний нагляд;
- захист споживачів фінансових послуг та інвесторів;
- макропруденційний нагляд і забезпечення фінансової стабільності;
- рішення проблем з фінансовими установами і виведення їх з ринку.

Макропруденційна політика призначена для моніторингу факторів, що викликають пряме і непряме вплив на фінансову стабільність, визначення факторів уразливості банківської системи по відношенню до системних ризиків, ранньої діагностики системної нестабільності у фінансовій сфері економіки. Саме завдяки впровадженню і вдосконаленню системи забезпечення фінансової стабільності, одним з елементів якої є макропруденційне регулювання, центральні банки провідних країн світу в цілому гідно вийшли з фінансової кризи і зменшили збитки від неї [1].

Вчені розглядають її з позиції прогнозування і нейтралізації системних ризиків, ослаблення проциклічності економіки і забезпечення фінансової стабільності фінансового сектора. Основні складові макропруденційної політики полягають в наступному:

1. Макропруденційна політика – це комплекс цілеспрямованих дій на усунення або обмеження системних ризиків, щоб запобігти кризам або зменшити втрати від них;

ослаблення проциклічності фінансової системи і обмеження ендогенної схильності фінансової системи до накопичення дисбалансів і забезпечення її фінансової стабільності;

2. Цілі: кінцева мета: фінансова стабільність за рахунок стійкості фінансової системи та недопущення накопичення системних ризиків; проміжні цілі: не допущення надмірного зростання кредитування, накопичення дефіциту ліквідності; обмеження концентрації ризиків; обмеження впливу викривлених стимулів; підвищення стійкості фінансової інфраструктури;

3. Принципи: незалежність, прозорість, превентивний підхід, раціональна гнучкість, координація, пропорційність, уникнення регуляторного арбітражу, облік національних особливостей;

4. Завдання: стійкість фінансової системи до агрегованих шоків; згладжування диспропорцій фінансового циклу; обмеження надмірних ризиків;

5. Об'єкти макропруденційної політики: взаємовідносини між фінансовими посередниками, ринками, інфраструктурою фінансового ринку, а також між фінансовим сектором і реальним сектором економіки;

6. Складові елементи макропруденційної політики:

Макропруденційне регулювання: постійний процес, в межах якого відбувається мінімізація масштабу системного ризику, викликаного настанням макро- і мікро- ризиків, що впливають на фінансовий ринок і на реальну економіку, що досягається шляхом узгодженості в діях, прийнятих регулятором, шляхом зниження проциклічності фінансової системи;

Макропруденційний аналіз призначений для моніторингу факторів, що викликають прямий або опосередкований вплив на фінансову стабільність, визначення факторів уразливості фінансового сектора по відношенню до системних ризиків, ранньої діагностики системної нестабільності [1; 2].

Будь-яка політика реалізується через певну систему інструментів. Для досягнення завдань макропруденційного регулювання використовується широкий перелік інструментів, які отримали назву «макропруденційні інструменти». Вони використовуються для попередження виникнення і поширення системних ризиків у фінансовому секторі з метою мінімізації втрат від порушень у наданні фінансових послуг. Застосування макропруденційних інструментів передбачає, що одні з них діють на постійній основі, а деякі з них – у залежності від розгортання фінансової циклу [3].

Центральні банки виконують важливу роль в зменшенні системних ризиків. Ефективне пом'якшення системного ризику вимагає від фінансової системи, зокрема від центральних банків, добре розвинутої аналітичної методології моніторингу системного ризику. Оцінка ефективності використання макропруденційних інструментів повинна проводитися на підставі визначення величини витрат на застосування таких інструментів, а також обліку побічних ефектів та наслідків. При цьому, кожна окрема держава приймає власне рішення, виходячи з консенсусу сформованих стратегій фінансової стабільності та монетарного регулювання. Вплив на економічне зростання має прояв через канал прийняття системного ризику. Фінансовий сектор становить підґрунтя кредитного та економічного циклів, надаючи тим самим вплив на результативність грошово-кредитної політики і економічне зростання.

Міжнародні стандарти Базельського комітету з банківського нагляду в більшій мірі спрямовані на регулювання банківського сегмента фінансового ринку. В даний час до основних документів, який регламентує системи міжнародного регулювання діяльності банків, можна віднести «Стандарти банківської діяльності», розроблені Базельським комітетом з банківського нагляду, заснованого при Банку міжнародних розрахунків і відомі як «Базельські угоди» («Basel I», «Basel II », « Basel II.5 » та « Basel III »).

На сьогоднішній день актуальним є застосування правил «Basel III». Вимоги стандарту «Basel III» є керівництвом для національних регуляторів щодо застосування інструментів макропруденційного регулювання. Національні регулятори мають право на

прийняття більш жорстких стандартів, ніж базельські мінімуми. Основні положення «Базель III» були завершені в кінці 2017 року. На сьогодні діють перехідні домовленості «Basel III» до 2027 року (табл. 1).

Таблиця 1. Перехідні домовленості «Basel III», 2017-2027 рр.

Покриття ризику	Статус переходу	Третя фаза Базеля III
Капітал	Мінімальні вимоги були повністю поетапно виконані до 2019 року: контрциклічні вимоги до капіталу, обмеження левериджу, динамічного підходу до резервування. Капітальні інструменти, які більше не кваліфікуються як непрофільний капітал першого рівня або другого рівня, були припинені з 2013 року. Остаточна реалізація вимог в 2021 році.	Початкова фаза Початкова фаза
Активи з урахуванням ризику	Реалізація капітальних вимог щодо інвестування у фонди та експозицію в центральних контрагентах, стандартизований підхід до кредитного ризику контрагента, переглянута структура послідовності сек'юритизації та ризику процентних ставок у банківській книзі та попередніх крупних експозицій, які є стабільно ефективними. Переглянутий стандартизований підхід до кредитного ризику, системи IRB, CVA, операційного і ринкового ризиків, які вступають в силу в 2022 році. Показник буде поступово введений в 2022 році, починаючи з 50 %, і він буде збільшуватися щорічно на п'ять процентних пунктів до 2026 року, остаточний рівень - 72,5 %, досягнутий в 2027 році	Початкова фаза Кінцева фаза
Ліквідність	Коефіцієнт чистого стабільного фондування і коефіцієнт покриття ліквідності повністю реалізовано в 2018 і 2019 роках.	Початкова фаза
Леверидж	Первинне введення експозиції в 2018 році. Переглянуте визначення експозиції і буфера G-SIB вступають в силу в 2022 році.	Кінцева фаза Початкова фаза

Джерело: складено автором за матеріалами [4]

Структура стандартів «Basel III» включає змінені вимоги до структури капіталу і ризику ліквідності. Слід зазначити, що сучасний стан світового банківського бізнесу свідчить про те, найбільший обсяг сформованого банківського капіталу спостерігається в Китаї.

«Базель III» збільшив обсяг капіталу, який банки повинні тримати, і встановив основне відношення капіталу першого порядку на рівні 27 %. Технічно крайній термін впровадження для «Basel III» був 2019 р., але недавні кризові події на світовому банківському ринку викликали необхідність у регулятора розробки ще більш суворих правил, які названі «Basel IV» [5]. Нова ідеологія передбачає, що в період фінансово-економічної кризи або його напередодні при наростанні невизначеності в економіці необхідно відмовитися від ідеології управління банківським капіталом і створення фінансових резервів для підтримки ліквідності, стійкості фінансових інститутів. Ці заходи не зможуть захистити банк від дефолту і від банкрутства.

В умовах кризи пруденційний нагляд також втрачає ефективність, так як порушення обов'язкових нормативів не пов'язані з низьким рівнем менеджменту або кримінальною

поведінкою керівництва фінансових інститутів. Виникнення нової ідеології пов'язане з гострою потребою банківської спільноти в рекомендаціях, застосування яких надавало б змоги сприяти подоланню негативних впливів наростаючої в умовах кризи агресивності зовнішнього середовища. Агресивність має прояв в інтенсивності зростання та різноманітності ризиків, здатних викликати катастрофічні для банківської діяльності наслідки. При цьому підтримка належної ефективності роботи фінансових інститутів залежить від можливості банківського менеджменту «прораховувати ризики», тобто здатності їх виявляти, прогнозувати і регулювати, та вміння регулятора оцінювати і регулювати рівень «апетиту до ризику», доцільність і ефективність заходів захисту від ризиків кожного фінансового інституту. Така ідеологія трансформувалася в нову парадигму ефективного управління банківською діяльністю, яку можна сформулювати як прийнятну сукупність трьох посилів: ризик; управління ризиком; ризик-орієнтований нагляд.

Таким чином, сучасні фінансові відносини характеризуються посиленням інтеграції моделей регулювання і пруденційного нагляду, формуванням оптимального балансу між стабільністю фінансової системи і підтриманням справедливої конкуренції між її учасниками. Ступінь інтеграції зазначених моделей багато в чому зумовлюється рівнем розвитку економіки і фінансової системи, а також ефективністю державного управління. Стратегія макропруденційного регулювання повинна передбачати досягнення результату впливу суб'єктів фінансового ринку на економіку в цілому з позиції забезпечення стабільного поступового економічного зростання. Особлива увага в стратегії має бути приділена оцінці якості управління ризиками та модернізації моделі оцінки фінансової стійкості з урахуванням уроків глобальної фінансової кризи.

Також слід звернути увагу на те, що стратегія макропруденційного регулювання повинна корегуватися в залежності від характеру економіки і рівня фінансового розвитку країни; обліку кількісних обмежень, властивих макропруденційним інструментам і їх відносної ефективності; важливості врахування валютного курсу в підтримці фінансової стабільності; узгодження питання системної уразливості, яка викликана непрозорою діяльністю олігархічного банкінгу, кредитуванням пов'язаних осіб та Офшорингу.

Новітній підхід до розробки рекомендацій для банківського співтовариства з проблем ефективного управління банківською діяльністю повинен бути заснований на новій парадигмі – «ризик, управління ризиками і ризик-орієнтований нагляд».

Особливу увагу слід звернути на неконтрольований розвиток Фінтех-компаній і Фінтех-стартапів, що створюють ситуацію посилення ризиків, які викликають фінансову нестабільність фінансових ринків. Ця проблема повинна бути врегульована в межах прийнятої кожною окремою країною стратегії макропруденційного регулювання.

Список літератури

1. Коваленко В.В. Макропруденційна політика в контексті формування нової парадигми банківського регулювання та нагляду. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова*. 2014. Вип. 19. С. 109-113.
2. Kenç, Turalay. Macroprudential regulation: history, theory and policy. *Bank for International Settlements*. 2016. Vol. 86. P. 1-15.
3. Козюк В. Поширення макропруденційного регулювання та орієнтирів макропруденційної політики НБУ. *Журнал європейської економіки*. 2018. Вип. 17. Ч. 2 (65). С. 185-207.
4. Implementation of Basel III – Executive Summary Transitional arrangements and the RCAP process. (2019). Financial Stability Institute. Retrieved 20.03.2020 of from https://www.bis.org/fsi/fsisummaries/imp_basel3.pdf.
5. Basel IV – Emerging from the mist. (2018). KPMG. 18 May. Retrieved 20.03.2020 of from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/05/basel-4-piecing-the-jigsaw-together.pdf>.

Корват О.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри банківської справи і фінансових послуг,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

СТРАХОВА КООПЕРАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ

Стратегічне бачення розвитку страхового ринку України до 2025 року, представлене Національним банком у Білій книзі «Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні», передбачає «формування платоспроможного, стійкого, конкурентного ринку страхування з належним захистом прав споживачів страхових послуг» [1, с. 4]. З цією метою Національним банком розробляється нова модель регулювання з удосконаленими вимогами до «ліцензування, оцінки платоспроможності та ліквідності, корпоративного управління та системи управління ризиками, застосування ризик-орієнтованого пруденційного нагляду, нагляду за ринковою поведінкою, а також визначення процедури реорганізації, відновлення діяльності та виведення компаній з ринку» [1, с. 5].

Натепер на страховому ринку України функціонують лише комерційні страхові компанії, які мають на меті отримання прибутку. Проте у світовій практиці існує інша форма страхового захисту – взаємне страхування, що є кооперацією страхувальників з формування та використання страхового фонду на безприбутковій основі із створенням товариств взаємного страхування. Якщо в діючому Законі України «Про страхування» можливість здійснення страхової діяльності у формі товариства взаємного страхування передбачена, то новою регуляторною моделлю доступ на страховий ринок неприбуткових страховиків не дозволяється взагалі.

Сучасний досвід США та провідних європейських країн доводить, що взаємне страхування – це дієвий механізм кооперативного страхування, який за своїм значенням не поступається комерційному. Слід відзначити, що і в нашій країні в дореволюційні часи взаємне страхування широко використовувалось як страхова взаємодопомога у разі нещасних випадків на виробництві, пожеж дерев'яних будинків, в сільському господарстві від градобію, для накопичення і сплати пенсій [2, с. 33].

Варто більш детально проаналізувати особливості взаємного страхування. Консультаційний документ Європейської Комісії «Товариства взаємного страхування в розширеній Європі» [3, с. 6-7] визначає такі основні принципи функціонування цих товариств:

- відсутність акцій: фонди товариств взаємного страхування не складаються з акцій. Взаємні товариства забезпечують свою плато-спроможність на основі первинного капіталу, який фінансується членами товариства або за рахунок позик. Цей фонд є колективною та неподільною власністю;
- свобода членства: страхування у товаристві доступно кожному, хто виконує умови, встановлені установчим договором, та дотримується принципів взаємності;
- неприбуткові цілі: основна мета взаємних товариств – задоволення інтересів членів товариства. Не отримання прибутку, не капітал, а людина є центром діяльності товариства взаємного страхування. Відсутність прагнення прибутковості не означає, що страхова діяльність не повинна бути економічно доцільною та створювати надлишки. Для стійкості функціонування товариства відносини його членів повинні бути конкурентоспроможними та збалансованими. Підход до розподілу прибутку товариства взаємного страхування відрізняється від акціонерних товариств: надлишки не сплачуються акціонерам у вигляді дивідендів, а реінвестуються з метою вдосконалення страхових послуг, розвитку бізнесу, збільшення власних коштів або, в певних межах, перерозподіляються між членами в будь-якій формі;

- солідарність: члени товариства взаємного страхування прагнуть задовольнити індивідуальні очікування шляхом колективних дій з об'єднання ресурсів і діяльності для задоволення потреб кожного члена;

- демократичність управління: товариства взаємного страхування діють демократично, члени активно беруть участь в управлінні бізнесом. Відповідно до принципу «одна людина – один голос», кожен член має рівні права в процесі прийняття рішень (у практиці цей принцип адаптується для зваженого голосування);

- незалежність: взаємне страхування не залежить від державних субсидій.

Підсумовуючи варто відмітити, що конкурентними перевагами товариств взаємного страхування є [4, с. 54]: страхування за собівартістю, більш якісне задоволення страхових потреб споживачів, використання страхових резервів виключно в інтересах членів товариства, кращі можливості внутрішнього контролю й управління ризиками.

Слід зазначити, що регуляторні вимоги до діяльності страхових компаній у формі акціонерних товариств, передбачені новою моделлю майбутнього регулювання страхового ринку [1], вимагатимуть від страхових компаній значних адміністративних витрат. Це у подальшому збільшить вартість страхових послуг для страхувальників, буде негативно впливати на споживчий попит і гальмувати досягнення стратегічних цілей страхового сектору.

Враховуючі поточну кризову ситуацію в економіці країни є доцільним впроваджувати у національну практику найкращий світовий досвід взаємного страхування. Розвиток страхової кооперації має бути визнаний стратегічним напрямом державного регулювання страхового ринку.

Список літератури

1. Майбутнє регулювання ринку страхування : Біла книга / Національний банк України, квітень 2020. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_fin_pr_2020-04-22.pdf (дата звернення: 27.04.2020).
2. Временко Л.В., Корват Е.В. Самоорганизация страхового рынка как очищение и перезагрузка. *Финансовые услуги*. 2018. № 3-4. С. 32-33.
3. *Mutuals in an enlarged Europe : Consultation Document* / European Commission, 03/10/2003. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/22701/attachments/1/translations/en/renditions/pdf> (Last accessed: 27.04.2020).
4. Тимошенко І. В. Товариства взаємного страхування як форма страхового захисту суб'єктів малого підприємництва: зарубіжний досвід. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 10. С. 51-55.

Коцюрубенко Г.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ПЕРЕДУМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЕЗ І ТПР В УКРАЇНІ

Спеціальні економічні зони та їх різновиди, відповідно до світової практики господарювання, є дієвим інструментом, як залучення інвестицій, так і підвищення соціально-економічних показників діяльності регіонів і країни в цілому.

Відповідно до законодавства України, спеціальна (вільна) економічна зона являє собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб [1].

Практика створення та функціонування СЕЗ в Україні починає відлік з перших років незалежності. Поряд з тим, фактична повноцінна діяльність обмежилась не повними 10-ма

роками, адже більшість податкових пільг, які були однією з особливостей функціонування СЕЗ, було відмінено у 2005 році. Таке рішення обґрунтовували порівняно більшими втратами бюджету від наданих пільг на противагу залученим інвестиціям та отриманим вигодам. Поряд з тим, у наукових колах та серед практиків активно обговорюються перспективність розвитку даного напрямку, наводяться дані щодо перевищення кількості отриманих вигод над виявленими втратами бюджету від наданих пільг, підкреслюється важливість інструментарію та умов, які створюються у СЕЗ, для розвитку економіки України [2].

Світові економічні тенденції: економічна криза, що розпочалась наприкінці 2019 р., що викликана циклічним економічним спадом, погіршення умов функціонування суб'єктів господарювання у зв'язку з запровадженням карантину у більшості країн світу у 2020 р. – є характерними й для української економіки. Необхідність пошуку додаткових джерел фінансування медичної сфери та заходів боротьби з поширення епідемії призвела до необхідності перегляду головного фінансового плану на 2020 рік. Такі тенденції, посилені збільшенням кількості населення, що повернулось із-за кордону (за оцінками експертів – близько 300 тис. осіб [3]) та певні обмеження на пересування між країнами, потенційно збільшують кількість громадян, які залишаються без засобів існування та змушені будуть звернутись за фінансовою допомогою до соціальних служб.

Потенційно безробітні, відсутність робочих місць (через брак яких заробітчани обирають рух за кордон) та відсталість регіонів – є одними із завдань, які мали вирішити території пріоритетного розвитку (ТПР) як функціональний різновид СЕЗ.

Відповідно до статті 415 Господарського кодексу України, територія пріоритетного розвитку (ТПР) тлумачиться як територія в межах міста, району, на якій склалися несприятливі соціально-економічні умови і на якій на підставах та в порядку, передбачених законом, вводиться спеціальний режим інвестиційної діяльності з метою створення нових робочих місць [4].

Варто зазначити, що реалізація спеціального режиму інвестиційної діяльності в межах ТПР здійснюється виключно для галузей економіки, які визначені переліком Кабінету Міністрів України як «пріоритетні галузі економіки», та регламентується відповідним законом України для кожної з ТПР окремо, щодо обсягу та напрямів інвестування коштів.

Такі «бюрократичні» особливості значно ускладнюють процедуру створення та функціонування ТПР, що в умовах кризових процесів, виступає значним стримуючим фактором. Крім того, обмеження переліку галузей значно знижує потенціал ТПР щодо створення нових робочих місць, які, в умовах зростання безробіття, є вкрай необхідними для розвитку території.

У такому контексті, варто звернути увагу на активізацію діяльності ТПР, та розробити програму реанімаційних заходів щодо відновлення їх активного функціонування та формування засад для створення нових, та включити до завдань економічної політики держави щодо відновлення після економічної кризи та карантинних обмежень. Доцільно розглянути можливість розширення повноважень місцевих органів влади щодо функціонування ТПР у кожному конкретному регіоні, зокрема в частині вибору галузі, території, виду діяльності та доступу до фінансово-кредитних інструментів. Такий підхід є більш обґрунтованим, як з позиції політики фінансової децентралізації, що має місце в Україні протягом останнього часу, так і з огляду на більшу обізнаність місцевих громад щодо власних проблем розвитку та потенційних можливостей створення нових господарюючих суб'єктів.

Список літератури

1. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>.
2. Бізнес хоче відновити практику створення вільних економічних зон. URL: <https://business.ua/business/4720-biznes-khoche-vidnovyty-praktyku-stvorennia-vilnykh-ekonomichnykh-zon>.

3. Левова частка українських заробітчан і надалі залишається за кордоном. URL: <https://www.dw.com/uk/головна/s-9874>.
4. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

Кришталь Г.О.

*к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Міжрегіональна академія управління персоналом
м. Київ, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЯТОРА ЩОДО БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА

Ефективність діяльності державного регулятора щодо банківського сектору визначається пропорційністю здобутків регулятора та вкладенням задля досягнення результатів та поставлених цілей. Оцінка ефективності діяльності регулятора щодо банківського сектору та настановується на ряд проблем та протиріч пов'язаних з неможливістю досягнення результатів опираючись виключно на економічні показники. Діяльність державного регулятора містить в собі соціальні та політичні показники, а злагоджена робота цих показників має комплексний характер.

Ефективність впливу державного регулятора на банківський сектор можна обрахувати проте правильність розрахунків буде відрізнятися від визначення ефективності управління підприємством чи банком. Проте, все ж таки оцінка ефективності діяльності регулятора щодо банківського сектору завжди буде на нашу думку відрізнятися від методів розрахунків які використовують в своїй діяльності підприємства чи банки в частині відображення кінцевого результату даних розрахунків. Це в свою чергу не дає змоги об'єктивно визначити кількісну міру впливу регулятора на соціально-економічний розвиток. В табл. 1. нами приведені економічні, соціальні та соціально-економічні показники ефективності діяльності регулятора.

Таблиця 1. Показники ефективності впливу державного регулювання банківського сектору на соціально-економічний розвиток країни

Ознака	Показники
Економічна ефективність	<ul style="list-style-type: none">– обсяг ВВП на душу населення;– індекс споживчих цін;– індекс цін виробників;– частка інвестицій у ВВП;– частка державного бюджету у ВВП (бюджетна ефективність);– рівень безробіття;– індекс промислової продукції;– індекс обсягу сільськогосподарського виробництва
Соціальна ефективність	<ul style="list-style-type: none">– заробітна плата;– частка у ВВП або в державному бюджеті витрат на охорону здоров'я, освіту, культуру, соціальне забезпечення, охорону навколишнього середовища;– частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму;– індекс заробітної плати

Джерело: власна розробка автора

Розглядаючи зміст дефініції “ефективність державного регулятора банківського сектору в забезпеченні соціально-економічного розвитку” слід приділити увагу результатам

(ефектам) запровадження цієї діяльності та особливість витрат. Під “ефектом”, “результатом” державного регулювання розуміються абсолютні показники реалізації. Ефективність діяльності державного регулятора характеризується в першу чергу відносними показниками, яка взаємодіє з ефектами через призму вкладень ресурсів задля досягнення результатів та поставлених цілей.

Під витратами на реалізацію заходів державного регулятора (*regulatory costs*) та адміністративними витратами (*administrative costs*), розуміються витрати пов’язані із функціонуванням державного апарату. У англійській фаховій літературі також використовуються декілька основних характеристик ефектів (результатів) регулюючої діяльності держави. Так, розрізняють поняття “результат державного регулювання” (англійською – *outcome*) у формі соціального ефекту від його проведення, здійснення державної програми, надання державних послуг тощо. У США цей термін використовується для окреслення виключно передбачуваних і запланованих дії уряду.

Таким чином, можна систематизувати основні характеристики ефектів (результатів) запровадження регуляторної діяльності в банківському секторі в частині забезпечення соціально-економічного розвитку країни (табл. 2).

Таблиця 2. Основні дефініції, що характеризують ефекти (результати) державного регулювання банківського сектору в частині забезпечення соціально-економічного розвитку країни

Поняття	Зміст поняття
Кінцевий ефект (результат) (<i>outcome</i>)	Соціально-економічний ефект (результат) державного регулювання
Прямий, безпосередній ефект (результат) (<i>output</i>)	Ефект (результат) державного регулювання банківського сектору щодо соціально-економічного розвитку
Процес досягнення ефекту (результату) (<i>performance</i>)	Параметри, характеристики процесу державного регулювання та отриманого ефекту (результату)
Спосіб досягнення ефекту (результату) (<i>input</i>)	Технологія використання ресурсів для здійснення державного регулювання банківського сектору в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни
Вплив ефекту (результату) (<i>impact</i>)	Загальна спрямованість процесу державного регулювання

Джерело: власна розробка автора

Відмінність показників використання ресурсів від показників кінцевого ефекту і показників безпосередніх результатів в тому, що дані показники не є зобов’язаннями суб’єктів державного регулятора, а їх коливання можуть бути поштовхом для розробки нових послуг, які можуть замінити проблемні. За цих обставин саме показники, що характеризують результати (ефекти) державного регулювання в частині використання ресурсів, дозволяють описати та запропонувати розглянути ініціативи державним регулятором. Варто також додати, що для узагальненої характеристики спрямованості результатів і процесів державного регулювання, використовується дефініція “вплив” (*impact*).

На основі наведених в табл. 3. даних, обрахуємо інтегральний показник соціально-економічної ефективності, за формулою:

$$I = \sqrt[3]{I \text{ econom}} + \sqrt[4]{I \text{ social}}$$

Отже, відповідно до отриманих даних в табл. 3, ми можемо спостерігати зниження ефективності соціально-економічного розвитку.

Таблиця 3. Розрахунки показників соціально-економічної ефективності держави за період 2011-2019 рр.

Економічна ефективність	Роки				
	2011-2012	2013-2014	2015-2016	2017-2018	2019
Обсяг ВВП на душу населення (грн)	71734	71432,5	76 009	82315,8	84192,0
Індекс споживчих цін	98,1%	99,2%	96,7%	99,5%	99,8%
Індекс цін виробників	101 %	98 %	97,5 %	113 %	102,5 %
Частка інвестицій у ВВП (грн)	763879	741315	816450	834564,5	854089,44
Частка державного бюджету у ВВП (бюджетна ефективність) (тис грн)	87413	89680	88312,87	91675,8	92 704,29
Рівень безробіття	9,12%	8,9%	7,67%	8,1%	8,4%
Індекс промислової продукції	1,6%	1,6%	1,7%	1,6%	1,8%
Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва	28%	28,5%	27,4%	28%	28,5%
і-економічна	465,5	438,9	420,8	460,13	454,27
Соціальна ефективність	Роки				
	2011-2012	2013-2014	2015-2016	2017-2018	2019
Заробітна плата (+/-)	24,6%	24,3%	23,1%	26,4%	24,9%
Частка у ВВП або в державному бюджеті витрат на охорону здоров'я, освіту, культуру, соціальне забезпечення, охорону навколишнього середовища (млн грн)	25411	25389,1	26815,4	25413	24128,5
Частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму	73%	76%	65%	63%	68%
Індекс заробітної плати	112%	113,9%	113,7%	114,2%	115,1%
і-соціальна	4726,6	4670,5	4689,56	4732,12	4702,34
Інтегральний показник соціально-економічної ефективності	5192,1	5109,4	5110,36	5192,25	5 156,61
Відхилення (+/-)		-82,70	0,96	81,89	-35,64

Розмежовуючи складові процесу державного регулювання банківського сектору в забезпеченні розвитку соціально-економічного сектору ми можемо зробити висновки, що аналіз його ефективності, такий самий, як аналіз ефективності об'єкта державно-регуляторної діяльності – економікою країни. Тому ми можемо говорити про ефективність діяльності самої держави, яка несе відповідальність за розвиток національної економіки. Оцінка вартості прийняття закону, постанови, розпорядження, іншого регуляторного акту, дає змогу розуміти, що це і є вартість запровадження тієї чи іншої урядової програми.

Проте виявити заходи з боку регулятора, які мали вплив на результати соціально-економічного розвитку, а саме виділити регуляторний ефект із загального ефекту практично не уявляється можливим. Загальний системний ефект соціально-економічного розвитку містить у собі регуляторний ефект, не надаючи можливості кількісно розрахувати його частку. Тому для вироблення точки зору щодо ефективності діяльності держави, а саме державного регулятора діяльності банківського сектору в забезпеченні соціально-

економічного розвитку країни в частині процесів, відносин, систем пропонуємо оцінювати ефективність, як співвідношення якості управління та витрат, пов'язаних з цією діяльністю.

Критеріями якості державного регулювання діяльності банківського сектору в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни є основоположні принципи цієї діяльності з наступними характеристиками:

- цільова орієнтація державного регулятора на вирішення першочергових проблем та питань діяльності банківського сектору в забезпеченні соціально-економічного розвитку;
- методологічна, технологічна, організаційно-технічна досконалість державного регулювання банківського сектору;
- професіоналізм і компетентність фахівців державного регулятора;
- рівень правової забезпеченості державного регулятора;
- ступінь матеріально-технічного, фінансового, інформаційного забезпечення державного регулятора;
- рівень корумпованості апарату державного регулятора та суб'єктів регулювання, а саме банківського сектору та соціально-економічного розвитку.

Список літератури

1. Thynne I. Making sense of public management reform: Driver and supporters in comparative perspective. *Public Management Review*. 2003. № 5.
2. Terry L. Administrative Leadership, Neo Managerialism, and the Public Management Movement. *Public Administration Review*. 1998. № 3. Vol. 58. P. 22.
3. Osborne D. Reinventing government: how the entrepreneurial spirit is transforming the public sector. Reading, Mass. Addison-Wesley Pub. Co. 1992. 405 p.
4. O'Toole L. J. Jr. The Implications for Democracy in a Networked Bureaucratic World. *Journal of Public Administration Research and Theory*. 1997. Vol. 7. P. 443-459.

Кубецька О.М.

*к. е. н., доцент, завідувач навчально-наукової лабораторії
з дослідження проблем економічної безпеки,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ*

Остапенко Т.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

Сидорова Е.О.

*к. ю. н., заступник декана ФЕПБ,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ОЗНАКИ

Сучасні умови функціонування суб'єктів підприємництва змінюються значним чином і достатньо швидко. Несталі характеристики зовнішнього економічного середовища, породжують нестабільність результатів роботи та фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності, що, в свою чергу, обумовлює їх вразливість до негативних зовнішніх та внутрішніх впливів. Досягнення фінансової безпеки стає одним із головних завдань менеджменту підприємств. Однак при цьому саме розуміння фінансової безпеки є неоднозначним, як і неоднозначним є розуміння механізму її досягнення.

Питання фінансової безпеки господарських структур розглядалися у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема в роботах: О. Ареф'євої, І. Бланка, К. Горячевої, М. Єрмошенка, В. Забродського, Т. Загорельської, О. Захарова, О. Кириченка, І. Кудрі, Т. Кузенка, Ю. Лаврової, Р. Папехіна, П. Пригунова, Г. Раєвського, Ю. Соколова, О. Терещенка, Л.І. Абалкіна, О.І. Барановського, З.М. Борисенка, З.С. Варналійського,

С.Б. Воронцов, А.С. Гальчинського, Я.А. Жаліла, О.А. Кириченка, О.В. Кнейслера, Т.Т. Ковальчука, О.М. Мозгового, П.Я. Пригунова, А.І. Сухорукова, В.С. Сідакового, В.А. Тимошенка, В.І. Тереховського, В.М. Федосова, В. К. Черняка, М.Г. Чумаченка та інших.

Огляд літературних джерел формує думку про те, що не зважаючи на великий доробок вчених з означеного питання, на сьогодні не існує єдиної точки зору серед вітчизняних і зарубіжних вчених, щодо змісту категорії «фінансова безпека підприємств» та не сформовано дієвого механізму її забезпечення.

Фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки (рис. 1), впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства (сільське господарство, виробнича сфера, торгівля й комунальні послуги і т.д.). Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства, визначає його можливості забезпечувати інші складові економічної безпеки, а зміни в будь-якій сфері підприємства, в кінцевому результаті, відображаються на його фінансовій безпеці.



Рис. 1. Фрагмент складових елементів національної безпеки держави

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки, термін «фінансова безпека» виступає як такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної систем та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання. Як згадувалося вище, фінансова безпека є складовою економічної безпеки, а остання формує національну безпеку. У Законі України «Про основи національної безпеки України» зазначається, що: «Національна безпека України – це захищеність життєво- важливих інтересів людини, громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, сучасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам» [1, с. 61]. Так, економічна безпека держави – це стан національної економіки, за якого зберігається економічна стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, задовольняються потреби особи, суспільства, держави через формування ефективного законодавства.

Внутрішні загрози можна охарактеризувати як ослабленість нововведень, недостатньо ефективна системи управління економіки державою та ін. Тобто це загрози якими можна керувати та управляти ними (усувати, зменшувати негативний їх вплив та ін.).

Зовнішні загрози, це ті, на які держава вплинути не може, проте, змушена реагувати та пристосовуватись до них (коливання курсу іноземної валюти; перевищення відтоку капіталу над його припливом; великі розміри державного боргу та інше).

Враховуючи зміст категорії «економічна безпека держави», можна стверджувати, що його можна використовувати і на макрорівні, тобто на рівні господарюючих суб'єктів. Так, у науковій літературі з питань фінансової безпеки суб'єктів господарювання, наведена велика

кількість визначень фінансової безпеки. Узагальнення підходів щодо розуміння фінансової безпеки підприємства, дає можливість констатувати, що така безпека розглядається як:

- здатність самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію, відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища [2, с. 101];
- ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин [3, с. 90];
- граничний стан фінансової стійкості, що характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, та в якому має перебувати підприємство для реалізації своєї стратегії [4, с. 28];
- здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи та сталі економічне зростання [5, с. 28];
- фінансово-економічний стан, який забезпечує захищеність фінансово-економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах;
- здатність суб'єкта господарювання протистояти загрозам, внаслідок формування відповідного фінансового забезпечення;
- стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників [6, с. 30];
- важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану;
- рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання існуючих зобов'язань;
- якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан підприємства [7, с. 142].

Незважаючи на різні підходи щодо дефініції «фінансова безпека підприємств», слід відзначити, що суть фінансової безпеки підприємства, вчені, в основному, розуміють як:

- фінансову стійкість і/або як захищеність від загроз;
- головною метою фінансової безпеки підприємства виступає гарантування фінансової стійкості та максимально ефективного його функціонування у поточному періоді та високий потенціал розвитку у майбутньому;
- головною умовою формування фінансової безпеки є здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, які здатні завдати фінансової шкоди підприємству.

Отже, фінансова безпека підприємства – це стан збалансованості, стійкості до негативних факторів і впливів, здатністю забезпечення фінансовими ресурсами процесів задоволення потреб підприємства та всіх пов'язаних з його діяльністю суб'єктів та забезпечення ефективного функціонування національної економічної системи та економічного зростання.

Список літератури

1. Драч Л.В., Квасовський О.Р. Фінансова безпека підприємства в системі національної безпеки України. *Формування єдиного європейського фінансового простору та розвиток світової фінансової думки*: збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 25 травня 2016 р., Тернопіль. Відп. ред. О. В. Кнейслер. Тернопіль: ВЦ «Вектор», 2016. С. 61-64.
2. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 1 (91). С. 98-103.
3. Кракос Ю.Б., Разгон Р.О. Управління фінансовою безпекою підприємств. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2008. № 1 (1). С. 86-97.
4. Ляшенко О.М. Специфічні властивості фінансової безпеки підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва* : зб. наук. праць. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. № 4 (44). С. 27-32.

5. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Львів: ЛьвДУВС, 2011. 380 с.
6. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук ; за ред. Т.Г. Васильціва. Львів : ЛігаПрес, 2012. 386 с.
7. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства. *Економічний простір*. 2008. № 9. С. 140-148.

Кухта Ю.В.

студентка спец. 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Ткачук Н.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
фінансів, банківської справи та страхування,*

*Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
м. Хмельницький, Україна*

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Однією з головних функцій банківських установ є кредитування, яке забезпечує не лише отримання ними прибутків, а й фінансування розвитку економіки країни. На сьогодні кредитування фізичних та юридичних осіб є ринковим сегментом, що стрімко розвивається. Завдяки зростанню конкуренції умови кредитування стають все привабливішими для клієнтів, з одного боку, а з іншого – для банків все складнішим постає питання щодо цільового призначення кредитних коштів, оскільки існує значна частка тіншових доходів серед потенційних споживачів послуг. Таким чином зменшується рівень об'єктивності оцінки платоспроможності позичальника. Кредитування фізичних осіб відіграє значну роль у забезпеченні соціальних потреб населення, формуванні платоспроможного попиту, який, у свою чергу, впливає як на темпи розвитку бізнесу, так і на темпи розвитку економіки в цілому [1].

В умовах глобалізації та цифрової трансформації тенденції розвитку банківського кредитування стрімко змінюються. Деякі банки згорнули свою діяльність через невпевненість у платоспроможності клієнтів, а інші продовжують активно надавати послуги щодо споживчого кредитування фізичним особам. Важливим аспектом в таких умовах зі сторони керівництва банків є прийняття ефективних управлінських рішень, які змогли б забезпечити значний приплив клієнтів, а також прибуткову діяльність фінансових установ.

Варто зауважити, що існує ряд недоліків, які стримують розвиток споживчого кредитування серед населення, а саме: недостатня кількість відділень для обслуговування клієнтів, або ж відсутність мобільного програмного забезпечення; низький рівень кваліфікації працівників фінансових установ; недостатній рівень розвитку «цифрової культури» населення серед окремих вікових категорій; значне погіршення економічної ситуації в країні.

Цікавим прикладом ефективного прийняття управлінських рішень керівництвом ПАТ «Universal Bank» є проект створення першого в Україні мобільного банку – Монобанку, який є першим банком без відділень. Саме цей фактор сприяв значному підвищенню попиту на послуги кредитування серед фізичних та юридичних осіб. Розглянемо динаміку кредитування ПАТ «Universal Bank» фізичних і юридичних осіб більш детально (табл. 1).

Як видно з наведених у табл. 1 даних, операції кредитування фізичних і юридичних осіб даного банку мають тенденцію до зростання: зокрема, у 2019 р. на 4766,3 млн. грн. і переважно за рахунок виданих кредитів фізичним особам – на 4631,4 млн. грн., а у 2018 р. маємо навіть зменшення виданих кредитів юридичним особам у порівнянні з 2017 р. на 698,7 млн. грн.

Таблиця 1. Динаміка виданих кредитів ПАТ «Universal Bank» за 2017-2019 рр. [2]

Активи	Роки						Абсолютне відхилення, (+,-), млн. грн.	
	2017		2018		2019		2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
	Сума, млн. грн.	Частка, %	Сума, млн. грн.	Частка, %	Сума, млн. грн.	Частка, %		
Кредити клієнтів усього, у тому числі:	3941,2	100,0	4976,8	100,0	9743,1	100,0	+1035,6	+4766,3
- кредити юридичних осіб	1863,0	47,3	1164,3	23,4	1299,2	13,3	-698,7	+134,9
- кредити фізичних осіб	2078,1	52,7	3812,5	76,6	8443,9	86,7	+1734,4	+4631,4

Варто зазначити також, що упродовж досліджуваного періоду обсяги виданих банком кредитів та заборгованості клієнтів збільшилася майже у чотири рази. Це свідчить про підвищену зацікавленість населення у банківських продуктах даної банківської установи, а також про збільшення кількості «мобільних» клієнтів, які надають перевагу кредитам саме в системі Монобанку. Такий приріст кредитування фізичних осіб можна пояснити створенням проекту Монобанк, який за короткий термін став популярним серед населення. Шляхом активного розвитку та попиту з боку споживачів по проекту, у вересні 2018 року, ПАТ «Universal Bank» переглянув стратегію розвитку на 2018-2020 рр. у бік збільшення планових показників кредитного портфеля фізичних осіб та залучених коштів. Тому, одним із пріоритетних напрямів розвитку даного проекту є збільшення обсягів кредитного портфеля та залучення коштів клієнтів, випуск іменних та валютних карт, впровадження валютних депозитів, що дозволить зробити проект ще більш зручним для споживача [3].

Аналізуючи структуру кредитної заборгованості банку, варто зазначити, що частка кредитів виданих юридичним особам протягом трьох років мала тенденцію до зниження і у 2017 році становила – 47,4%. Протягом 2018 року показник знизився до 23,4%, а у 2019 році він становив – 13,3%. Щодо частки виданих кредитів фізичним особам спостерігається тенденція до зростання. У 2017 році частка становила – 52,7%, у 2018 – 76,6%, а у 2019 році показник збільшився до 86,7%. Таким чином можна зробити висновок, що із запуском нового проекту у ПАТ «Universal Bank» спостерігалось підвищення попиту на послуги кредитування серед фізичних осіб.

Серед сучасних тенденцій банківського кредитування загалом слід виділити:

- зменшення загальної кількості банківських установ через недотримання нормативів, встановлених Національним банком України;
- збільшення кількості банківських продуктів, спричинене значною конкуренцією;
- створення та удосконалення мобільного програмного забезпечення, що дозволяє клієнту раціонально використовувати свій час;
- підвищення попиту на споживче кредитування в кризових умовах.

Однією з найхарактерніших ознак, що виділяє сучасні тенденції банківського кредитування є наявність мобільних додатків. Це дає змогу клієнтам швидше і простіше отримати бажану послугу, а банку – додатковий прибуток.

Для вирішення існуючих проблем із кредитування фізичних і юридичних осіб керівництву банків необхідно швидко адаптуватися під вимоги сучасного суспільства, на основі впровадження таких заходів:

- удосконалення інфраструктури філій та відділень банків, або ж переведення їх у цифровий формат;
- здійснення тренінгів і підсумкового тестування серед працівників щодо новітніх продуктів банку;
- інвестування в розробку програмного забезпечення банківської установи.

Підсумовуючи вищевикладене відзначимо, що розвиток кредитування фізичних та юридичних осіб є на сьогодні умовою стабільного стійкого зростання не тільки окремого банку, а й банківської системи та економіки країни загалом. Банківським установам необхідно завжди слідкувати за останніми тенденціями розвитку банківських послуг і продуктів, щоб швидко адаптувати пропоновані послуги до потреб клієнтів і мінливих умов конкурентного ринку фінансових послуг.

Список літератури

1. Паєнтко Т.В., Савельєва З.В. Сучасні тенденції банківського кредитування фізичних осіб в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 10. С. 40-43.
2. Показники банківської системи. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist>.
3. Річна звітність ПАТ «Універсал банк». URL: <https://www.universalbank.com.ua/financial-reports>.

Мартинюк І.В.

к. е. н., доцент кафедри фінансів

Кир'язова Т.О.

к. е. н., старший викладач кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

МІЖБЮДЖЕТНІ ТРАНСФЕРТИ В СИСТЕМІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Фінансова автономія органів місцевого самоврядування та їх спроможність забезпечувати населення суспільними благами та послугами залежить, насамперед, від формування ефективної системи міжбюджетних відносин. Забезпечення відповідності між повноваженнями на здійснення видатків, які законодавчо закріплені за бюджетами, та бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання цих повноважень, є головною метою міжбюджетних відносин. Слід зазначити, що нині дохідна частина місцевих бюджетів не відповідає обсягу запланованих видатків, тому виникає необхідність здійснення міжбюджетних трансфертів, які стають важливим інструментом сталого розвитку регіонів.

У структурі доходів місцевих бюджетів трансферти займають значну частину. Наведені дані у таблиці 1 свідчать, що надходження трансфертів до місцевих бюджетів з кожним роком зростали. Найбільший розрив спостерігався у 2017 році, коли міжбюджетні трансферти збільшилися на 77,2 млрд. грн. або на 39% порівняно з попереднім роком. У 2018 році з державного бюджету до місцевих було перераховано 298,9 млрд. грн. Цього року до місцевих бюджетів України надійшло 562,4 млрд. грн. (з урахуванням міжбюджетних трансфертів), що на 12 %, або на 60,3 млрд грн, більше за відповідний показник 2017 року. Без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 263,5 млрд. грн, що на 34 млрд. грн. більше, ніж у 2017 році [1, 2].

Таблиця 1. Доходи місцевих бюджетів України за 2014 – 2018 роки, млрд. грн.

Доходи	2014	2015	2016	2017	2018
Усього доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів	101,1	120,5	170,7	229,5	263,5
Усього міжбюджетних трансфертів	130,6	173,9	195,4	272,6	298,9
Усього доходів місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів	231,7	294,4	366,1	502,1	562,4

Як наведено на рис. 1 протягом останніх років частка міжбюджетних трансфертів перевищує 50%. Найбільший показник зафіксований у 2015 році, майже 60%. За результатами 2018 року питома вага міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів України знизилася і склала 53,15%, що вказує, відповідно, про збільшення власних доходів. Основна частина трансфертів, що надійшли з державного бюджету, спрямовуються на соціально-культурну сферу.



Рис. 1. Частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України за 2014-2018 роки, % [1]

Після впровадження законодавчих змін, затверджених у грудні 2014 року, починаючи з 2015 року змінилася не тільки структура міжбюджетних трансфертів, а також їх склад та механізм нарахування. Наведені дані на рис. 2 свідчать, що частка дотацій у 2015 році різко скоротилася, а основним джерелом міжбюджетних трансфертів в останні роки стали субвенції, які надаються, головним чином, для здійснення державних програм соціального захисту.

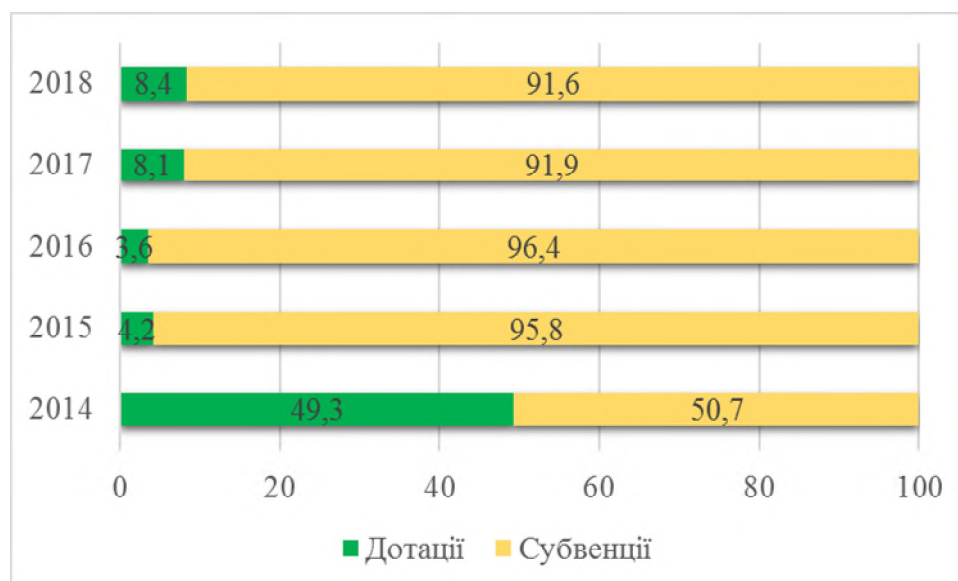


Рис. 2. Структура міжбюджетних трансфертів за 2014-2018 роки, % [1]

Якщо у 2014 році частка дотацій склала – 49,3% у структурі міжбюджетних трансфертів, то в 2015 році вона скоротилася майже в 12 разів і складала 4,2%, в 2018 році – 8,4%, враховуючи те, що в 2017-2018 роках відбулося зростання обсягу дотацій за рахунок

додаткових дотацій. Запроваджена у 2015 році реформа міжбюджетних відносин дозволила досягти деяких важливих результатів, у тому числі збільшити власні надходження місцевих бюджетів, розширити видаткові повноваження органів місцевого самоврядування тощо. При цьому трансферти посідають найбільшу частку у структурі доходів місцевих бюджетів, а удосконалення механізму формування доходів місцевих бюджетів та їх оптимізація залишаються першочерговими завданнями регіонального економічного розвитку.

Список літератури

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/>.
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua>.

Мякинська В.В.

*к. э. н., доцент, заведующий кафедрой экономики,
Частное учреждение образования «БИП-Институт правоведения»
г. Могилев, Республика Беларусь*

АНАЛИЗ АВТОМАТИЗАЦИИ И РЫНКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СФЕРЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ И ДЕПОЗИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На международном рынке программного обеспечения для банков существует большое количество разработчиков, предлагающих автоматизировать процесс анализа ключевых показателей деятельности коммерческого банка, спрогнозировать дальнейшее их изменение, выявить недостатки осуществляемой деятельности банка и сформировать потенциальные пути их устранения.

Использование решений международных разработчиков имеет следующие преимущества: предоставление широких функциональных возможностей, высокая рентабельность и качество оказываемых услуг, использование современных технологий, учёт многолетнего опыта внедрения решений в различных банках. Однако существуют также и недостатки внедрения решений международных разработчиков программного обеспечения: высокая стоимость, сложность адаптации для национальных банков (несоответствия в законодательстве, перевод на национальные языки, различия в методиках анализа ключевых показателей деятельности банка и т.д.), значительные издержки обучения персонала [1]. Поэтому некоторые банки (в особенности малые или средние игроки рынка) используют решения белорусских разработчиков программного обеспечения для банков. Наикрупнейшими белорусскими разработчиками банковского программного обеспечения являются ООО «Системные технологии» и ООО «СофтКлуб».

ООО «Системные технологии» специализируются на разработке собственных программных продуктов для автоматизации деятельности банков и предприятий. Продуктами белорусского разработчика пользуются более 30 банков и ведущие промышленные предприятия в странах СНГ, в число которых входят ОАО «БПС – Сбербанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», Центральный банк Республики Азербайджан, ЗАО «БеСТ», ПО «Белоруснефть», СОАО «Коммунарка» и другие известные белорусские организации. ООО «Системные технологии» работает с такими партнёрами, как Oracle, SAP, Java, SAS, Maven и иными. Для автоматизации оценки кредитной политики и депозитной деятельности банка предлагаются следующие решения, которые можно использовать комплексно:

1. Система ВІ Управленческий учёт и отчётность. Управленческий учёт и отчетность – система для покрытия потребности банков в части организации управленческого учета и отчетности, а также предоставления сводной информации о деятельности банка для топ менеджмента.

Основными преимуществами продукта являются:

- продукт базується на солідній методологічній базі від компаній Ernst&Young і Zeb/Rolfes.Schierenbeck.Associates, адаптованій під специфіку банківського бізнесу країн СНГ;
- продукт забезпечує повну прозорість і контроль на всіх етапах циклу фінансового менеджменту в банку, створює умови для єдиного розуміння фінансових результатів на рівні всіх структурних підрозділів банку;
- продукт дає можливість оперативно формувати обґрунтовані відповіді, як на стандартні, так і нестандартні запити керівництва банку;
- продукт забезпечує стабільність і повторюваність результатів, зводячи до мінімуму людський фактор при підготовці управлінської інформації і обґрунтуванні управлінських рішень.

Продукт призначений сприяти отриманню швидких і обґрунтованих відповідей на ключові запити фінансового менеджменту:

- Яке вплив мають конкретні управлінські рішення на результати діяльності банку?
- Збігаються ли фактичні результати з поставленими цілями? Причини відхилень?
- На яких сегментах ринку і продуктах банк заробляє (скільки?), а на яких – втрачає (скільки?) гроші?
- Який вклад вносять конкретні підрозділи, філіали, люди в загальний результат?
- Які продукти банку є найбільш успішними з фінансової точки зору?

2. Система ВІ Управління банківськими ризиками. Управління банківськими ризиками – комплексний підхід до проблеми управління ризиками на рівні банку в цілому, який забезпечує необхідний баланс між складністю базових методик і управлінням на основі «розумного сенсу». Основними перевагами продукту є:

- продукт дає наочну кількісну оцінку всіх основних видів банківських ризиків (кредитного, ринкового, ліквідності, процентного);
- продукт дає можливість дослідження трендів показників банківських ризиків;
- продукт забезпечує автоматичний контроль лімітів, обмежуючих рівень банківських ризиків;
- продукт дає можливість оперативно формувати обґрунтовані відповіді, як на стандартні, так і нестандартні запити керівництва банку;
- продукт забезпечує стабільність і повторюваність результатів, зводячи до мінімуму людський фактор при підготовці управлінської інформації і обґрунтуванні управлінських рішень у сфері управління ризиками.

До основних функціональних можливостей системи ВІ Управління банківськими ризиками належать:

1. Оцінка ймовірних втрат (убытков) і/або невиконання запланованих доходів, внаслідок виникнення різних подій, пов'язаних з внутрішніми і (або) зовнішніми факторами діяльності банку.

2. Розрахунок ключових індикаторів ризиків (система показників (параметрів), використовуваних для спостереження за основними факторами ризику, а також для контролювання рівня ризиків).

3. Побудова профілю ризику банку (загальність показників ризику і інших даних, що характеризують стійкість банку до різних видів ризиків).

Іншим відомим білоруським розробником програмного забезпечення для банківського сектору є СОО «СофтКлуб». Компанія СофтКлуб уже понад 20 років є одним з провідних в СНГ розробників програмного забезпечення для банківської і фінансової сфер, державного сектору. Рішення і продукти компанії впроваджені в понад 40 банках СНГ, в тому числі входять до ТОП-30 за розміром активів. З 26 банків, діючих на території Республіки Білорусь, 22 є клієнтами компанії

СофтКлуб. Для автоматизации оценки кредитной политики и депозитной деятельности СофтКлуб предлагает решение SC – Аналитика. Решение SC-АНАЛИТИКА/SC-ANALITICA (3.2.1.0129) – это повседневный рабочий инструмент, который обеспечивает поддержку принятия управленческих решений на всех уровнях. Применимо везде, где необходимо выполнять произвольный анализ имеющихся операционных данных, анализ операционной деятельности. Это также универсальная технология, которая позволяет разрабатывать специализированные аналитические решения, в которых есть отчетность и представления для интерактивного анализа. SC-АНАЛИТИКА предлагает комплект уже разработанных решений для анализа имеющейся клиентской базы, для формирования регламентной отчетности, анализа финансового состояния субъектов хозяйствования, оценки контрагентов, розничных операций, экономической эффективности, операционной деятельности. SC-АНАЛИТИКА – это технология, которая по своим вычислительным возможностям находится между универсальными средствами генерации отчетов и средствами, основанными на механизмах Data Warehouse. Использует Oracle Database версий 10g, 11gR2.

SC – Аналитика предоставляет следующие возможности:

1. Интерактивный произвольный анализ всех данных без программирования прямо на экране компьютера.
2. Формирование отчётов, сервер отчётов.
3. Самостоятельное определение новых показателей пользователем.
4. Ретроспективный анализ данных и показателей.
5. Декомпозиция показателя – обратный анализ, схема его вычисления до счёта, сделки, операции.
6. Консолидация и де – консолидация данных для многофилиальных структур.
7. Автоматический мониторинг состояния показателей.
8. Учёт контрактов, заявок и плана для расчёта прогнозного состояния.
9. Прогноз независимых показателей статистическими методами.
10. Выявление аналитических зависимостей.
11. Игра показателями, моделирование «что – если».
12. Моделирование форвардного состояния.

Для автоматизации оценки кредитной политики и депозитной деятельности банка используются следующие модули продукта SC – Аналитика:

1. Анализ эффективности работы банка (сведения о динамике процентных доходов, расходов, фактическая стоимость ресурсов и др.).
2. Анализ ресурсной базы - пассивные счета клиентов (анализ структуры клиентской базы, динамика средних пассивных остатков и др.).
3. Анализ банковских инструментов (показатели эффективности и рентабельности, деятельности банка, анализ доходов и расходов по инструментам банка в разрезе времени и др.).
4. Анализ портфеля привлечений/ размещений (определение (управление) цены привлечённых и размещённых средств, выделение наиболее перспективных направлений размещения средств и др.).
5. Анализ операций по счетам физических лиц (прогноз платежей, прогноз доходов / расходов, средневзвешенные процентные ставки по привлечённым за период вкладам с детализацией по срокам привлечения и кодам валют и др.).
6. Анализ вкладов и розничных услуг (процентные ставки по вкладным счетам, сумма выплаченных процентов за период по вкладам с детализацией по кодам валют, остатки по вкладным счетам в эквиваленте и др.).
7. Анализ операций по кредитам физическим лицам (процентные ставки по кредитным продуктам, расчет убытка от обесценивания по кредитам физических лиц, подверженным кредитному риску, объём и структура кредитного портфеля банка и др.).
8. Анализ банков – контрагентов (вычисление показателей качества активов, эффективности работы банков, определение рейтинговых коэффициентов банков, выявление

тенденцій изменения параметров банка – контрагента с помощью построения графиков изменения и др.).

Для оценки банковских рисков ООО «Софтклуб» предлагает решение SC – BANK NT, в частности модуль Мониторинг денежных потоков (оценка риска ликвидности), Кредитные риски и резервы (оценка кредитного риска), оценка процентного риска производится посредством решения SC – Аналитика.

В настоящее время рынок банковского программного обеспечения является конкурентным и выбор того или иного решения по автоматизации банковской деятельности осуществляется на основе сравнительного анализа и выявления преимуществ и недостатков каждого из решений.

Список литературы

1. Мальковец М.В., Яхновец В.П. Депозитная политика банков в Республике Беларусь и мероприятия по её совершенствованию. *Электронная библиотека Белорусского Государственного Университета*. 2015. URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/11506/1/Мальковец2.pdf> (Дата доступа: 27.11.2019).

Новосьолова О.С.

к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Заєць Д.В.

студентка,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

МОНІТОРИНГ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Для банківських установ України питання ефективного управління ліквідністю є одним з найбільш актуальних в умовах сьогодення. Втрата банком своєї ліквідності може стати причиною втрати коштів або навіть банкрутства значної кількості його клієнтів.

Основними джерелами аналізу ліквідності є баланс банків. Отже, розглянемо структуру активів банківської системи України у таблиці 1.

За даними таблиці 1 можна зробити висновки, що частка найбільш ліквідних активів банківської системи – грошових коштів та їх еквівалентів – нивпінно знижувалася. Так, у 2016 році вона становила 13,8%, у 2017 році – 6,1%, а у 2018 році – 6,0%. Питома вага коштів в інших банках коливалася в межах 5,1-8,8%. А от частка цінних паперів в портфелі банку на продаж є досить істотною, за підсумками 2018 року вона становила 17,1% усіх активів банків. Найбільшу ж питому вагу в активах банків мали кредити та заборгованість клієнтів – майже 43%. Низьколіквідні активи, такі як основні засоби, інвестиційна нерухомість та інші активи становили досить незначну частку.

Збалансованість активів та пасивів за строками має значний вплив на ліквідність банку. Виконання банком зобов'язань перед клієнтами передбачає погодження строків, на які інвестуються кошти, зі строками, на які ці кошти надали вкладники. Певна частина депозитів може використовуватись і для довгострокового інвестування чи кредитування, але для більшої частини активів та пасивів збалансованість за строками є необхідною.

На рис. 1 наочно відображено ситуацію в узгодженості строків залучення ресурсів та їх розміщення.

Понад 70% своїх зобов'язань банки залучають на період до трьох місяців, кошти на вимогу перевищують 40%. На сьогодні єдине джерело довгострокових ресурсів для банківської системи – це кредити міжнародних фінансових організацій, але на них припадає менше 10% зобов'язань банків.

Від початку кризи 2014-2016 років строкова структура пасивів банківського сектору погіршувалася. Постійно зростала частка поточних рахунків у коштах населення в банках.

Таблиця 1. Структура активів банків України у 2016-2018 роках*

Показник	2016 рік		2017 рік		2018 рік		Відхилення 2018 року від	
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	2016 року, в.п.	2017 року, в.п.
Грошові кошти та їх еквіваленти	173,6	13,8	81,7	6,1	82,7	6,0	-7,8	-0,1
Фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	80,7	6,4	103,1	7,6	167,7	12,3	+5,9	+4,7
Кошти в інших банках	64,0	5,1	118,1	8,8	114,1	8,3	+3,2	-0,5
Кредити та заборгованість клієнтів	554,6	44,1	561,1	41,6	594,0	43,4	-0,7	+1,8
Цінні папери в портфелі банку на продаж	234,6	18,6	275,6	20,4	234,1	17,1	-1,5	-3,3
Цінні папери в портфелі банку до погашення	31,3	2,5	101,3	7,5	75,1	5,5	+3,0	-2,0
Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	0,9	0,1	0,4	0,0	0,5	0,0	-0,1	0,0
Інвестиційна нерухомість	19,1	1,5	16,3	1,2	16,6	1,2	-0,3	0,0
Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	1,5	0,1	1,7	0,1	1,1	0,1	0,0	0,0
Відстрочений податковий актив	8,3	0,7	6,6	0,5	4,6	0,3	-0,4	-0,2
Основні засоби та нематеріальні активи	36,7	2,9	35,5	2,6	37,1	2,7	-0,2	+0,1
Інші фінансові активи	20,5	1,6	20,7	1,5	22,4	1,6	0,0	+0,1
Інші активи	27,9	2,2	25,8	1,9	17,3	1,3	-0,9	-0,6
Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття	5,0	0,4	-	-	-	-	-0,4	-
Усього активів	1258,6	100,0	1347,9	100,0	1367,2	100,0	-	-

*Примітка. Складено за даними джерел [1]

Одним з важливих пріоритетних напрямків політики центрального банку є нагляд та регулювання ліквідності вітчизняних банків, які здійснюється з допомогою відповідного інструментарію – впровадження обов'язкових нормативів ліквідності, що в сучасних умовах розглядаються як адміністративні обмеження.

Як показує аналіз (табл. 2), нормативи ліквідності виконуються банками з надлишком.

Слід зазначити, що статистичні дані за останні 3 роки, наведені в таблиці 2, засвідчують відсутність існування різких коливань у значеннях даних нормативів, навіть в періоди загострення кризових явищ.

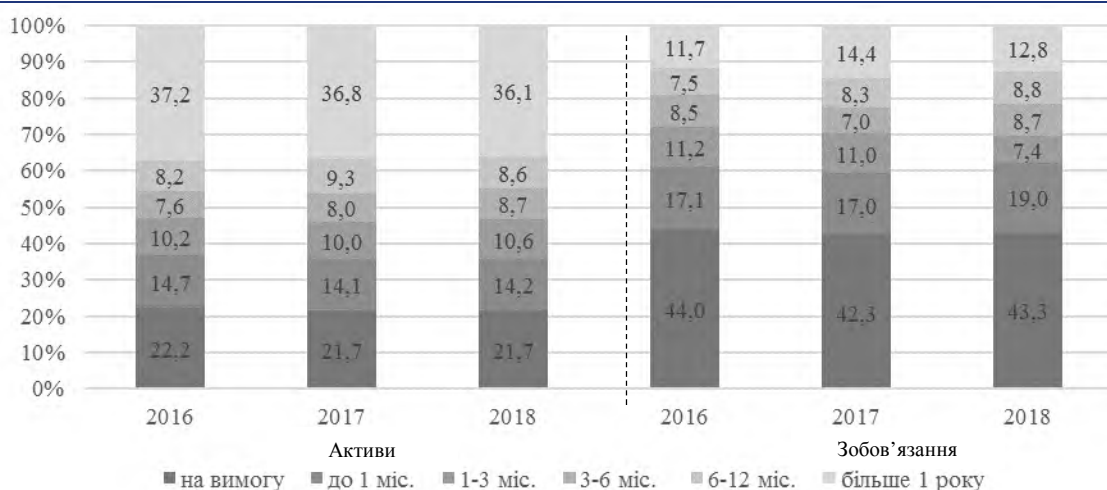


Рис. 1. Структура активів та зобов'язань банків України за строками погашення у 2016-2018 роках, %*

*Примітка. Складено за даними джерел [1].

Таблиця 2. Нормативи ліквідності банківської системи України у 2016-2018 роках*

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення 2018 року від	
				2016 року	2017 року
Норматив миттєвої ліквідності (Н4)					
Фактичне значення (Н4), %	60,79	55,55	68,66	+7,87	+13,11
Нормативне значення (Н4), %	20	20	20	0	0
Відхилення від нормативу, в.п.	+40,79	+35,55	+48,66	-	-
Норматив поточної ліквідності (Н5)					
Фактичне значення (Н5), %	102,14	108,08	99,12	-3,02	-8,96
Нормативне значення (Н5), %	40	40	40	0	0
Відхилення від нормативу, в.п.	+62,14	+68,08	+59,12	-	-
Норматив короткострокової ліквідності (Н6)					
Фактичне значення (Н6), %	92,09	98,37	93,52	+1,43	-4,85
Нормативне значення (Н6), %	60	60	60	0	0
Відхилення від нормативу, в.п.	+32,09	+38,37	+33,52	-	-

*Примітка. Складено за даними джерел [1; 2].

Можна стверджувати, що законодавчо закріплені нормативи, які регулюють діяльність банків, на рівні системи, не можуть виступати індикаторами зміни рівня ліквідності.

Аналіз ліквідності банку може здійснюватись за допомогою методу коефіцієнтів, які характеризують рівень забезпеченості банку ліквідними засобами. У процесі аналізу значення обчислених коефіцієнтів порівнюються з нормативами. Аналіз показників ліквідності застосовується, як правило, для здійснення контрольної функції.

У таблиці 3 представлено результати розрахунку коефіцієнтів, що характеризують ліквідність банків.

У досліджуваному періоді переважна більшість показників не мали різких коливань, тобто банк стабільно дотримувалися обраної політики управління активами та пасивами.

Аналіз сучасного стану ліквідності банків України дає можливість стверджувати, що банки працюють в умовах надлишкової ліквідності, за яких зменшується прибутковість банків, бо найбільш ліквідні активи не генерують доходів.

Таблиця 3. Коефіцієнтний аналіз ліквідності банків України за 2016-2018 роки*

Коефіцієнт	Оптимальне значення	Роки			Відхилення 2018 року від	
		2016	2017	2018	2016 року	2017 року
Коефіцієнт співвідношення високоліквідних активів та робочих активів	не менше 0,2	0,21	0,23	0,22	+0,01	-0,01
Коефіцієнт загальної ліквідності	не менше 1	1,11	1,13	1,12	+0,01	-0,01
Коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів	0,70-0,80	0,65	0,61	0,63	-0,02	+0,02
Коефіцієнт ліквідних цінних паперів	0,05-0,10	0,17	0,19	0,20	+0,03	+0,01
Коефіцієнт структурного співвідношення вкладів	-	0,15	0,14	0,17	+0,02	+0,03
Коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань	-	0,18	0,16	0,17	-0,01	+0,01

*Примітка. Складено за даними джерел [1].

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що в умовах діючої фінансової кризи виникла необхідність принципово нового підходу банків до управління ліквідністю, яка базується на узагальненні якомога більшої кількості факторів, які її формують. І банки можуть, виходячи із досвіду своєї діяльності, розробляти свої власні внутрішні нормативи ліквідності, які відповідають їх умовам.

Список літератури

1. Показники банківської системи України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.
2. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 року № 368 (дата оновлення 24.03.2020). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> (дата звернення 27.04.2020).

Письменний В.В.

*д. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я РОЛЬ ЗА РАХУНОК СУБВЕНЦІЙ

На геополітичній мапі світу важко віднайти таку модель функціонування місцевих бюджетів, у якій власні доходи відповідали б видатковим повноваженням місцевої влади. Причини цього зводяться від відмінностей у географічному розташуванні, природно-кліматичних умовах і ресурсному потенціалі територій до нерівномірного розміщення виробничої бази й історичних особливостей розвитку держави. Для їх усунення чи хоча б зменшення наслідків на життєдіяльність територій використовуються різного роду інструменти фінансового вирівнювання. Особливо гостро ця проблема стоїть для галузі охорони здоров'я, забезпечення функціонування якої значною мірою здійснюється за рахунок субвенції.

Відповідно до ст. 103-4 Бюджетного кодексу України медична субвенція спрямовується на видатки місцевих бюджетів для оплати поточних видатків, крім оплати комунальних послуг і енергоносіїв. Якщо з бюджету Автономної Республіки Крим і обласних бюджетів – на консультативну та спеціалізовану амбулаторно-поліклінічну,

стаціонарну та санаторно-курортну допомогу, інші державні програми медичної допомоги, то з бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад – на первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну і стаціонарну допомогу, програми медико-санітарної освіти [1].

Як і за освітньою субвенцією, обсяги медичної субвенції для бюджету Автономної Республіки Крим, обласних, районних і міських бюджетів (м. Києва та м. Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення), бюджетів об'єднаних територіальних громад затверджуються щорічно в законах про Державний бюджет України [1]. До того ж вони були співмірними: у 2019 р. надходження медичної субвенції становили 56108,1 млн грн, або 23,9 % від загального обсягу субвенцій і 21,6 % від загального обсягу міжбюджетних трансфертів (рис. 1). Порівнюючи з 2018 р., вони зменшилися на 5542,1 млн грн, або 8,9 %, що негативно зобразилося на розвитку охорони здоров'я.

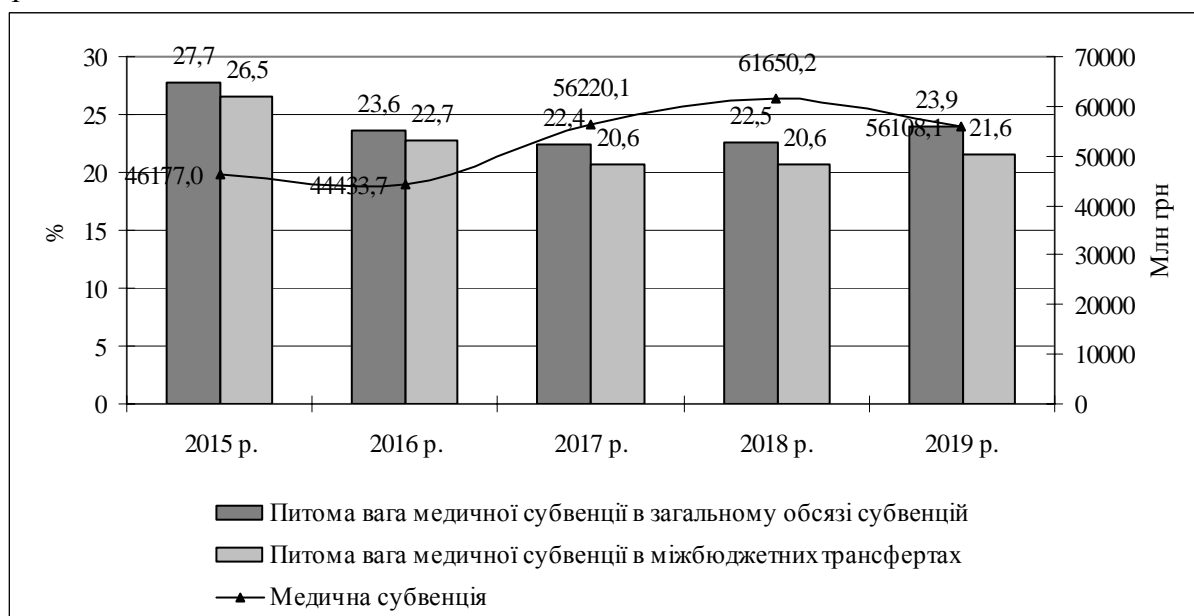


Рис. 1. Динаміка фактичних показників надходження медичної субвенції та її питомої ваги в загальному обсязі субвенцій і міжбюджетних трансфертах за 2015-2019 рр.*

* Розраховано за даними [2]

Означені на рис. 1 показники надходження медичної субвенції за 2015-2019 рр. розподілялися між відповідними бюджетами на основі формули, яка враховувала: 1) кількість населення відповідної адміністративно-територіальної одиниці; 2) коригуючі коефіцієнти, які враховують відмінності у вартості надання медичної допомоги; 3) особливості надання медичної допомоги в гірських населених пунктах. Погоджуємося з фахівцями, що зміна механізму фінансування видатків на галузь практично не враховувала регіональних особливостей деяких територій (наприклад, близьких до Чорнобильської зони), а здійснювалася за єдиним підходом у частині принципу солідарності [3, с. 102].

Великий обсяг коштів місцевих бюджетів у вигляді медичної субвенції та спрямування на програми й заходи в галузі охорони здоров'я ще не означає розв'язання проблем. Навпаки, продовження практики кошторисного фінансування, що ґрунтується на бюджетному утриманні медичних установ і передбачає, головним чином, оплату праці лікарів та фінансування ліжко-днів і не включає покриття витрат відповідно до обсягів реально наданих послуг [4, с. 90-91]. Навіть той факт, що залишки коштів за медичною субвенцією на кінець бюджетного періоду можуть використовуватися в наступному році на

оновлення матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я, не дає змогу повноцінно поліпшити нинішнє оснащення.

Використання фінансових ресурсів, орієнтоване на утримання закладів охорони здоров'я, а не задоволення потреб населення в наданні медичних послуг, призвело до того, що в більшості випадків вони характеризуються низькою якістю [5, с. 250]. Слушною є думка, що „...не зовсім коректним розпорощення коштів між 793 місцевими бюджетами та подальше їх спрямування переважно на утримання інфраструктури та оплату праці працівників галузі” [1, с. 104]. Скільки б не збільшувати доходи, поки залишається архаїчною структура закладів охорони здоров'я і видатки на них, галузь охорони здоров'я можна декларативно вважати пріоритетом місцевої політики.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. Відомості Верховної Ради України. 2010. № 50-51. Ст. 572.
2. Звіти про виконання місцевих бюджетів України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477> (дата звернення: 25.02.2020).
3. Музика І., Возняк Г. Система охорони здоров'я в умовах інституційних змін в Україні: фінансові аспекти. *Світ фінансів*. 2016. № 1. С. 99-108.
4. Левчук Н.М. Проблеми фінансування охорони здоров'я в Україні. *Демографія та соціальна економіка*. 2008. № 1. С. 85-97.
5. Когут І.А. Проблеми та перспективи фінансування системи охорони здоров'я. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2013. № 1. С. 248-257.

Повод Т.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів,
Херсонський державний аграрно-економічний університет
м. Херсон, Україна*

ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ІНЖИНІРИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ СУЧАСНИЙ СТАН В УКРАЇНІ

Інтеграція України до сучасного економічного простору сприяє інтенсивному розвитку інжинірингової діяльності у зв'язку з тим, що збільшується кількість міжнародних операцій, активізується торгівля товарами і послугами, відбувається постійна взаємодія у різних формах міжнародних економічних відносин. Як свідчить досвід економічно розвинених країн, переваги мають тільки ті суб'єкти господарювання, які зосередили свою увагу на впровадженні сучасних технологій. Виважене і науково аргументоване застосування та використання інноваційних технологій дають можливість підприємствам успішно функціонувати в умовах динамічного розвитку світових ринків.

У сучасній науковій літературі існує багато трактувань поняття «інжиніринг». Зокрема, Р. Заболоцька пропонує таку дефініцію: інжиніринг (англ. engineering – винахідливість; вигадка; заняття) - це інженерно-технічні та консультативні послуги щодо створення об'єктів промисловості, виробничої та соціальної інфраструктури [1]. Натомість, А. Загородний та Г. Вознюк тлумачать інжиніринг як «інженерно-консультаційні послуги та роботи дослідницького, проектно-конструкторського, розрахунково-аналітичного характеру, зокрема, з підготовки техніко-економічних обґрунтувань проектів, бізнес-планів, надання рекомендацій щодо управління виробництвом та його організації» [2].

Основну частку світового ринку (до 75%) складає будівельний інжиніринг, 5% припадає на консультаційний інжиніринг і 10% – на технологічний інжиніринг [3]. Однак, на наш погляд, цей поділ інжинірингу на види не є остаточним, оскільки сфера його застосування формується під впливом потреб ринку, що з часом перманентно змінюється.

Сьогодні ринок інжинірингових послуг є важливою складовою будь-якої розвинутої економіки, при цьому державні замовлення є невід'ємною частиною портфелів всіх великих

інжинірингових компаній. За даними Міжнародної асоціації інженерів-консультантів (FIDIC), що об'єднує до 25% інженерів у світі, у 2006 році світовий обсяг ринку інжинірингових послуг склав більше 260 млрд. дол. США. За даними IBIS World, наразі обсяг світового ринку досяг 530 млрд. дол. США. За оцінками NASSCOM і Booz & Co., обсяг ринку інжинірингових послуг перевищить 1 трлн. дол. США до 2020 року [4].

Західні інжинірингові компанії мають чималий досвід у цій діяльності. Натомість, слід констатувати, що ринок інжинірингу в Україні фактично перебуває лише на стадії становлення. Понад 80% вітчизняних інжинірингових компаній займають частку ринку, що менша за 0,3%. Причому більшість із них виникла із колишніх проектних інститутів чи шляхом реорганізації виробничих підприємств. Частка інжинірингових компаній, що створені «з нуля», на вітчизняному ринку є незначною.

Вітчизняний інжиніринговий бізнес переважно не спроможний формувати комплексні портфелі інжинірингових продуктів, пропонувати гнучкі схеми розрахунків із замовниками, вести активну маркетингову політику, надавати комплекс рішень у сфері захисту прав інтелектуальної власності, реалізовувати інжинірингові проекти «під ключ» тощо. Вищенаведене свідчить про необхідність вивчення зарубіжного досвіду інжинірингової діяльності, по-перше, з метою виявлення можливості його використання в умовах вітчизняного бізнесу, по-друге, задля прогнозування тенденцій розвитку інжинірингу в Україні на найближчі роки, адже, на наше переконання, попит на інжинірингові продукти у нашій державі, як і в усьому світі, з кожним роком зростатиме.

Порівнюючи національний та зарубіжний досвід інжинірингу, варто зауважити, що вітчизняні машинобудівні підприємства мають чималий резерв запровадження міжнародного досвіду і практик реалізації інжинірингових проектів, а також налагодження взаємодії між інвестиційними, венчурними, інжиніринговими та іншими організаціями. Згідно зі статистичною інформацією, масштаби діяльності західних інжинірингових компаній є співставними з масштабами діяльності великих промислових вітчизняних суб'єктів господарювання. З іншого боку, як свідчить вивчення зарубіжного досвіду розвитку інжинірингу, переважна більшість відомих інжинірингових компаній пройшла свою понад столітню історію, беручи початок всього із кількох осіб. Сьогодні ж кількість їхніх працівників нерідко сягає і кількох тисяч.

Варто звернути увагу ще на одну важливу закономірність розвитку вітчизняного ринку інжинірингових послуг на відміну від зарубіжного: незважаючи на стрімкий розвиток інжинірингу в економічно розвинених країнах світу, західні інжинірингові компанії активно в Україні не представлені. Протягом тривалого періоду часу, підкреслюють Д. Островерха та В. Дергачова, західні інжинірингові компанії відносились до вітчизняного ринку, як до другорядного, де потрібно не впроваджувати високі технології, а просто «вимивати» гроші, і очевидно, що це не єдина проблема [5].

Низький попит на фінансові продукти та неякісні фінансові послуги, в умовах недосконалого законодавства, значно послаблюють фінансову безпеку України. І тому, основним напрямом виходу із цієї ситуації є розробка та впровадження принципово нових фінансових інструментів на ринку шляхом застосування сучасних новітніх технологій.

На жаль, вітчизняний ринок інжинірингу тривалий час залишається на стадії становлення. Маючи належний кадровий потенціал та досвід успішної діяльності в даній сфері, українські інжинірингові компанії мало затребувані на внутрішньому ринку, що пояснюється низькою інноваційною активністю вітчизняних підприємств.

Ускладнюючим чинником для сприйняття й практичного освоєння інноваційних фінансових інструментів на фінансовому ринку України є відсутність відповідної законодавчо-нормативної бази, незацікавленість венчурних інвесторів, незнання старшим поколінням бізнесменів англійської мови (у зв'язку з цим виникає проблема розуміння буквального значення термінів іноземного походження) тощо.

Список літератури

1. Заболоцька Р.О. Кон'юктура світового ринку послуг : навч. посіб. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2011. 304 с.
2. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів: «Львівська політехніка», 2005. 714 с.
3. Швець Н.В., Хандій О.О. Основні риси та тенденції розвитку ринку інжинірингових послуг. *Економіка та право*. 2015. № 3 (42). С. 160-164.
4. Ярошук А.О. Кон'юктура світового ринку інженерно-технічних послуг та перспективи розвитку інжинірингових центрів в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 11. С. 20-24.
5. Островерха Д.В., Дергачова В.В. Фінансовий інжиніринг як інструмент антикризового управління підприємством. *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених*. 2016. № 10. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22456/1/2_20_Ostroverkha.pdf (дата звернення: 15.04.2020).

Посаднєва О.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВ ЯК МЕТОД ВИЯВЛЕННЯ ПРИХОВАНИХ РИЗИКІВ ВТРАТИ КАПІТАЛУ

Остання світова фінансова криза (2008-2009 років), тривалий етап посткризового відновлення та значні обсяги коштів розвинених держав світу, які вимушено були спрямовані на її подолання, посилили актуальність розробки ефективних методів оцінки рівня вразливості банківського сектору в умовах глобалізації фінансової системи та її впливу на макроекономічні показники кожної окремої країни. Світова фінансова криза виявила суттєві недоліки в оцінці та управлінні ризиками в усіх фінансових сферах. Сценарії стрес-тестування банків, які було спрогнозовані до фінансової кризи, були набагато більш оптимістичними, ніж реальні показники самої кризи, а прогнозовані втрати – значно нижчими від реальних втрат банків і держав у період кризи. Наразі загальносвітова ситуація з пандемією коронавірусу та очікувані після неї економічна і, як наслідок, фінансова кризи також внесуть свої коригування в очікувані результати діяльності банків як на національному, так і на міжнародному рівнях.

До фінансової кризи 2008-2009 років стрес-тестування банків здебільшого здійснювалося самими банками для управління внутрішніми ризиками. Хоча органи державного управління деяких країн і проводили стрес-тести до фінансової кризи, як правило, припущення ризикових факторів діяльності не враховували впливу зміни економічної політики на діяльність банку, або враховували її у незначному ступені.

Після фінансової кризи застосуванню стрес-тестування стали приділяти набагато більше уваги при визначенні державних регуляторів банківської діяльності. Центральні банки тих країн, які взяли курс на імплементацію базельських вимог, у тому числі Національний банк України, впроваджують практику стрес-тестування на регулярній основі [3]. У 2009 році Національним банком України була прийнята Постанова «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України» №460, у якій визначені основні теоретичні та методологічні засади стрес-тестування.

Згідно цієї Постанови, стрес-тестування – це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями [3].

Головною метою стрес-тестування є прогнозування зміни вартості певного банківського портфелю або їх загальної сукупності при заданих варіаціях комплексу негативних фінансових факторів, які є змінними. Базовими факторами ризику на макроекономічному рівні є наступні (рис. 1):



Рис. 1. Макроекономічні ризики банківського сектору*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [3]

На мікроекономічному рівні основними факторами ризику діяльності окремого банку є:

- можливість доступу банку до зовнішніх джерел підтримання ліквідності;
- конкурентна позиція банку (визначена за методикою SWOT-аналізу як узагальнена оцінка).

Здебільшого результати стрес-тестування відображають приблизні кількісні значення впливу несприятливих подій на досліджуваний портфель банківських активів, оскільки отримати достатньо точний прогноз зміни величини банківських втрат внаслідок реалізації стресового сценарію майже неможливо. Як зазначає Метью Джонс, стрес-тестування є не стільки точним інструментом, який можна використовувати з науковою скрупульозністю, скільки мистецтвом, що вимагає застосування економетричних методів, експертної оцінки та серії розсудливих припущень [1].

На рис. 2 схематично зображено ланцюг поширення впливу економічних загроз та ризиків з різних джерел на економіку. Початкова загроза, що може виникнути як у реальному секторі економіки (наприклад, призупинення деяких видів діяльності, пов'язане з карантинем), так і фінансовому секторі, спричинює ланцюгову реакцію, викликаючи стан загальної нестабільності в банківській системі. Іноді, негативні наслідки виникають внаслідок проблем окремих юридичних осіб: компаній чи банків (одиночні загрози).

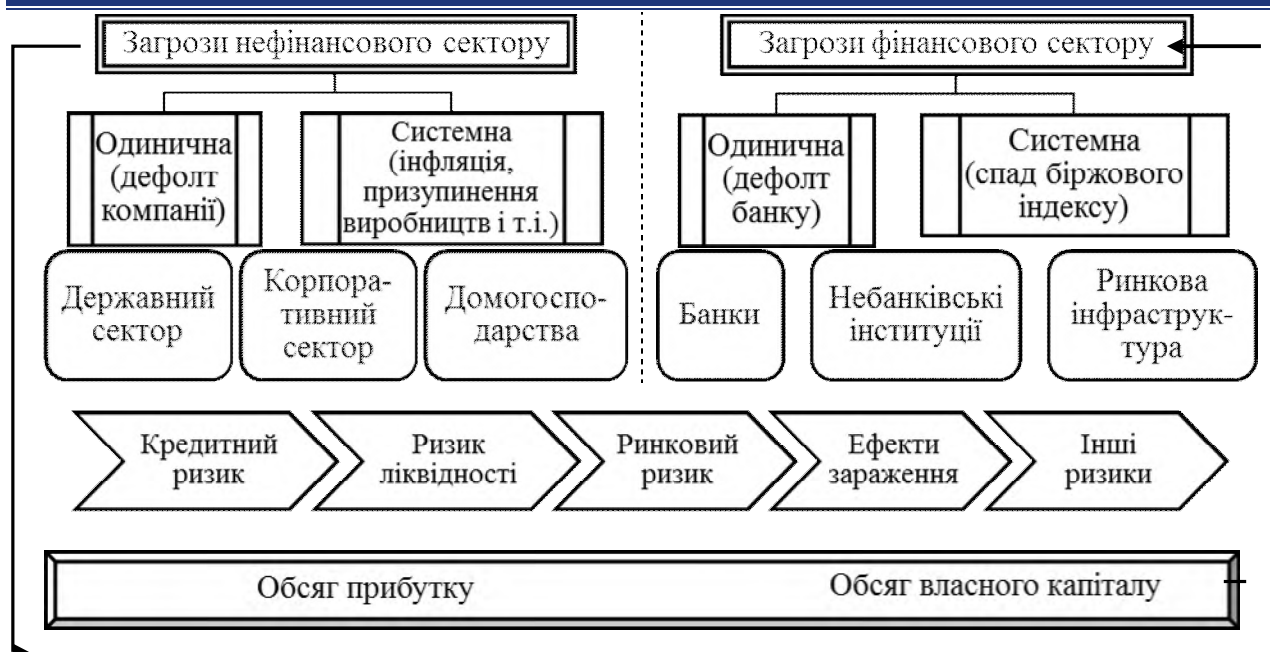


Рис. 2. Блок-схема впливу стрес-факторів на фінансовий сектор*

* *Примітка.* Складено автором за даними джерела [2, с. 78]

В більшості інших випадків, вони викликані макроекономічними дисбалансами або загальними проблемами фінансової системи (системні загрози).

Незважаючи на джерела виникнення економічних загроз, вони прямо чи опосередковано впливають на фінансовий стан учасників банківської системи. Після реалізації цих загроз виникає ряд операційних, кредитних ризиків або ризиків ліквідності, які є основними причинами фінансових втрат і, як наслідок, зменшення власного капіталу банку. Проте, варто зазначити, що наслідки кризи не обмежуються джерелами (суб'єктами) їх виникнення: потенційний ризик фінансового «зараження» інших фінансових інститутів може спровокувати в усій банківській системі «ефект доміно», який здатний вплинути на діяльність інших банків, що не відреагували на перші стрес-фактори. З іншого боку – криза банківської сфери, а саме криза ліквідності та відтоки пасивів, можуть бути причинами скорочення кредитної і інвестиційної діяльності банків, що, у свою чергу, спричинить недоотримання капіталу іншими економічними суб'єктами і криза буде імпортована з фінансового сектору у реальний сектор економіки. Усі ці нюанси мають бути враховані при розробці адекватної стрес-моделі банків. Тому передбачення і кількісне вираховування наслідків реалізації макроекономічних загроз є необхідною умовою банківської діяльності у нинішній час, оскільки це дозволяє зрозуміти масштаби втрат банків і запобігти їх майбутньому банкрутству.

З 2018 року Національний банк України розпочав проведення оцінки стійкості банків, яка передбачає, в тому числі, проведення стрес-тестування для окремо визначеного Національним банком переліку банків. В процесі стрес-тестування визначаються оціночні показники фінансової звітності банку (балансу та звіту про прибутки і збитки) та необхідний рівень капіталу на три роки після звітної дати за базовим та несприятливим макроекономічними сценаріями.

Стрес-тестування проводиться за базовим та несприятливим макроекономічними сценаріями з застосуванням розроблених регулятором моделей. Національний банк щорічно актуалізує макроекономічні сценарії, моделі стрес-тестування та порядок їхнього використання. У разі, якщо у банку за підсумками другого або третього етапу оцінки стійкості значення показників достатності капіталу нижче, ніж встановлено вимогами НБУ, у нього виникає потреба в докапіталізації. Банки, щодо яких виявлено потребу в капіталі, повинні розробити програму капіталізації та план заходів для підтримки або відновлення

рівня капіталу. Запровадження такого інструменту, як щорічна оцінка стійкості, дозволяє виявити не лише поточні, але й майбутні ризики банків. На сьогодні діє саме така модель визначення стабільності банківської системи «зверху-вниз» в Україні.

За результатами проведеного НБУ стрес-тестування у 2018 та 2019 роках деякі державні банки (такі як Ощадбанк та Укрексімбанк) показали значну потребу у докапіталізації, незважаючи на стабільну їх роботу, на яку наразі вказують економічні нормативи банківської діяльності [4; 5]. Тобто, при настанні кризових ситуацій, як, наприклад, нинішня, пов'язана з карантинном та кредитними канікулами для деяких категорій позичальників, ці банки будуть втрачати ліквідність та потребуватимуть додаткових вливань капіталу. З урахуванням результатів стрес-тестування ці банки вже провели ряд заходів для запобігання втрати платоспроможності і ліквідності. Тому стрес-тестування, хоча і не є прогнозуванням діяльності банку, вказує на «слабкі місця» у його роботі і дозволяє попередити і нівелювати ризик банкрутства банківської установи.

Список літератури

1. Jones T., Hilbers P., Slack G. Stress Testing Financial Systems: What to Do When the Governor Calls. *IMF Working Paper*. 2004. № 04/127. 38 pgs.
2. Івасів І.Б., Максимова А.В. Макроекономічне стрес-тестування банків: сутність, підходи та основні етапи. *Фінанси, облік і аудит*. 2011. № 18. С. 75-85.
3. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. № 460. Дата оновлення : 06.08.2009. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09> (дата звернення: 22.04.2020).
4. Стрес-тестування банків України у 2018 році. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/files/kmZjvtNIGQdmUJ> (дата звернення 22.04.2020).
5. Стрес-тестування банків України у 2019 році. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/files/oALUrXBwHLWrwmD> (дата звернення 22.04.2020).

Ремінський М.М.
студент гр. УС-71

Герасимчук В.Г.

*д. е. н., професор, професор кафедри міжнародної економіки,
НТУ України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ

Відсутність стабільності економічного розвитку, кризові процеси в українській економіці створюють низку наслідкових проблем. Однією з таких проблем виступає брак грошових коштів на державному рівні, тобто дефіцит державного бюджету, який виникає у випадку, коли річний запланований обсяг державних видатків перевищує плановий обсяг державних доходів. Бюджетний дефіцит є досить поширеним явищем серед країн світу і почасти значною мірою несе в собі негативні наслідки.

У науковій літературі сформовані певні теоретичні погляди про існування такого розміру дефіциту, який не завдає значної шкоди економіці. Визначено, що розмір дефіциту державного бюджету в стабільних умовах функціонування економіки не може перевищувати загальний обсяг бюджетних інвестицій і витрат на обслуговування державного боргу.

Згідно з умовами «Пакту про стабільність і зростання» межі нормального бюджетного дефіциту становлять 3% від ВВП країни [1], але цей показник є умовним. В дійсності, максимально допустимий розмір дефіциту від ВВП може збільшуватися. Україні надання кредитної допомоги від МВФ здійснювалось у 2010 р. та 2014 р. при дефіциті бюджету 4-6%

до ВВП [2]. В таких випадках існує небезпека виникнення хронічного дефіциту, подолання якого з кожним роком ускладнюється. Спостерігається також тимчасовий позитивний вплив перевищення видатків.

Певні країни приймають бюджет з дефіцитом навмисно, для стимулювання розвитку економіки. Разом з тим, негативних наслідків прийняття дефіцитного бюджету значно більше. Одним із основних є інфляція, що гальмує виробничі процеси. Як наслідок, розмір ВВП та ВНП країни знижується, знецінюється національна валюта, зменшується кругообіг грошових коштів. Це призводить до економічних криз в державі. Україна відчуває постійний брак коштів внаслідок дефіциту бюджету упродовж тривалого проміжку часу. На рис. 1 представлена динаміка зміни рівня дефіциту бюджету країни в період 2009-2019 рр.



Рис. 1. Динаміка складових зовнішнього сукупного державного боргу
Джерело: складено за даними [3; 4]

Аналізуючи дані, подані в табл.1, можна помітити тенденцію до зростання величини дефіциту держбюджету протягом аналізованого періоду. Найбільших дефіцитних значень в порівнянні із ВВП країни дефіцит досягнув у 2010 р. та 2014 р.

Таблиця 1. Динаміка фактичного дефіциту Зведеного державного бюджету України, млрд. грн.

Рік	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Доходи Зведеного державного бюджету	273	314,5	398,6	445,5	442,8	456,1	652	782,9	1017	1184,3	1026,1
Видатки Зведеного державного бюджету	307,4	377,8	416,8	492,5	505,8	523,1	679,9	835,8	1057	1250,2	1112,1
Дефіцит (-) державного зведеного бюджету	-37,3	-64,7	-23,1	-50,8	-63,6	-72	-30,9	-54,8	-42,2	-67,8	-90
% дефіциту від ВВП	3,93	5,99	1,77	3,62	4,34	4,54	1,55	2,30	1,41	1,90	2,45

Джерело: складено за даними [3;4]

У 2010 р. в порівнянні з попереднім 2009 р., розмір дефіциту збільшився на 73,0%, після чого у 2011 р. спостерігалось його зменшення. У порівнянні з 2009 р. та 2010 р. дефіцит держбюджету становив 61,9% та 35,7% відповідно. Упродовж 2012-2014 рр. дефіцит держбюджету почав зростати. У 2015 р. він скоротився у порівнянні з 2014 р. на 57,1%. З 2016 р. знову спостерігається його динамічне зростання. У 2019 р. дефіцит державного бюджету був найбільшим у номінальному вираженні. Для погашення дефіциту бюджету держава змушена шукати гроші у внутрішніх та зовнішніх суб'єктів фінансування задля покриття існуючої «фінансової діри». Залучені кредитні кошти почасти використовуються винятково для усунення наслідків реальних соціально-економічних проблем (зменшення дефіциту держбюджету), рідше застосовуються для боротьби з самою проблемою (покращення бізнес- та інвестклімату, створення нових робочих місць, тощо). Подібний варіант використання кредитних коштів лише збільшує різницю між доходами та видатками, тим самим затягує країну в хронічну кризу. Проаналізуємо динаміку зовнішнього державного боргу країни упродовж 2006-2019 рр. за даними табл. 2. та рис. 1.

Таблиця 2. Структура валового зовнішнього боргу та динаміка його складових

	ВЗБ	ЗДБ= ГДБ+ПДБ	ГДБ	ПДБ
2006	54512	17456	8756,3	8699,7
2007	79955	21689	9856,7	11832,3
2008	101659	42890	10568,4	32321,6
2009	103396	26519	11568,6	14950,4
2010	117343	34760	12967,5	21792,5
2011	126236	37475	12521,1	24953,9
2012	135065	38659	9634,6	29024,4
2013	142079	37536	7983,1	29552,9
2014	126308	38792	9018,5	29773,5
2015	118729	43445	9556,3	33888,7
2016	113518	45605	10499,3	35105,7
2017	116578	48989	10755,8	38233,2
2018	114710	50462	9598,3	40863,7
2019	119953	48941	9516,1	39424,9

Джерело: складено за даними [3;4]

Примітка: ВЗБ – валовий зовнішній борг в млн. дол. США; ЗДБ – зовнішній (сукупний) державний борг в млн. дол. США; ГДБ – гарантований державний борг в млн. дол. США; ПДБ – прямий державний борг в млн. дол. США.

Наведені дані на рис. 1 свідчать, що протягом проаналізованого періоду відбулося зростання зовнішнього (сукупного) державного боргу (прямий зовнішній державний борг + гарантований державний борг). Найбільші темпи зростання спостерігалися у 2015 р. (11,71%). Зростання прямого зовнішнього державного боргу було зумовлене періодичним залученням кредитних ресурсів для покриття дефіцитів держбюджету. У 2019 р. прямий гарантований зовнішній державний борги мав тенденцію до зменшення через ревальвацію національної грошової одиниці.

Динаміка гарантованого зовнішнього боргу знаходиться на стабільному рівні (близько \$10 млрд.) з 2012 р. після плавного зниження. Динаміка сукупного зовнішнього боргу в цілому подана на рис. 2. Має місце стала тенденція накопичення боргу, яка була дещо змінною у 2019 р. через ревальвацію національної валюти. На фоні її укріплення величина боргу в твердій валюті помітно зменшилася. Дані, представлені у рис. 3, свідчать, що величина валового зовнішнього боргу (ВЗБ) є вкрай не стабільною й коливалася від 50 до 131% величини ВВП поточного року. Найбільший валовий борг спостерігався в 2013 р. (131% від ВВП), найменший – у 2006 р. (50%). З 2009 р. Україна належить до країн з вкрай високим накопиченим валовим зовнішнім боргом.



Рис. 2. Динаміка зовнішнього сукупного державного боргу

Джерело: складено за даними [3;4]



Рис. 3. Величина валового та сукупного зовнішнього боргу в динаміці

Джерело: складено за даними [3;4]

Основними зовнішніми кредиторами України упродовж 1990-2019 рр. виступають: Міжнародний Валютний Фонд (\$29,5 млрд.), Європейський Союз (\$12,0 млрд.) та Світовий Банк (\$11,9 млрд.). Джерелами виплат та обслуговування державного боргу виступають: кошти, передбачені у держбюджеті на виплати та його обслуговування; кошти, отриманні від приватизації; внутрішні і зовнішні чергові державні позики, які тільки посилюють кредитну залежність країни; золотовалютні резерви держави.

Для вирішення проблеми зростання обсягів державного боргу та подолання спричинених цим негативні наслідки, необхідно: посилити контроль за витрачанням зовнішніх позик; скоригувати боргову політику держави; «відмовитися» від отримання додаткових кредитних коштів; скоротити обсяги видатків з державного бюджету за рахунок грошової економії на адміністративно-управлінському державному апараті; зменшити, а надалі згорнути державне фінансування збиткових підприємств і організацій; звести до мінімуму видатки для фінансування збиткових об'єктів бюджетного фінансування різних сфер діяльності.

Економія видатків за рахунок жорстких методів дозволить акумулювати частину бюджетних коштів, які можна буде направити в ефективні та прибуткові проекти і галузі економіки. Відсутність державного фінансування залишить на ринку лише конкурентоспроможні суб'єкти господарювання, тим самим створить умови для формування конкурентних галузей. Такі підходи сприятимуть виходу із боргової ями, оздоровленню економіки, нарощуванню виробничих потужностей у сфері бізнесу. Швидко та ефективно

регулювання зазначених процесів дозволить істотно покращити фінансово-економічну ситуацію в країні.

Оцінка показників боргової стійкості зовнішнього державного боргу України свідчить, що в державі простежується тенденція зростання відносних показників зовнішнього державного боргу, певні показники демонструють перевищення критичних меж. Напрямами удосконалення управління зовнішнім державним боргом мають стати: зниження рівня фінансових ризиків в країні; розробка і впровадження цілісної стратегії управління зовнішнім державним боргом; акумуляція та жорстке скорочення бюджетних видатків; спрямування акумульованих ресурсів на реалізацію прибуткових інвестиційних програм та посилення контролю за їх витрачанням.

Список літератури

1. Бауманн Е. Стадарты Європейського Союзу у сфері державних фінансів. 2013. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Fu_2013_12_4.pdf.
2. Фурдичко Л.С., Піхоцька О.М. Причини зростання державного боргу, його управління і обслуговування, оптимізація боргової політики України. *Економічна наука*. 2018. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/11_2018/10.pdf.
3. Бюджет України 2018. *Міністерство фінансів України*. 2019. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20\(for%20website\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20(for%20website).pdf).
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

Савків У.С.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ, Україна*

ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Ефективний державний фінансовий контроль сприяє національному добробуту. Саме тому держава зацікавлена в належному фінансовому контролі, адже систематичний контроль забезпечує виявлення недоліків та сприяє їх усуненню в процесі діяльності суб'єктів управління. Державний контроль дисциплінує державних управлінців та сприяє підвищенню рівня їх компетентності і відповідальності.

Підґрунтям для ефективного державного фінансового контролю є базові принципи його реалізації. Аналіз наукових джерел та фахової літератури вказує на відсутність єдиного трактування принципів державного фінансового контролю. Базові принципи контролю зафіксовані Лімською декларацією керівних принципів контролю. Вона була ухвалена IX Конгресом Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю у жовтні 1977 р. [2]:

- незалежність контролю як обов'язкового елемента управління та демократії;
- законодавче закріплення за органами контролю їх незалежності;
- обов'язковість попереднього контролю та контролю за фактичними результатами;
- гласність та відкритість контролюючих органів;
- наявність зовнішнього та внутрішнього контролю;
- додержання комерційної та інших видів таємниці, яка передбачена чинним законодавством.

Принцип законності передбачає дотримання законодавчих та нормативно-правових актів фінансового спрямування, що відноситься до компетенції органів державної влади та місцевого самоврядування; дозволяє підтримувати сталий економічний розвиток країни, вчасно виявляти відхилення від законодавчо встановлених норм, а також вносити необхідне коригування.

Таблиця 1. Принципи державного фінансового контролю [1]

Класифікаційна ознака	Принципи	Автор
Методологічні принципи	Демократизм, гуманізм, пріоритет прав людини і громадянина, незалежність, законність, об'єктивність, гласність, систематичність, професіоналізм і конфіденційність	О. Большакова, Г. Кравченко
Принципи організації	Результативність, адресність, своєчасність, гнучкість і економічність	М. Мартиненко
	Законність, незалежність, збалансованість, системність	В. Бурцев
Принципи здійснення контролю	Законність, об'єктивність, невідворотність покарання осіб, що винні у фінансових порушеннях, а також притягнення їх до відповідальності	Е. Грачева, Л. Хорина
	Плановість, системність, безперервність, демократичний централізм, законність, об'єктивність, гласність, ефективність (дієвість)	С. Степашин, В. Жуков С. Шохин
	Гласність, об'єктивність, відповідальність	В. Бурцев

Принцип об'єктивності полягає у забезпеченні контролюючими органами об'єктивного підходу до всіх суб'єктів, які підлягають перевірці.

Принцип незалежності полягає у тому, що функції фінансового контролера повинні бути незалежними, захищеними від будь-якого втручання і можуть бути оскарженими лише в правовому порядку.

Принцип превентивності забезпечує завчасне здійснення контролю з метою недопущення виникненню суттєвих відхилень між фактичними показниками та встановленими норми.

Принцип системності полягає у забезпеченні контролю на всіх стадіях бюджетного процесу шляхом створення відповідної організаційної системи.

Принцип гласності означає, що органи, уповноважені на здійснення фінансового контролю, забезпечують доступність його результатів.

Принцип сталості полягає у тому, що процес контролю має носити характер безперервності та сталості; всі форми контролю застосовуються в кожний окремий для них відрізок часу, охоплюючи періоди здійснення операцій (складання проекту фінансового плану, аналіз звіту про виконання фінансового плану за підсумками року).

Принцип ефективності передбачає системну перевірку на економність управління щодо використання фінансових ресурсів, а також виконання державних програм та проведення державних заходів із мінімальними витратами при цьому з максимальним результатом.

Принцип самодостатності – це наявність такої системи контролю, яка забезпечить ефективний державний контроль на всіх рівнях державного управління.

Принцип доцільності полягає у перевірці цільового використання фінансових ресурсів, придбаного за рахунок державних коштів майна та відповідності дій визначеним цілям, програмам.

Підсумовуючи огляд принципів державного фінансового контролю, необхідно відмітити, що чітко сформульовані принципи державного фінансового контролю виступають його організаційною та правовою базою і повинні знайти відповідне законодавче відображення.

Список літератури

1. Гупаловська М.Б. Вплив дефініції «принцип» на якість бюджетного контролю. URL: <https://rp.gov.ua>.
2. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів. Керівні принципи аудиту державних фінансів. К.: Вид. підг. за сприяння програми ПРООН з врядування, 2003. 23 с.

Сидор Г.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
м. Чортків, Україна*

ПРОФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Важливою складовою системи бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку країни є профіцит Державного бюджету. Водночас профіцит – це один із трьох станів Державного бюджету. Крім профіциту, науковці виокремлюють рівновагу (баланс) між доходами та видатками, а також перевищення видатків над доходами (дефіцит). Тобто профіцит – це перевищення доходів бюджету над постійними видатками бюджету. Проблема профіциту бюджету завжди привертала увагу економістів, оскільки він є одним із вагомих макроекономічних показників.

У Бюджетному кодексі України наведено визначення профіциту Державного бюджету, де сутність цього поняття трактується, як «перевищення доходів бюджету над його видатками (з урахуванням різниці між поверненням кредитів до бюджету та наданням кредитів з бюджету)» [1].

Згідно з Бюджетним кодексом профіцит Державного бюджету затверджується з метою:

- погасити борг;
- забезпечити встановлений розмір оборотного залишку бюджетних коштів;
- придбати цінні папери.

Профіцит Державного бюджету – явище економічне, його суть можна характеризувати з таких двох позицій:

- бюджету держави;
- торгового балансу.

З позиції бюджету держави – це надлишок бюджетних коштів, тобто перевищення обсягів доходів над витратами. Підвищення рівня інфляції може бути наслідком дисбалансу, а для його стимулювання проводиться політика профіциту. Часто з метою зниження зобов'язань країни за зовнішнім боргом необхідний профіцит.

З позиції торгового балансу – це показник, який відображає перевищення експорту продукції над її імпортом (прорахунок здійснюється в грошовому еквіваленті).

Встановлено два види профіциту Державного бюджету:

- первинний;
- вторинний.

Первинний профіцит Державного бюджету вказує на те, що прибуткова частина Державного бюджету за вирахуванням залучених коштів буде вищою від загальних витрат, знижених на обслуговування державного боргу (виплат за основною сумою і процентами). Розрахунок показника здійснюється без урахування загальних витрат на обслуговування боргу.

Вторинний профіцит Державного бюджету відображає платежі за внутрішніми та зовнішніми боргами.

Зазначимо чотири форми профіциту Державного бюджету, а саме:

- функціонування профіциту Державного бюджету у вигляді бюджетних резервів. На фінансування непередбачених видатків у поточному бюджетному році використовується заплановане перевищення; фактично одержане за підсумками поточного бюджетного року – переходить у доходи наступного (другого) року, за рахунок чого можуть бути або скорочені доходи, або збільшені видатки;

- перевищення дохідної частини над видатковою, що створюється в результаті надлишкової дохідної бази окремих бюджетів;
- профіцит Державного бюджету може бути результатом антициклічної політики країни через збалансування бюджету в межах кількох років;
- перевищення дохідної частини над видатковою може сформуватися у результаті розробки та застосування політики за методологією Артура Лаффера, згідно з якою передбачається збільшення до бюджету надходжень через зменшення податкових ставок та уповільнення податкового тиску.

З огляду на це для різних країн світу загалом і для нашої країни зокрема питання щодо профіциту Державного бюджету є доволі актуальним. Прийнято вважати, що профіцитний бюджет викликає в інвесторів більше довіри, аніж дефіцитний, оскільки це підтверджує, що держава має потенційний ресурс для розвитку.

Перспективи наших подальших наукових пошуків будуть спрямовані на вивчення та узагальнення зарубіжного досвіду, що, на нашу думку, дасть змогу виробити основні підходи та визначити напрями, цілі і заходи, спрямовані на досягнення профіциту Державного бюджету.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08 лип. 2010 р. № 2456-VI. URL: http://kodeksy.com.ua/ka/byudzhetniy_kodeks_ukrainy/download.htm.
2. Сидор Г.В., Ткачик О.І. Дефіцит Державного бюджету України. Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості». 2019. № 1 (19). С. 117-123.
3. Сидор Г.В. Удосконалення механізму управління Державним бюджетом України. Перспективи розвитку обліку, контролю та фінансів в умовах інтеграційних і глобалізаційних процесів: матер. Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Харків, 05 листоп. 2019 р.) : у 2-х ч. Харків, 2019. Ч. 2. С. 64-70.
4. Sydor H.V. Analytical evaluation of the results of customs payment proceedings in the context of the formation of the budget revenue. Science, research, development #23 (Rotterdam, 29-30 novemb. 2019). Rotterdam, 2019. Str. 29-30.

Сисоєнко І.А.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Кагарлицька М.В.

студентка кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Відповідно до Бюджетного кодексу України, податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори [1].

Проаналізуємо структуру податкових надходжень Державного бюджету України за 2017-2019 роки (табл. 1).

Аналізуючи таблицю 1 можна зробити наступні висновки: частка у податкових надходженнях державного бюджету податку та збору на доходи фізичних осіб у 2017 році складає 12,0%, у 2018 році – 12,2%, а у 2019 році – 13,8%. Частка у податкових надходженнях державного бюджету податку на прибуток підприємств у 2017 році складає 10,7%, у 2018 році – 12,9% та у 2019 році – 13,4%. Частка у податкових надходженнях державного бюджету податку на додану вартість у 2017 році дорівнює 50,1%, 2018 – 49,7%, 2019 – 47,3%. Частка у податкових надходженнях державного бюджету акцизного податку у 2017 році дорівнює 17,3%, 2018 році – 15,8%, 2019 році – 15,4%.

Таблиця 1. Структура податкових надходжень Державного бюджету України за 2017-2019 роки *

Показники	Роки		
	2017	2018	2019
Податкові надходження, млрд. грн., у т. ч.:	627,1	753,8	799,7
- податок та збір на доходи фізичних осіб, млрд. грн.	75,0	91,7	110,0
Частка у податкових надходженнях державного бюджету, %	12,0	12,2	13,8
- податок на прибуток підприємств, млрд. грн.	66,9	96,9	107,1
Частка у податкових надходженнях державного бюджету, %	10,7	12,9	13,4
- податок на додану вартість (з урахуванням бюджетного відшкодування), млрд. грн.	314,0	374,5	378,6
Частка у податкових надходженнях державного бюджету, %	50,1	49,7	47,3
- акцизний податок, млрд. грн.	108,3	118,8	123,4
Частка у податкових надходженнях державного бюджету, %	17,3	15,8	15,4
- рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів, млрд. грн.	48,7	45,3	46,7
Частка у податкових надходженнях державного бюджету, %	7,8	6,1	5,9
- ввізне мито, млрд. грн.	23,9	26,6	29,9
Частка у податкових надходженнях державного бюджету, %	3,8	3,5	3,7
- вивізне мито, млрд. грн.	0,6	0,5	0,2
Частка у податкових надходженнях державного бюджету, %	0,1	0,1	0,1
- інші податки та збори, млрд. грн.	-10,3	-0,5	3,8
Частка у податкових надходженнях державного бюджету, %	-1,6	-0,06	0,5

*Примітка. Складено автором за даними джерел [2].

Частка у податкових надходженнях державного бюджету рентної плати та плати за використання інших природних ресурсів у 2017 році дорівнює 7,8%, 2018 році – 6,1%, 2019 році – 5,9%. Частка у податкових надходженнях державного бюджету ввізного мита у 2017 році дорівнює 3,8%, 2018 році – 3,5%, 2019 році – 3,7%. Частка у податкових надходженнях державного бюджету вивізного мита у 2017 році дорівнює 0,1%, 2018 році – 0,1%, 2019 році – 0,1%. Частка у податкових надходженнях державного бюджету інших податків та зборів у 2017 році дорівнює -1,6%, 2018 році -0,06%, 2019 році 0,5%.

Проаналізуємо динаміку податкових надходжень Державного бюджету України за 2016-2019 роки (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка податкових надходжень Державного бюджету України за 2017-2019 роки *

Показники	Абсолютне відхилення, млрд. грн.		Темп приросту, %	
	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Податкові надходження, у т. ч.:	+126,7	+45,9	+20,2	+6,1
- податок та збір на доходи фізичних осіб	+16,7	+18,3	+22,3	+20,0
- податок на прибуток підприємств	+30,0	+10,2	+44,8	+10,5
- податок на додану вартість	+60,5	+4,1	+19,3	+1,1
- акцизний податок	+10,5	+4,6	+9,7	+3,9
- рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	-3,4	+1,4	-7,0	+3,1
- ввізне мито	+2,7	+3,3	+11,3	+12,4
- вивізне мито	-0,1	-0,3	-16,7	-60
- інші податки та збори	-10,8	+3,85	-95,1	-860

*Примітка. Складено автором за даними джерел [2].

Надходження податку та збору на доходи фізичних осіб 2018 року збільшилися на 16,7 млрд. грн. або на 20,2%, у 2019 році на 45,9 млрд. грн. або на 6,1%. Надходження податку на прибуток підприємств у 2018 році збільшилися на 30,0 млрд. грн. або на 44,8%, у 2019 році на 10,2 млрд. грн. або на 10,5%. Надходження податку на додану вартість у 2018 році збільшилась на 60,5 млрд. грн. або на 19,3%, та у 2019 році на 4,1 млрд. грн. або на 1,1%. Надходження акцизний податку у 2018 році збільшилась на 610,5 млрд. грн. або на 9,7%, та у 2019 році на 4,6 млрд. грн. або на 3,9%. Надходження рентної плати та плати за використання інших природних ресурсів у 2018 році зменшилися на 3,4 млрд. грн. або на 7,0%, у 2019 році збільшилась на 1,4 млрд. грн. або на 3,1%. Надходження ввізного мита у 2018 році збільшилися на 2,7 млрд. грн. або на 11,3%, та у 2019 році на 3,3 млрд. грн. або на 12,4%; вивізного мита у 2018 році зменшилась на 0,1 млрд. грн. або на 16,7%, та у 2019 році на 0,3 млрд. грн. або на 60%. Надходження від інших податків у 2018 році зменшилась на 10,8 млрд. грн. або на 95,1%, та у 2019 році на 3,85 млрд. грн. або на 860%.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України : Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. Дата оновлення: 06.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#n211>. (дата звернення: 28.04.2020).
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua>. (дата звернення: 28.04.2020).

Сідельникова Л.П.

д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Луцик Т.Є.

студентка 4 курсу спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

ПЕРСПЕКТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Пенсійна система за структурою та змістовним наповненням є комплексом економічних відносин і фінансових механізмів, за допомогою яких відбувається формування та використання коштів державних і недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ) та створюються необхідні умови для пенсійного забезпечення відповідних категорій населення. Пенсійний захист населення перебуває під впливом державної пенсійної та соціальної політики, напрями, форми і зміст яких залежать від рівня соціально-економічного розвитку, існування балансу соціальних інтересів, національного менталітету, рівня демократизації суспільства, мотивації уряду, ідеології провладних партій та опозиції, а також активності громадянського суспільства. Пенсійна система в умовах гібридних викликів повинна бути динамічною та адаптованою до змін інституціонального середовища, а також базуватися на гармонійній співпраці соціальних партнерів – держави, суб'єктів господарювання, населення з метою створення дієвого механізму фінансового забезпечення людей похилого віку.

Система пенсійного забезпечення реалізує в Україні одну з основних гарантій соціального захисту непрацездатних громадян похилого віку з метою задоволення їхніх матеріальних потреб та інтересів. Разом з тим, вона не є досконалою, насамперед, через брак коштів на фінансування пенсійних виплат внаслідок існування безробіття, тіньової економіки і поточного старіння населення. У вітчизняних реаліях поступового збільшення чисельності людей пенсійного віку, ці чинники призводять до зростання пенсійного навантаження на працюючих. Законами України від 09.07.2003 р. «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV та «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV з 2004 року розпочато впровадження пенсійної реформи, зміст якої полягає у запровадженні трирівневої пенсійної системи: перший рівень – солідарна система; другий рівень – накопичувальна система державного пенсійного страхування; третій рівень –

система недержавного пенсійного забезпечення. Однак, фактично система пенсійного захисту громадян похилого віку в Україні ґрунтується на першому (солідарному) рівні, який дістався у спадок ще з радянських часів і на сучасному етапі стрімкого старіння нації є для держави фінансово обтяжливим та економічно неефективним. Адже вже зараз Україна входить до тридцятки найбільш «старих» країн світу за часткою осіб віком 60 років і старше. Згідно з національним демографічним прогнозом, до 2025 року питома вага осіб старше 60 років складе 25% загальної чисельності населення, у віці 65 років і старше – 18,4%, а у 2030 році – більше 26% та більше 20% відповідно [1].

Отже, чинна система пенсійного забезпечення в Україні не продукує належного задоволення потреб людей похилого віку. Причинами нестабільного фінансового стану вітчизняної пенсійної системи є:

- продовження тенденції щодо зростання дефіцитності бюджету Пенсійного фонду України (далі – ПФУ), що призводить до постійного коригування бюджетних показників, проте зберігаються високі ризики дефіциту в середньо- і довгостроковій перспективі;
- нарощення заборгованості із сплати єдиного соціального внеску до ПФУ (насамперед, фізичними особами-суб'єктами підприємницької діяльності), ухиляння платників від сплати страхових внесків та тіньова заробітна плата;
- недосконалість механізмів обчислення і перерахунку пенсій та виплата значної кількості дострокових і пільгових пенсій;
- посилення розриву розміру пенсій і заробітної плати через стрімку зміну співвідношення між кількістю працездатного і непрацездатного населення;
- дефіцит надійних ліквідних фінансових інструментів НПФ;
- значна неінформованість громадян у сфері пенсійного забезпечення, що склалася через відсутність інтересу населення до участі у формуванні пенсійних накопичень.

Ризики незбалансованості бюджету ПФУ стають ризиками Державного бюджету України та призводять до невиправданого навантаження на нього. Щоб вийти із цієї ситуації, уряду необхідно або підвищувати ставку єдиного соціального внеску, що збільшить навантаження на фонд оплати праці, або збільшувати пенсійний вік. Разом з тим, від цих заходів держава спроможна отримати відразу дві переваги – в складі робочої сили залишаються працюючі громадяни, які повинні сплачувати пенсійні внески протягом тривалішого терміну; після виходу на пенсію вони отримуватимуть пенсійні виплати протягом коротшого терміну. Це дозволить згодом стабілізувати пенсійну систему України.

Вплив вищезазначених проблем відображається на соціальному і економічному стані країни через те, що в українському суспільстві не достатньою мірою вирішуються питання у сфері пенсійного забезпечення та пенсійного захисту громадян. Тому, для покращення фінансового стану пенсійної системи необхідно оптимізувати залежність розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу, індексації пенсій та алгоритму її розрахунку, сприяти заохоченню громадян до заощадження коштів на старість, забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи та створити додаткові умови для розвитку економіки.

Сучасною загальносвітовою тенденцією є відхід від концепції патерналістичної соціальної держави, згідно з якою основний тягар із соціального захисту лежить на державі. Особливо гострою ця проблема є в Україні. Зміна концепції неминуча, держава, хоча й досить повільно, але відходить від патерналізму, що трактується як матеріальне забезпечення всіх без винятку громадян, які перебувають у скруті, у формі прямих виплат з державного бюджету. Сьогодні в Україні можна спостерігати зародження неопатерналістичної держави, в умовах якої соціальна функція здійснюється через більш широке застосування і розширення методів реалізації соціальної політики, спрямованих на запобігання соціальним ризикам [2, с. 80]. Тому доцільно донести до молодого покоління, що наявність та розмір соціальних виплат у похилому віці залежить від активної трудової діяльності та безперервної участі у соціальному страхуванні. Таким чином, для кращого функціонування системи пенсійного забезпечення необхідно дотримуватися принципу особистої відповідальності

громадянина, за яким кожна особа має забезпечити собі статок не лише для підтримки свого поточного життєвого рівня, а й майбутні статки. Впровадження принципу особистої відповідальності за своє матеріальне забезпечення дозволить державі стати гарантом, регулятором та організатором соціального захисту, а не його забезпечувачем, що значно зменшить грошовий тягар держави.

Не можна не погодитися з думкою І. Чугунова та О. Насібової, що сьогоденний стан пенсійної системи свідчить про її недосконалість та необхідність коригування процесів подальшого проведення пенсійної реформи, передусім в частині пом'якшення фінансового тиску на Пенсійний фонд України через поступовий перехід до посилення ролі накопичувальних складових пенсійної системи. «Саме розвиток недержавних пенсійних фондів дозволить виконувати даний принцип соціального забезпечення населення», – підкреслюють науковці [3, с. 113].

Наявність у складі накопичувального рівня НПФ дозволяє оцінювати рівень незалежності пенсійних накопичень громадян від політичних ризиків, притаманних державній системі пенсійного забезпечення [4, с. 97].

Завдяки акумулюванню недержавними пенсійними фондами грошових коштів, що використовуються і для накопичення, і для фінансування пенсійних виплат, посилюється попит на інвестиційні інструменти. Це спричинено надходженням коштів на ринок інвестиційних інструментів, в які, згідно із законодавством, дозволено вкладати кошти пенсійних фондів. Посилення пропозиції інвестиційних інструментів відбувається завдяки вливанню пенсійних коштів на ринок. Також стимулюється збільшення обсягів емісій цінних паперів, вдосконалення технологій інфраструктури ринку цінних паперів та розвиток інновацій на ринку шляхом появи нових інструментів. Це сприяє підвищенню ефективності розміщення ресурсів, що в результаті призводить до вищої доходності недержавних пенсійних фондів. На жаль, розвиток програм добровільного страхування обмежується низьким рівнем довіри населення до установ фінансово-кредитної сфери, а також нерозвиненістю інструментів для інвестування залучених коштів від учасників НПФ.

Саме тому, НПФ можуть забезпечити лише довгострокові фінансові вклади, що продукує велику кількість ризиків, які ускладнюють розвиток недержавних пенсійних фондів і знижують довіру населення (табл. 1).

Таблиця 1. Ризики недержавного пенсійного забезпечення та способи їх мінімізації *

Назва та сутність ризиків	Способи уникнення або мінімізації
Фінансові – ризики, пов'язані з діяльністю на фінансовому ринку	Страхування, еккаутинг, сканування загроз, диверсифікація у пенсійному страхуванні
Демографічні – підвищення демографічного навантаження особами похилого віку	Державні програми стимулювання народжуваності: підвищення якості та доступності медичних послуг
Управлінські – прийняття неправильних управлінських рішень	Створення оптимальної ієрархічної структури управління недержавними пенсійними фондами, впровадження освітніх програм для майбутніх працівників НПФ
АктUARні – помилки математичних розрахунків фінансової стійкості пенсійного фонду в майбутньому	Підвищення рівня кваліфікації працівників НПФ, автоматизація розрахунків
Технологічні – ризики, пов'язані з функціонуванням обладнання і програмного забезпечення НПФ	Впровадження найбільш сучасних інформаційних технологій
Політичні – зміна політичного устрою	Зменшення впливу політичної ситуації на економічну сферу шляхом подальшої інтеграції у світовий економічний простір
Психологічні – недовіра населення фінансовим інститутам довгострокового інвестування	Підвищення рівня обізнаності та активності населення в питаннях пенсійного забезпечення

* *Примітка.* Складено за даними джерел [5, с. 46].

За даними таблиці 1 можна зробити висновок, що відповідальність за частину ризиків лежить на державі, а інша частина ризиків залежить від НПФ. Тому доцільно розмежувати рекомендації з удосконалення діяльності НПФ, що слід реалізувати на державному рівні та окремої фінансової установи.

На державному рівні можливими заходами покращення діяльності недержавних пенсійних фондів є:

- підвищення прозорості діяльності недержавних пенсійних фондів через імплементацію міжнародних стандартів фінансової звітності;
- підвищення рівня гарантій для вкладників НПФ шляхом обов'язкового страхування фінансових ризиків;
- уніфікація стандартів обліку пенсійних коштів, акумульованих на користь учасників НПФ;
- запровадження більш жорстких умов реєстрації НПФ як фінансової установи з метою підвищення їх надійності;
- підвищення рівня кваліфікації працівників НПФ, а також фінансової грамотності та економічної обізнаності населення.

На рівні недержавних пенсійних фондів удосконалення їхньої діяльності може розвиватися двома шляхами:

1. Підвищення якості та диверсифікації фінансових послуг, що надаються шляхом укрупнення НПФ. Таке укрупнення можливе за рахунок максимізації кількості учасників та вкладників або платників з високим рівнем доходів і збільшення прибутку за рахунок зростання загальної суми комісійних доходів.

2. Друга стратегія розвитку зумовлена низьким рівнем праці, за якої подальший розвиток НПФ створить можливість для економії на масштабі. В такому випадку, навіть для платників з низьким доходом і нерегулярною сплатою нарахувань участь в пенсійному забезпеченні буде прибутковою. Економія на масштабі сприятиме активізації діяльності НПФ у сегменті громадян з низьким рівнем доходів, які є менш рентабельними. Також, значним резервом економії є витрати на утримання агентств, адміністрування пенсійних коштів і на загальне забезпечення діяльності НПФ.

Як стверджують І. Чугунов та О. Насібова, значний потенціал зростання і ефективне функціонування недержавних пенсійних фондів має позитивні наслідки для вітчизняної економічної системи: можливість участі громадян у створенні додаткової пенсії і підвищення рівня добробуту, зменшення навантаження на бюджетну систему при здійсненні державних соціальних зобов'язань, розробка ефективних механізмів для розвитку цінних паперів, розподілу капіталу між галузями економіки, сприяння стабільності функціонування фондового ринку країни [3, с. 113].

Разом з тим, пенсійна система України є недосконалою як за формою, так і за змістом. Однак слід визнати, що ідеальних пенсійних систем в світі не існує, а Україна, як і кожна держава, намагається гарантувати гідне пенсійне забезпечення своїм громадянам.

Список літератури

1. Старение нации: Украина оказалась в тридцатке стран с самым большим количеством людей старше 60. URL: <https://ukranews.com/news/544137-starenie-nacyu-ukrayna-okazalas-v-trydcatke-stran-s-samy-m-bolshym-kolychestvom-lyudey-starshe-60> (дата звернення: 24.04.2020).
2. Шумило М.М. Сучасний стан та перспективи розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні. *Молодий вчений*. 2017. Вип. 2. С. 76-87.
3. Чугунов І.Я., Насібова О.В. Фінанси пенсійного забезпечення: монографія. Київ: КНТЕУ, 2017. 248 с.
4. Біла Г.І. Необхідність, можливості та перспективи розвитку накопичувального рівня пенсійної системи України. *Соціальна політика*. 2009. С. 91-103.
5. Черненко К.П. Проблеми та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні. *Економіка та держава*. 2015. Вип. 10. С. 45-48.

Скаржинець В.І.

студентка спец. 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,

Науковий керівник: Посаднева О.М., к. е. н., доцент,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

БАНКІВСЬКА БЕЗПЕКА ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

На сьогоднішній день банківська система є ключовою складовою фінансово-кредитної системи кожної країни, тому рівень фінансової безпеки у державі визначає і стан банківського сектору. Перед банківською системою виникає завдання досягнення фінансової стійкості кожного банку і тим самим – гарантування фінансової безпеки всієї системи. З огляду на це особливо важливими є визначення факторів фінансової кризи, загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, які обумовлюють актуальність вирішення проблеми забезпечення фінансової безпеки та допоможуть мінімізувати негативні наслідки кризи.

Згідно Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України складовими економічної безпеки є: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, макроекономічна, інвестиційно-інноваційна, продовольча, соціальна, фінансова безпеки [16].

Вплив кожної з них на економічну безпеку держави відображають вагові коефіцієнти, а значення коефіцієнта фінансової безпеки є одним з найвищих.

В свою чергу фінансова безпека – це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни.

Фінансова безпека, у свою чергу, має такі складові (рис. 1):



Рис. 1. Складові фінансової безпеки держави*

*Примітка. Складено автором за даними джерела [2]

Оскільки банки є ключовою складовою фінансової системи, саме стан банківського сектору визначає рівень фінансової безпеки держави в цілому.

Водночас у законі «Про банки і банківську діяльність» зазначено, що безпека банківської системи залежить від низки умов, що забезпечуються державою як в економічній, так і в інших сферах, а також від спроможності банків забезпечити задоволення потреб національної економіки [1]. Під забезпеченням безпеки банківської системи розуміється процес створення умов для стабільного розвитку та економічного суверенітету держави; попередження й усунення загроз, умов та інших чинників, здатних негативно, дестабілізуюче вплинути на процеси розвитку національної банківської системи, усунення суперечностей між інтересами держави та окремих соціальних груп, суспільства й індивіда.

Фінансово безпечний банківський сектор національної економіки є гарантом фінансової безпеки держави, оскільки залежно від свого якісного стану він може бути чинником як прискорення, так і гальмування економічного зростання. Забезпечення безпеки банківської системи обумовлене взаємодією інтересів банківських установ і суб'єктів ринкової економіки.

Виходячи з цього, забезпечення фінансової безпеки банківського сектору можна досягнути збалансувавши дві основні мети банківської діяльності, які знаходяться у оберненій взаємозалежності (рис. 2):

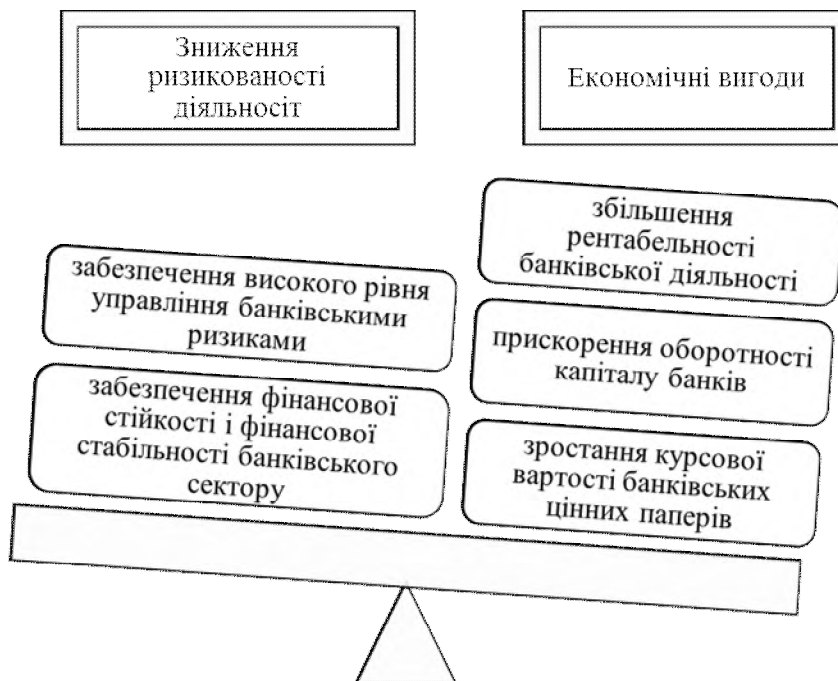


Рис. 2. Основні цілі забезпечення фінансової безпеки банківського сектору*

*Примітка. Складено автором самостійно

Виконання вищезазначених цілей неможливе без формування дієвої системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектору всієї національної економіки, яка безпосередньо впливає практично на всі сфери життєдіяльності тієї чи іншої країни, зачіпає інтереси всіх економічних агентів. Формування ж такої системи має базуватись на чіткому однозначному визначенні сутності фінансової безпеки банківського сектору; чинників, що її зумовлюють; загроз, які існують у банківській сфері; індикаторів, що характеризують рівень досяжності такої безпеки; комплексного стану фінансової безпеки банківського сектору національної економіки з виявленням проблем, недоліків і невирішених питань у цій площині; обґрунтованих пропозицій з підвищення наявного рівня фінансової безпеки вітчизняних комерційних банків і банківського сектору національної економіки загалом.

Список літератури

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. Дата оновлення: 27.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2121-14> (дата звернення: 26.04.2020).
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (дата звернення: 26.04.2020).

Smoleniuk R.

*PhD, Assistant Prof., Director,
Khmelnitskyi Research and Development Institute Ternopil National Economic University
Khmelnitskyi, Ukraine*

STRATEGY OF TRANSFORMATION DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

The development of the national agro-industrial complexes should be considered as an important stage in the formation of the system of food security and institutional framework of the economy. The development of agricultural complex requires the formation of organizational and economic mechanism for expansion of integration relations between economic agents considering the trends of financial globalization.

The modern scholars, economists and agrarians carried out great contribution to the research of priority directions of the agricultural industry in conditions of social and economic transformations: S. Khalatur, O. Dubovych, A. Kononevych [1, p. 9-16], O. Melnyk, T. Kushchova [2, p. 69-76], Z. Titenko [3, p. 87-91]. The works of domestic scholars and practitioners were devoted to the debatable postulates of formation and regulation of agricultural complex. Financing of agricultural complex requires adoption of motivational incentives and corrective management decisions.

Transitional social and economic processes can be managed by supporting demand, maintaining financial stability and conducting structural reforms. Financial and tax regulation plays a dominant role in the harmonization of interests for the subjects of tax relations in the implementation of its strategic guidelines and tactical goals of the dynamic nature in the conditions of bifurcation of economic processes. Deepening of international cooperation in the tax area in order of overcoming the deviations from taxation and creating obstacles for the tax competition between countries allows protecting incomes in developing countries, which are essential for social spending and contribute to the development of economic system.

Cyclicity of economic development determines the inevitability of crises that are transformed under the influence of globalization and the deployment of military confrontations and conflicts. According to the economic content “crisis” is restoration of a system, critical stage that contributes to structural alteration of economy. The economic crisis is a transitional stage that ends the recession and next stage before beginning economic development. It is important to implement measures to mobilize of state resources in order to optimize debt obligations, since the growth of public investments contributes to improving the infrastructure of the country. The enterprises can use this infrastructure for reducing their costs, and the development of transport infrastructure facilitates the access of economic agents to both domestic and overseas markets.

Strengthening the financial system of Ukraine requires the implementation of measures to confrontation of corruption and shadow of financial assets, including in the agricultural sector. Large enterprises have their internal codes of conduct to prevent the corruption actions. However, the basic types, principles, standards and regulations of state audit (audit of effectiveness of the contracts, audit of effectiveness of information technologies) and financial control should be determined to prevent the risks of corruption at the state level. According to international practice, the state audit has to assess the management and directions for increasing the efficiency of the audited entity and the system of state financial control is aimed at detecting violations and acceptance of measures for reacting.

Implementation of the state audit system and applying measures of reaction is especially important in the case of financial control. International experience certifies advisability of implementing the requirements and principles of the Lima Declaration and international auditing standards in Ukraine, including internal audit standards of the Institute of Internal Auditors, Auditing Standards of the International Federation of Accountants and the International Organization of Supreme Audit Institutions.

Expanding of international cooperation and trade requires the formation of a global system of financial security enterprises, including the agricultural sector. In international practice, application of macro prudential instruments in countries with the market that is formed, contributes to overcoming the problems of leverage of enterprises and external debt. The priority task should be restoring the financial potential of enterprises of the real sector of economy in countries where financial risks can lead to the emergence of pressure from the financial markets.

Improving the effectiveness of financial regulation for the development of agricultural industry in the conditions of deepening international cooperation requires: the adoption of “qualified and thoughtful” measures in the conditions of decline rates of macroeconomic growth and the strengthening of uncertainty; complete its cycle should be provided in the monitoring process in order to get accurate monitoring information to make effective management decisions in the implementation of financial and tax regulation for the development of the agricultural industry; state regulators obliged to apply preventive measures of monetary, tax and budget policy to stabilize the financial sector for the protection of economic and financial stability during the massive capital outflow. The effectiveness of fiscal policy depends on principles that the government establishes in its basis, whether they coincide with principles of formation of the tax system (the ratio of direct and indirect taxes, the use of progressive rates of taxation and the extent of their progression, or preference of proportional rates; use of deductions, discounts and exemptions and their target orientation; methods of forming the tax base).

References

1. Халатур С.М., Дубович О.В., Кононович А.О. Формування та розвиток системи управління грошовими потоками сільськогосподарського підприємства в умовах фінансової нестабільності. *Агросвіт*. 2020. Вип. 1. С. 9-16.
2. Мельник О.І., Кушова Т.О. Формування фінансової стратегії підприємства. *Агросвіт*. 2020. Вип. 1. С. 69-76.
3. Тітенко З.М. Бюджетна централізація як фактор розвитку сільських територій України. *Агросвіт*. 2020. Вип. 7. С. 87-91.

Собчишин В.М.

*к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ГРАНИЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі управління дебіторською заборгованістю постійно існує потреба в оцінюванні ефективності та доцільності зміни умов кредитної політики підприємства, що пов'язано з наступним: суворі умови кредитування покупців, як правило, зменшують обсяги реалізації, проте надмірно ліберальні сприяють не лише збільшенню обсягів продажу товарів, але й мінімізації зворотного припливу коштів унаслідок несвоєчасної сплати боргів із боку контрагентів та максимізації витрат, пов'язаних із поверненням боргу [1, с. 58].

Одним із методів оцінювання ефективності та доцільності зміни умов кредитної політики підприємства, як зазначалося раніше [2, с. 70-71], є метод граничного аналізу, застосування якого в управлінні дебіторською заборгованістю передбачає порівняння додаткового прибутку з додатковими витратами на дебіторську заборгованість за теперішніх і нових умов кредитування покупців. З'ясування доцільності зміни умов кредитної політики підприємства за методом граничного аналізу має здійснюватися, з нашого погляду, в наступному порядку:

- розрахунок додаткового прибутку (як різниці між додатковою виручкою та сумою додаткових змінних і постійних витрат) або маржинального прибутку (як різниці між додатковою виручкою та сумою додаткових змінних витрат);

- визначення додаткових загальних витрат, пов'язаних із дебіторською заборгованістю. До останніх слід включати вартість інвестицій у дебіторську заборгованість, витрати на знижки (за умови надання знижок за швидку оплату реалізованих товарів), втрати за безнадійними боргами;

- порівняння додаткового прибутку / маржинального прибутку з додатковими витратами (загальними) на дебіторську заборгованість.

Застосування методу граничного аналізу в управлінні дебіторською заборгованістю здійснено в умовах діяльності ТОВ «Солофлора» Полтавського району Полтавської області, яке практикує жорсткі умови кредитної політики, а знижки з метою стимулювання продажу й прискорення оплати реалізованої продукції не використовує. Оскільки товариство спеціалізується на оптовій і роздрібній торгівлі квітами, то нами проведено аналіз доцільності запровадження знижок із одночасним послабленням кредитних умов при оптовій реалізації троянд на підставі результатів розрахунків (табл. 1), що отримані з урахуванням наступної інформації:

- послаблення строку кредитування та надання знижок призведе до збільшення обсягу реалізації троянд на 16,9 % (виробничі потужності підприємства є достатніми для забезпечення такого зростання рівня продажу);

- на основі аналізу інформації про практику погашення дебіторської заборгованості контрагентами товариства встановлено, що 18,2 % покупців оберуть знижки і розрахуються протягом 3 днів, 64,3 % – на 4-21 день, а 17,5 % – на 22-31 день;

- вартість інвестицій у дебіторську заборгованість залишиться на рівні 21,6 %.

Таблиця 1. Результати обрахунків для оцінювання доцільності зміни кредитних умов при оптовій реалізації троянд у ТОВ «Солофлора» Полтавського району Полтавської області за методом граничного аналізу (на основі даних 2018 р.), тис. грн

Показник	Нинішня політика (net 2)	Нова політика (1/3 net 21)	Зміни (+,-)
Виручка від реалізації троянд	276,1	322,8	+46,7
Змінні витрати	164,6	192,4	+27,8
Маржинальний прибуток	111,5	130,4	+18,9
Середня величина річної дебіторської заборгованості	0,8	17,1	+16,3
Інвестиції в дебіторську заборгованість	0,5	10,2	+9,7
Вартість інвестицій у дебіторську заборгованість	0,1	2,2	+2,1
Витрати на знижки	-	0,6	+0,6
Загальні витрати, пов'язані з дебіторською заборгованістю	0,1	2,8	+2,7

Джерело: обраховано за даними підприємства

Як свідчать проведені обрахунки (табл. 1), запровадження знижок із одночасним послабленням кредитних умов при оптовій реалізації троянд із net 2 на 1/3 net 21 у ТОВ «Солофлора» Полтавського району Полтавської області є доцільним, оскільки, згідно з методом граничного аналізу, додатковий маржинальний прибуток (18,9 тис. грн) виявився б більшим, ніж додаткові витрати на дебіторську заборгованість (2,7 тис. грн).

Отже, застосовуючи серед інструментів управління дебіторською заборгованістю підприємства метод граничного аналізу, слід за теперішніх і нових умов кредитування покупців порівнювати додатковий прибуток або маржинальний прибуток із додатковими витратами (загальними) на дебіторську заборгованість.

Список літератури

1. Белозерцев В.С. Класифікації кредитної політики підприємства з огляду на системний підхід. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка*. 2008. № 1. С. 58-65.
2. Собчишин В.М., Чуйко А.В. Методичні підходи до оцінювання доцільності зміни умов кредитної політики підприємства. *Перспективи розвитку обліку, контролю та фінансів в умовах*

інтеграційних і глобалізаційних процесів : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 20-річчю з дня заснув. каф. обліку та аудиту ХНТУСГ, 5 листоп. 2019 р. Харків : Стильна типографія, 2019. Ч. 2. С. 70-73.

Татарин Н.Б.

к. е. н., доцент кафедри фінансового менеджменту

Баїк А.І.

*здобувач вищої освіти факультету управління фінансами та бізнесу,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В сучасних умовах розвитку економіки банківська система, зокрема комерційні банки, відіграють неабияку роль. Саме від надійності банківської системи залежить подальший ефективний розвиток економіки країни, адже банківський сектор є основним посередником на ринку фінансових ресурсів та пов'язує між собою різні ланки господарської діяльності. Це зумовлює актуальність теми його дослідження.

На сучасному етапі головним нормативним документом, що регулює діяльність банківської системи України є Закон України “Про банки та банківську діяльність” № 440-ІХ від 14.01.2020 р. Саме цей документ визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні і правові засади створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків [1].

Розглянемо детальніше показники діяльності банківської системи України на сучасному етапі. Так, як банківська система складається з НБУ та комерційних банків, то дослідимо динаміку комерційних банків протягом останніх років (наведено на рис.1).

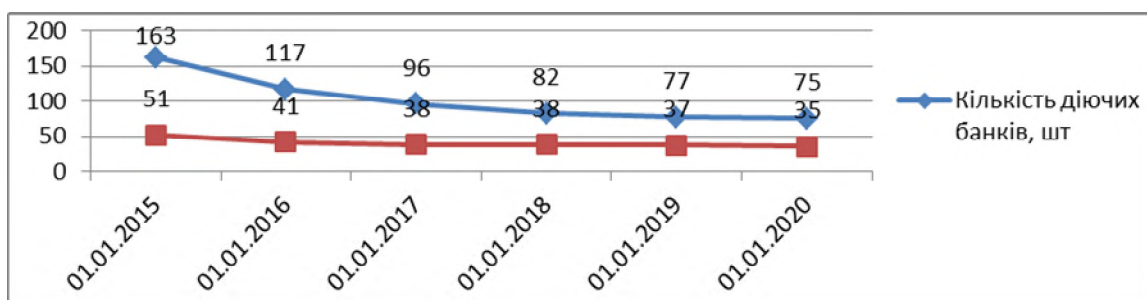


Рис. 1. Динаміка діючих в Україні банків 2015 – 2019 рр., шт.

Проаналізувавши кількість діючих в Україні банків протягом останніх років, варто відмітити, що станом на 01.01.2020 року кількість банків в Україні більш як вдвічі менша, ніж на початку 2015 року, зокрема за рахунок скорочення банків з вітчизняним капіталом.

Розглянувши основні показники діяльності банків України, варто відмітити, що протягом 01.01.2015 – 01.01.2016 рр. спостерігалось зменшення активів банків України на 4,8%, проте починаючи з 01.01.2016 р. активи банків збільшувалися, і у січні 2020 р. були на 19,1% більші порівняно з 01.01.2016 р. Дослідивши кредити надані клієнтам банками України, варто зазначити, що у січні 2016 р. даний показник зріс на 0,3%, тоді як на наступний рік зменшився на 0,4%. Протягом 01.01.2017 – 01.01.2019 рр. спостерігалось зростання кредитів, наданих клієнтам банками. Проте, станом на 01.01.2020 р. кредити, надані клієнтам зменшились на 7,6%. В структурі кредитів, наданих банками України значну частку займають кредити, надані суб'єктам господарювання. Так, станом на 01.01.2020 р. суб'єктам господарювання було надано 79,5% всіх виданих кредитів, фізичним особам –

20,0%, решта органам державної влади та небанківським фінансовим установам. Щодо зобов'язань банків України, то з 01.01.2015 до 01.01.2017 рр. спостерігалось зменшення зобов'язань банків, проте з 2017 р. до 01.01.2020 р. зобов'язання банків зростали (табл.1).

Таблиця 1. Динаміка основних фінансових показників банків України 2015-2019 рр., млн. грн.

Назва показника	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Активи	1 316 852	1 254 385	1 256 299	1 333 831	1 359 703	1 494 460
Кредити, надані клієнтам	1 006 358	1 009 768	1 005 923	1 036 745	1 118 860	1 033 539
Зобов'язання банків	1 168 829	1 150 672	1 132 515	1 172 723	1 204 743	1 293 606

При оцінці банківської системи важливою є оцінка рентабельності діяльності банків України. Так, розглянемо динаміку чистого прибутку (збитку) банків України протягом останніх років, що наведено на рис. 2.

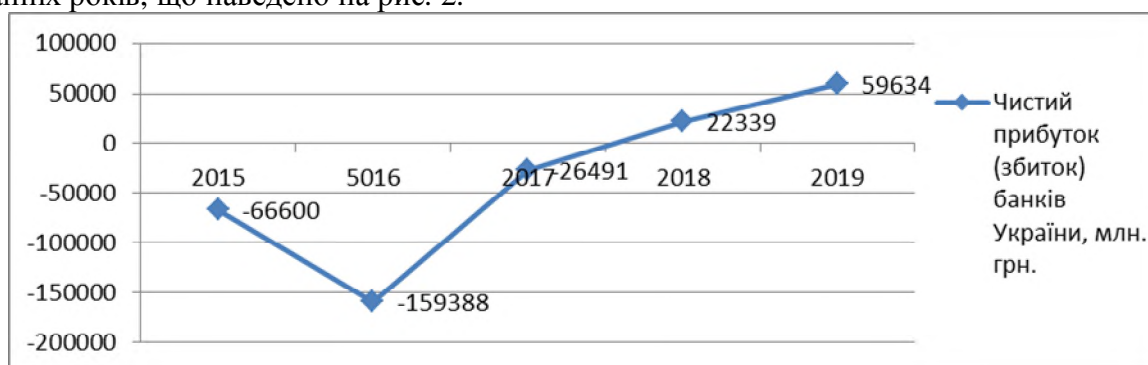


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку (збитку) банків України 2015 – 2019 рр., млн. грн.

Дослідивши дані Національного банку України, варто зазначити, що протягом досліджуваного періоду 2015 – 2019 рр. лише у 2018 та 2019 рр. банки України отримували чистий прибуток, який зростає, тоді як у 2015 – 2018 рр. банки України отримували збитки [2].

Таким чином, здійснивши дослідження показників банківської системи, варто відмітити що вона все ще перебуває у перехідному періоді. Певні позитивні кроки зроблені: скорочено кількість ненадійних банків, збільшення прибутковості діяльності існуючих банків, автоматизація системи онлайн банкінгу тощо. Проте, все ж наявний цілий ряд проблем у банківській системі України. Так, скорочення кількості банків призвело до скорочення кількості робочих місць, тоді як інфляція та негативна репутація деяких банків призводять до того, що населення не готове брати кредити та вкладати гроші на депозити до тих банків, які зараз функціонують. Тому, на нашу думку потрібно здійснити певні кроки для стабілізації банківської системи України.

По – перше, подальше укрупнення банківських установ шляхом злиття, що дозволить збільшити кількість активів банків та банківської системи загалом. По – друге, контроль держави за діяльністю банків для уникнення відмивання коштів фінансовими установами та спрямування їх до країни – агресора. По – третє, варто створити таку законодавчу базу, яка би регламентувала діяльність Національного банку, як установи яка не залежить від впливу влади та державних органів. По – четверте, подальше інтенсивне впровадження систем онлайн банкінгу, спрощення даних систем для можливості кожного користуватися ними. Це полегшить можливість здійснення платежів та зменшить черги у відділеннях банків [3].

На нашу думку, раціональним кроком на шляху удосконалення банківської системи України буде ефективна депозитарна політика банків, суть якої полягатиме у впровадженні нових депозитних програм за привабливими відсотками для залучення додаткових коштів. Крім того, доречно підвищити відповідальність власників комерційних банків із виконання зобов'язань перед клієнтами. А також вихід банків на міжнародні фінансові ринки шляхом створення філій, що дасть можливість залучити інвестиції з – за кордону. Саме комплексне впровадження даних заходів удосконалить існуючу банківську систему України та підвищить довіру населення до банків.

Список літератури

1. Закон України “Про банки та банківську діяльність” № 440-IX від 14.01.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Національний банк України. Офіційний сайт. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>.
3. Федевич Л., Лтвдар М., Межирицька Я. Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка і суспільство. Мукачівський державний університет*. Випуск 20. 2019 р. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/20_ukr/13.pdf.

Татарин Н.Б.

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту

Петрович А.З., Педченко І.І.

бакалаври,

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Сьогодні в часи розвитку ринкової економіки неабияку роль відіграє фінансовий ринок. Саме розвиток та становлення фінансового ринку є необхідною умовою для розвитку інших секторів економіки держави. Досконало функціонуючий страховий ринок, розвинені небанківські кредитні установи, пенсійні фонди та інші фінансові установи сприяють стабільному розвитку всіх економічних процесів у суспільстві. Проте, попри важливість елементів фінансового ринку, він не має єдиної політики свого розвитку та має певні недоліки функціонування. Це породжує проблему нашого дослідження.

Дослідимо особливості фінансового ринку України. Так, найактивнішими учасниками фінансового ринку України є комерційні банки, страхові компанії, фондові біржі, адже саме вони складають найбільшу частку фінансових ресурсів держави.

Сьогодні активними учасниками фінансового ринку України є комерційні банки. Їх активи становлять вагомую частку активів усіх фінансових установ. Проаналізувавши кількість діючих в Україні банків протягом останніх років, варто відмітити, що станом на 01.01.2020 року кількість банків в Україні більш як вдвічі менша, ніж на початку 2015 року, зокрема за рахунок скорочення банків з вітчизняним капіталом, що зображено на рис. 1.

Дослідивши дані Національного банку України щодо активів комерційних банків, варто відмітити, що станом на 01.01.2015 року вони становили 1316852 млн. грн. і до 01.01.2017 року зменшувалися до 1256599 млн. грн. Починаючи з січня 2018 року активи комерційних банків почали зростати і станом на 01.01.2020 року становили 1494460 млн. грн.

Важливим елементом фінансового ринку України є фондовий ринок. Так, загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2019 року, становив 112680,0 млн. грн., що більше на 52325,2 млн. грн. порівняно з відповідним періодом 2018 року (60342,1 млн. грн.). Проте протягом 2015 – 2017 років спостерігався значно більший обсяг випусків емісійних цінних паперів. Це зображено на рис. 2.

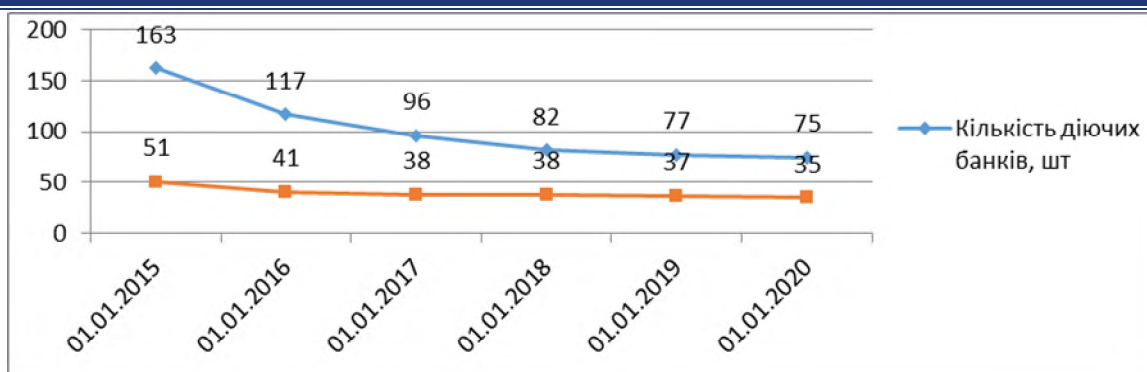


Рис. 1. Динаміка діючих в Україні банків 2015 – 2019 рр., шт.

Джерело: сформовано автором на основі даних [1]

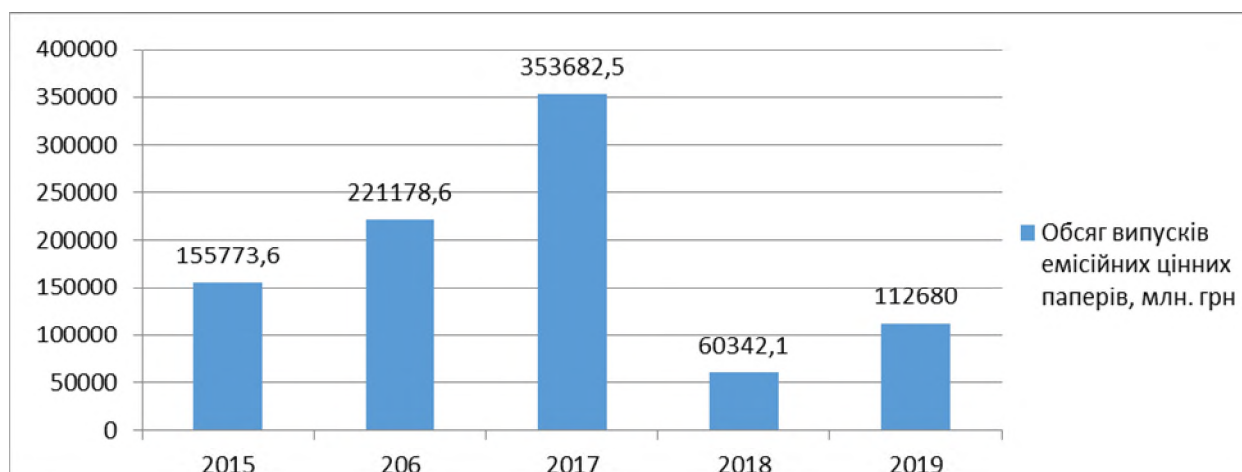


Рис. 2. Динаміка обсягу випусків емісійних цінних паперів 2015 – 2019рр., млн. грн.

Джерело: сформовано автором на основі даних [2]

Крім того, фондовий ринок характеризується обсягом біржової торгівлі цінними паперами. За результатами торгів на організованому ринку протягом січня-грудня 2015 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами склав 290774,5 млн. грн. За аналогічний період 2016 року становив 221175,3 млн. грн. У січні-грудні 2017 року даний показник складав 353685,6 млн. грн., а за аналогічний період 2018 року обсяг торгів на організованому ринку становив 260530 млн. грн. Протягом січня-грудня 2019 року порівняно з даними аналогічного періоду 2018 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 16,9% порівняно з минулим роком і становив 305420,5 млн. грн.

Розглянемо особливості діяльності інших небанківських фінансово-кредитних установ на фінансовому ринку, які наведено у табл. 1.

Дослідивши показники фінансового ринку, варто зазначити, що деякі позитивні кроки на шляху врегулювання системи зроблені, проте, все ж наявний цілий ряд проблем. Так, щодо банківського сектору, то скорочення кількості банків протягом останніх років призвело до скорочення кількості робочих місць, тоді як інфляція та негативна репутація деяких банків призводять до того, що населення не готове брати кредити та вкладати гроші на депозити до тих банків, які зараз функціонують.

Таким чином, на нашу думку, запропоновані заходи щодо реформування фінансового ринку дадуть можливість забезпечити його прозорість та створити сприятливі умови для потенційних інвесторів, а також підвищить ліквідність фінансових інструментів ринку. Фінансовий ринок повинен стати одним з основних механізмів мобілізації вільних ресурсів для розвитку економіки і формування надійних інструментів заощадження для населення.

**Таблиця 1. Особливості діяльності небанківських фінансово-кредитних установ
2015 – 2019 рр.**

Показник	2015	2016	2017	2018	9 місяців 2019
ФІНАНСОВІ КОМПАНІЇ					
Кількість зареєстрованих фінансових компаній, шт	534	809	818	940	975
Активи фінансових компаній, млн. грн.	64960,0	97332,2	107533,9	125322,3	147637,2
ЮРИДИЧНІ ОСОБИ (ЛІЗИНГОДАВЦІ)					
Кількість зареєстрованих установ, шт	267	202	183	167	165
Кількість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період, шт.	2700	9122	7699	8739	7780

Джерело: сформовано автором на основі даних [3]

Цього можна досягти шляхом стабілізації валютного ринку, зниження та утримання рівня інфляції на прийнятному для розвитку економіки рівні, стабілізації роботи фінансового сектора, відновлення довіри населення до інститутів фінансового ринку.

Список літератури

1. Національний банк України. Офіційний сайт. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>.
2. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Офіційний сайт. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>.
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній та лізингодавців. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html>.

Тітенко З.М.

*к. е. н., старший викладач кафедри фінансів,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна*

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Агропромисловий комплекс є одним з найбільших та найважливіших секторів економіки України. Від рівня розвитку та стабільності його функціонування залежить стан економіки і продовольча безпека держави.

З переходом України до ринкової економіки в сільському господарстві, як і в інших галузях, виникло ряд проблем, що досить тривалий час гальмували її розвиток. Наявна матеріально-технічна база обмежує можливості поліпшення фінансово-виробничих показників аграрних підприємств. Проте налагоджена система інвестування, в першу чергу капітального інвестування, забезпечить стабілізацію галузі та її прогресивний розвиток [1, с. 122].

Інвестиційна привабливість – це відносне поняття, що показує думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості і вартості фінансових ресурсів в визначеній галузі або в економічному об'єкті.

Аграрних підприємств в Україні достатня кількість, тому між ними існує конкуренція і вона є важливим фактором при оцінці інвестиційної привабливості, а також впливають такі

фактори як: потенціал зростання підприємств; сприятливий та несприятливий вплив на підприємство рушійних сил; стабільність попиту; серйозність проблем, які можуть бути на підприємстві; ступінь ризику та не визначеність [2, с. 61].

Процес формування інвестиційних ресурсів відбувається безперервно у вигляді надходжень від основної виробничої діяльності, від отримання залучених коштів та від позавиробничої діяльності. Конкретно визначені суми коштів, які будуть спрямовані на розвиток підприємства в якості інвестиційних ресурсів, багато в чому залежать від вартості їх залучення, структури та розміру капіталу підприємства та визначаються при стратегічному плануванні діяльності компанії.

Динаміка капітальних інвестицій в сільському господарстві України свідчить про стрімке збільшення їх обсягів, особливо за останні два роки. Варто відмітити, що за останні п'ять років капітальні інвестиції зросли в 3,5 рази і склали 64243 млн. грн. Варто відмітити, що частка капітальних інвестицій в загальній їх сумі теж зросла. В останні роки прослідковується позитивна динаміка, якщо у 2013 році їх частка становила 7,44% у загальній кількості, то у 2018 році – 11,42%, тобто зросла майже у два рази (рис.1).

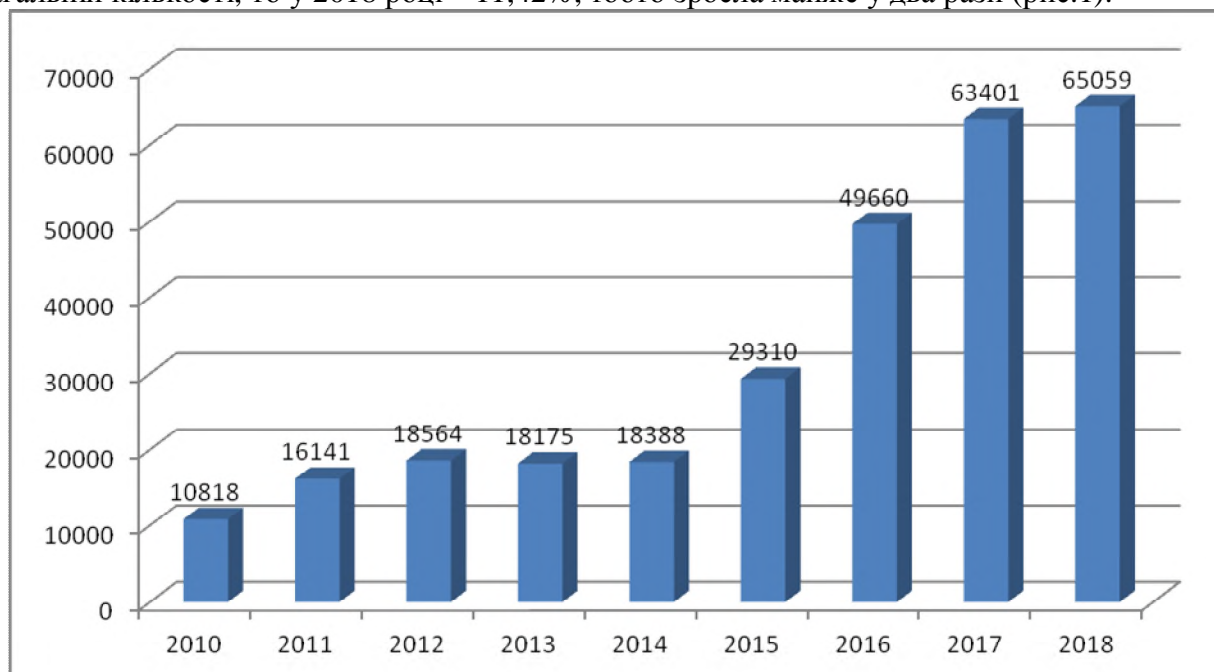


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій в сільському господарстві України, млн. грн
Джерело: розраховано за даними Держкомстату України

В умовах економічної кризи в аграрному секторі економіки погіршується інвестиційна діяльність, про, що свідчить індекс капітальних інвестицій, який відображає зміну капітальних інвестицій. Так, незважаючи на зростання обсягу капітальних інвестицій, прослідковується неоднорідність індексу капітальних інвестицій. Так, прослідковується стрімке зростання індексу у 2015 році – 160,4%, проте у 2018 році він суттєво знизився – 102,9%. Для порівняння варто відмітити, що індекс капітальних інвестицій у виробництво харчових продуктів у 2018 році навпаки стрімко зріс і склав 159,6%.

Аграрний сектор в Україні залишається одним із ключових секторів економіки, адже він формує понад 20 відсотків ВВП країни. Продукція аграрного сектору складає 38,2% товарного експорту. Україна значно наростила доходи від аграрного експорту протягом останнього десятиліття, відповідно зросла роль АПК в загальному експорті. Частка експорту агропродовольчої продукції у 2018 році склала майже 40%.

Варто зазначити, що основним джерелом фінансування капітальних інвестицій в аграрній сфері протягом тривалого часу залишаються власні кошти підприємств, за рахунок яких у 2018 році освоєно 70% загального обсягу.

На інвестиційну привабливість аграрних підприємств впливають зовнішні і внутрішні фактори, які слід розглядати як рушійні сили, що забезпечують створення конкурентних переваг для конкретного підприємства у боротьбі за обмежені інвестиційні ресурси [3, с. 31].

Для покращення фінансового стану та забезпечення фінансової стабільності підприємств необхідно використовувати не лише власні, а й інші джерела, зокрема залучені кошти, у тому числі й іноземних інвесторів; кошти державного й місцевого бюджетів, кредити банків тощо.

На інвестиційну привабливість сільського господарства впливає велика кількість різноманітних факторів. Їхній вплив не є однаковим і статичним, а навпаки, в різні періоди часу в тій чи іншій мірі впливає той чи інший набір факторів. Виходячи з того, що в умовах сталої економіки ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств визначає їх інвестиційну привабливість, яка і обумовлює подальшу здатність до розширеного відтворення в умовах різноукладності сучасної економіки та сільського господарства в цілому.

Отже, підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства є масштабним завданням, розв'язання якого має національне значення й потребує невідкладного здійснення заходів щодо створення сприятливих умов для діяльності інвесторів, використання внутрішніх можливостей і залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів у регіони.

Кардинальне збільшення інвестиційних ресурсів галузі залежить від активних заходів зі забезпечення підприємницької ефективності. Знаходження механізмів щодо збільшення обсягу інвестиційних ресурсів реально сприятимуть розвитку підприємницьких процесів на галузевому та регіональному рівнях і підвищенню ефективності діяльності підприємств.

Подальший розвиток аграрного сектору економіки в Україні потребує істотного збільшення обсягу інвестицій за рахунок активізації використання існуючих джерел фінансування. Це робить актуальним питання визначення рівня інвестування аграрного виробництва та виділення най-перспективніших напрямів залучення капіталу.

Список літератури

1. Ключан В.В. Структура капітальних інвестицій в сільському виробництві України та основні джерела їх формування. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2016. № 2. С. 124-129.
2. Вишняк Г.О. Формування системи моніторингу інвестиційного розвитку сільськогосподарських підприємств. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2015. № 1. С. 58-62.
3. Кузьмін О.С., Товстенюк О.В. Фактори формування інвестиційної привабливості підприємств. *Технологічний аудит та резерви виробництва*. 2013. № 1 (3). С. 29-33.

Ткачук Н.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
фінансів, банківської справи та страхування,*

*Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова
м. Хмельницький, Україна*

ІНТЕГРАЦІЙНА ЕКОНОМІКА ТА ПЕРЕДУМОВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Дослідження розвитку економічної системи країни, а також факторів, процесів та явищ економічної дійсності вимагає ґрунтовного та комплексного аналізу як загальних, так і конкретних аспектів. При цьому, дослідження загальних закономірностей розвитку банківського сектору, що стає все більш актуальним в контексті розвитку інтеграційної економіки суспільства. Зауважимо, що таке дослідження зовсім не означає заперечення особливостей еволюційного розвитку економічної системи. Але, в той же час, доволі сумнівним є заперечення існуючих деяких загальних закономірностей розвитку банківської системи, які доцільно виявляються і в розвитку економічної системи держави.

Однією з основних тенденцій розвитку світової економіки є інтеграційні процеси, під якими розуміють процеси об'єднання господарюючими суб'єктами своїх активів, технологій, збутових мереж та інших цінностей задля досягнення спільних цілей і задоволення власних інтересів на період досягнення поставлених цілей. Результатом інтеграційних процесів є формування різноманітних видів складно організованих економічних систем, в тому числі, й інтегрованих корпоративних систем, що найбільш поширені в сучасній економіці, які являють собою групи юридично та господарсько самостійних організацій, що здійснюють спільну діяльність на основі інтеграції активів або відносин взаємодії задля досягнення спільних цілей, і що мають єдиний координуючий центр.

У світовій економічній практиці відомі три основних варіанти розвитку компаній: перший – шляхом самостійного внутрішнього розвитку матеріальних і нематеріальних активів; другий – шляхом одержання конкурентних переваг на контрактній основі (аутсорсинг); третій – шляхом об'єднання, злиття чи поглинання. Незважаючи на те, що більшість компаній успішно вибудовують свою внутрішню стратегію зростання, в останнє десятиліття операції консолідацію стають найбільш швидким способом придбання активів, здобуття нових ринків тощо.

Як свідчать дані експертів, сьогодні закордоном майже 80% міжнародних інвестицій спрямовується не на заснування нових компаній, а на придбання вже наявних активів [1]. Відтак, друга половина ХХ ст. характеризується швидким збільшенням процесів концентрації капіталу внаслідок укладених угод злиття й поглинання в економіках різних країн світу.

На сьогоднішній день значення консолідаційних процесів банків зросло в такій мірі, що окремі західні фахівці-практики розглядають процеси злиття і поглинання й викликану ними консолідацію галузі як єдину можливу та неминучу стратегію в сучасній конкурентній боротьбі.

Вихідною робочою категорією нашого дослідження виступає інтеграція як складова процесу розвитку, що пов'язана з об'єднанням в ціле раніше розрізаних частин і елементів. Процеси інтеграції можуть відбуватися в межах уже сформованої системи, й тоді призводять до підвищення рівня її цілісності й організованості, а також і на етапах виникнення нової системи з раніше непов'язаних елементів. Варто також відзначити, що процеси інтеграції тісно переплітаються з диференціацією, тому що диференціація може створювати передумови майбутньої інтеграції, а інтеграція виступає фактором послідувочої диференціації.

Тенденція інтеграції в загальних рисах полягає в тому, щоб досягнуте різноманіття видів діяльності в економічній системі в максимальній степені могло воз'єднатися в діяльності окремого економічного суб'єкта, в його універсальності, в можливості послідовно та паралельно займатися різними видами діяльності, тобто в зміні банківських послуг, об'єднання в діяльності банку попередньо диференційованих його видів діяльності. Це вимагає відповідної трансформації відносин власності в бік власності асоціацій, господарського механізму, що містить елемент плановірності через системи маркетингу, електронної комерції, а також змін в економічній політиці.

Як зазначають дослідники Кирилюк Є.М. і Прошаликіна А.А., «Сучасну економічну систему слід розглядати як поліцентричну надсистемну єдність явищ, підсистем; при цьому головним змістом пізнання стають не самі об'єкти та предмети системи, а їх взаємодія, складний синтез на основі балансу різноманітних факторів» [2].

Розглядаючи економічну систему з точки зору системного підходу, слід відзначити, що її сутність виявляється як єдиний економічний простір, що складається з організованої сукупності суб'єктів економіки (держави, суб'єктів господарювання, домогосподарств) і процесів (виробничих, управлінських, організаційних, інформаційних та ін.), що взаємопов'язані та взаємодіють між собою з метою задоволення потреб суспільства.

З урахуванням такого трактування сутності економічної системи доцільно виокремити наступні її властивості як системи, а саме: цілісність, ієрархічність та інтегративність. Цілісність економіки як системи виявляється в тому, що зміни будь-якого компонента мають

вплив на інші компоненти й на систему в цілому й, навпаки, будь-які зміни в системі відображаються на її компонентах. Ієрархічність економічної системи виявляється в тому, що економіка окремої держави виступає компонентом системи більш високого рівня (Євросоюз, БРІКС, ОПЕК та ін.). Інтегративність економіки означає володіння системою такими властивостями, які не є притаманними окремим її елементам й, навпаки, окремі компоненти володіють властивостями, які не притаманні системі в цілому.

В сучасній ринковій економіці існує дві паралельно діючі системи економічного розвитку, що побудовані на різних економічних принципах: корпоративна економіка та економіка «вільного ринку». Корпоративна економіка побудована на обмеженій конкуренції великих компаній, її ринки мають олігополістичний та олігопольно-монополістичний характер. Економіка «вільного ринку» базується на необмеженій конкуренції дрібного та середнього бізнесу.

В процесі корпоратизації економіки відбуваються зміни не лише форм організації бізнесу, а й конкурентного середовища: вільну конкуренцію множини індивідуальних підприємств змінює недосконала конкуренція обмеженої кількості корпорацій. Саме ця недосконалість корпоративної конкуренції й полягає в складному переплетенні процесів монополізації та інтеграції економіки. Тому економічна поведінка корпорацій визначається суперечливою логікою двох різнопланових тенденцій – до монополізації та інтеграції економіки. Перша тенденція зумовлена масштабами діяльності корпорацій та захопленням ними ринків однотипної продукції. В той же час, множина та переваги організації масового виробництва чи надання послуг на основі прогресивних технологій та ефективних методів корпоративного управління посилює об'єднувачу тенденцію. В такому середовищі найбільш успішними можуть бути лише великі корпоративні компанії, які володіють, на відмінно від інших компаній, стратегіями реструктуризації та реорганізації бізнесу на основі консолідації у формі злиття та поглинання. Каркасом сучасної економіки в усіх розвинених країнах світу є великі корпорації-олігополії і фінансово-промислові групи - інтеграційні об'єднання фірм.

Таким чином, інтеграційна економіка знімає перешкоди просторовим рамкам і темпам економічного розвитку, дозволяючи в повному об'ємі використовувати не лише ефект масштабу, а й потенціал різноманітних організаційних структур. Крім того, володіючи значними фінансовими, матеріальними та інформаційними ресурсами, корпорації можуть безперервно вдосконалювати та створювати нові технології та структури управління чим у сприятливому напрямку змінювати зовнішнє середовище.

Відтак, формуючи новий корпоративний вигляд ринкової системи, корпоратизація породжує інтеграційний процеси компаній і банків зокрема, що виявляються, перш за все, в консолідації банків у формі злиття й поглинання, й перетворює їх в головну рушійну силу сучасної економіки, та формує її інтеграційну сутність.

Завдання забезпечення стійкого динамічного зростання банківської системи зумовлюють пошук шляхів ефективної взаємодії корпоративного управління та економічного зростання банків. Більшість вчених і дослідників сходять в думці, що пошук подальших принципів формування та функціонування ринкової (інтеграційної) економіки суттєво актуалізує можливі шляхи та методи перебудови функціонування банківської системи з урахуванням операцій консолідації банків у формі злиття і поглинання.

Консолідація банків тісно пов'язана з ринковою корпоратизацією банківського сектору, яка передбачає якісні перетворення структури власності банків, посилення конкуренції, підвищення конкурентоспроможності, що, в свою чергу, знижує рівень кредитних ризиків, підвищує рівень інвестиційної привабливості та стійкості банківського бізнесу як конкурентних і довгострокових детермінант розвитку банківської системи та економічного зростання країни в цілому.

Відтак, термін «консолідація» доцільно використовувати в даному контексті для ідентифікації нової якості процесу концентрації капіталу в умовах інтеграції банків. Банки, як різновид корпорацій, діють як консолідатори в банківській системі, сприяючи

інтеграційними процесами зростанню економіки держави й завжди спираються в своєму зростанні на комбінацію всіх доступних форм концентрації капіталу з метою отримання конкурентних переваг на фінансовому ринку.

Список літератури

1. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. 4-е изд. М.: Альпина Паблшер, 2015. 744 с.
2. Кирилюк Є.М. Прошалкіна А.М. Методологія дослідження процесів трансформації економічних систем у сучасних теоріях. *Механізм регулювання економіки*. 2011. № 4. С. 172-179.

Ціжма О.А.

*викладач кафедри менеджменту і маркетингу,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ, Україна*

ВПЛИВ ВВП НА ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Формування, розвиток і фінансове забезпечення трудового потенціалу значною мірою зумовлюються рівнем соціально-економічного розвитку країни загалом та її регіонів. Одним із найважливіших індикаторів розвитку економіки є обсяг і динаміка валового внутрішнього продукту (ВВП), який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва та вимірюється вартістю товарів та послуг, виготовлених цими одиницями для кінцевого використання.

У контексті формування та розвитку трудового потенціалу важливу роль відіграють такі складові ВВП як оплата праці найманих працівників, кінцеві споживчі витрати сектору домогосподарств та кінцеві споживчі витрати сектору загального державного управління [1].

Обсяги оплати праці найманих працівників та кінцевих споживчих витрат домогосподарств і сектору загального державного управління як складових ВВП України (у фактичних цінах) упродовж 2010-2018 рр. характеризувалися чіткою тенденцією до зростання (див. рис. 1).

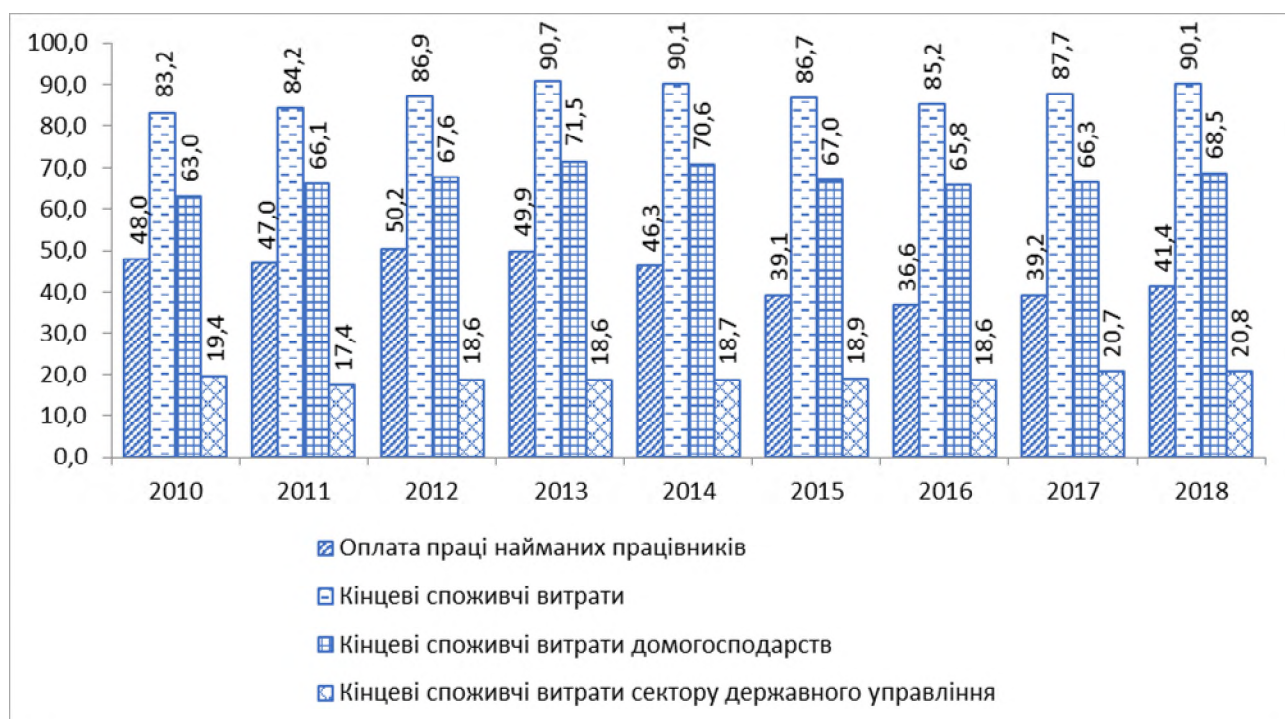


Рис. 1. Динаміка ВВП в Україні за 2010-2018 рр.

Побудовано автором за [2, с. 13]

До найважливіших чинників формування і розвитку трудового потенціалу належить вартість робочої сили. У 2018 р. витрати на робочу силу в Україні становили 1058,7 млрд. грн., питома вага прямих витрат – 79,7%, з них пряма оплата – 68,7%, отже непрямі витрати на робочу силу становили лише 20,3%, з них соціальне забезпечення працівників – 17,8%. У досліджуваних регіонах структура витрат на робочу силу несуттєво відрізнялася від середньої по Україні, зокрема питома вага прямих витрат в Івано-Франківській області – 80,0%, у Львівській – 79,6%, в Тернопільській – 79,7%.

В контексті формування і розвитку трудового потенціалу важливим показником є середньомісячні витрати на робочу силу в розрахунку на одного штатного працівника. Значення цього показника в 2018 р. суттєво варіюють за видами економічної діяльності та регіонами, так найвищий рівень у сферах інформації та телекомунікації (18111 грн.), професійної, наукової та технічної діяльності (16025 грн.), фінансовій та страховій діяльності (15479 грн.), державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування (15346 грн.), а найнижчий – у сферах тимчасового розміщення й організації харчування (7234 грн.), охорони здоров'я та соціальної допомоги (7299 грн.), водопостачання, каналізації, поводження з відходами (8357 грн.), отже максимальний рівень перевищує мінімальний у 2,5 рази.

В Україні рівень заробітної плати, який оцінюється середньомісячною заробітною платою та середньою заробітною платою за відпрацьовану годину, суттєво коливається за видами економічної діяльності та регіонами, відмінною також є динаміка цього показника. Так, в 2019 р. найвищий рівень середньомісячної заробітної плати був у фінансовій та страховій діяльності (19132 грн.), інформації та телекомунікаціях (17543 грн.), державному управлінні й обороні, обов'язковому соціальному страхуванні (14785 грн.), професійній, науковій та технічній діяльності (14550 грн.), а найнижчий – у поштової та кур'єрській діяльності (5993 грн.), в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (7020 грн.), тимчасовому розміщенні й організації харчування (6730 грн.), функціонуванні бібліотек, архіву, музеїв та інших закладів культури (7519 грн.) [3].

Отже, вродовж останніх років динаміка ВВП та його окремих складових, доходів населення, вартості робочої сили, заробітної плати, а також видатків Державного і місцевих бюджетів на охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток і освіту справляє позитивний вплив на формування і розвиток трудового потенціалу країни та регіонів.

Список літератури

1. Кустовська О.В., Солтис В.В., Понятишин О.С. Статистика праці: Курс лекцій. Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ. 2010. 316 с.
2. Національні рахунки України за 2018 рік. *Статистичний збірник*. Київ: Державна служба статистики України. 2020. 255 с.
3. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 01.04.2020).

Чижова Т.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Одним із головних напрямків сучасного реформування країни є децентралізація місцевого самоврядування. Відповідно до норм конституційного права, децентралізація це процес передачі частини функцій і повноважень центральних органів виконавчої влади органам регіонального та місцевого самоврядування. Саме основним завданням децентралізації є підтримка регіонів за рахунок фінансової стійкості. Саме цю стійкість повинні забезпечувати місцеві податки та збори. Місцеві податки та збори у країнах із розвинутою

економікою займають значну частку в загальній сумі грошових надходжень органів місцевого самоврядування.

З огляду на зарубіжний досвід функціонування місцевого оподаткування, можна спостерігати, що у загальній сумі доходів, місцеві податки місцевих бюджетів таких країн становлять: Австрії – 72%, Франції – 48%, Швеції – 61%, Данії – 51%, Норвегії – 43%, Японії – 55%, Франції – 48%, Великій Британії – 37%, Фінляндії – 34%, Швейцарії – 46%, Іспанії – 31%. Перелік та рівень ставок місцевих податків у різних країнах диференційовані. Зокрема, у Франції до місцевих податків та зборів відносяться понад 40 платежів, в Німеччині цей показник складає майже 55, в Італії – місцевих податків та зборів близько 70, в Бельгії – майже 100 [1].

Існують країни із обмеженим переліком місцевих податків та зборів. Так, наприклад, у Великій Британії до місцевих податків належить лише один податок – це податок з нерухомого майна. В консервативній Японії існує три основні види місцевих податків – це підприємницький, який нараховується на прибуток, корпоративний муніципальний податок та зрівняльний податок, що є фіксованою сумою податку, розмір якої залежить від розміру капіталу юридичної особи та чисельності працюючих. Щодо країни США, то там є такі місцеві податки, як податок з продажу, місцевий прибутковий податок, податок на прибуток корпорацій, податки на спадщину та майновий податок.

Податки та збори, які класифікуються як місцеві у свою чергу забезпечують:

- надходження фінансових ресурсів від місцевих баз оподаткування;
- перерозподіл податкового потенціалу в залежності від потреб територіальних громад;
- рівновагу між споживанням місцевих послуг і податковим тягарем;
- гнучку систему диференційованих ставок місцевих податків;
- місцеві органи самоврядування мають право встановлювати граничні розміри ставок по місцевим податкам та зборам [2].

Місьцеве оподаткування в ринкових країнах в сучасному його вигляді сформувалося в результаті тривалого процесу еволюції податків в цілому, пошуку оптимальних засад обкладання, становлення інституту місцевого самоврядування.

Використання системи місцевих податків і зборів для фінансування місцевого самоврядування є більш ефективним і з погляду можливостей контролю за використанням їх з боку платників податків, які мають змогу прослідкувати за цим безпосередньо. Тому враховуючи світовий досвід, чимало місцевих податків можна розділити на такі групи.

Таблиця 1. Класифікація місцевих податків за ознаками

Місьцеві податки	
1 група	2 група
Власні місцеві податки встановлюються місцевими органами самоврядування і справляються лише на території місцевого союзу	Надбавки до державних податків на користь місцевих бюджетів
3 група	4 група
Податки, що стягуються у вигляді плати за послуги, які надаються місцевими властями	Податки, які відображають політику місцевих властей, головним чином, це екологічні податки

1) Власні місцеві податки встановлюються місцевими органами влади і справляються лише на окремій території. За формою оподаткування вони можуть бути як прямі, так і непрямі: податки на прибуток корпорацій, майнові, земельні, промислові, місцеві акцизи, особисті прибуткові податки, на покупки тощо. Найбільше фіскальне значення мають податки на доходи (громадян та підприємств) і майнові.

2) Надбавки, які є додатком до державних податків на користь місцевих бюджетів. Крім того, до даної групи належать відрахування частки від загальнодержавних податків, які залишаються в доходах місцевих бюджетів. Розміри відрахувань, а також граничні рівні надбавок визначаються центральною виконавчою владою.

3) Податки у вигляді рентної плати або плати за послуги (мита), які надаються місцевими властями (за користування електроенергією, газом, водопроводом, каналізацією, послугами зв'язку, автостоянками, за видачу різного роду документів органами місцевої влади).

4) Податки, які віддзеркалюють політику місцевої влади, в більшості своїй, це екологічні податки, значної фіскальної ролі вони не відіграють, однак направлені на охорону навколишнього середовища і економне використання обмежених природних ресурсів.

Ділення податків на загальнодержавних і місцевих властиве більшості держав. Критерії, через які податки підрозділяються на загальнодержавних і місцевих, можуть бути в різних країнах різними. Зазвичай це визначається трьома чинниками:

- 1) ким встановлений податок (загальнодержавним або місцевим органом);
- 2) яким органом (загальнодержавним або місцевим) даний податок вводиться і ким визначаються умови оподаткування;
- 3) за яким бюджетом (загальнодержавним або місцевим) закріплений даний податок або доходом якого бюджету (загальнодержавного або місцевого) є даний податок, тобто які грошові фонди формує.

Поділ податків на загальнодержавних і місцевих визначається, перш за все, тим бюджетом, в який поступають податкові платежі.

Проаналізувавши досвід більшості країн в системі місцевого оподаткування, можна стверджувати, що ця система направлена на зміцнення фінансової стійкості регіонів, має достатньо великий фіскальний потенціал і може бути дієвим інструментом в економічному зростанні територіальних громад.

Для удосконалення системи місцевого оподаткування в Україні необхідним, насамперед, є оновлення правового регламентування справляння місцевих податків і зборів через прийняття відповідних змін до Податкового кодексу.

Список літератури

1. Бондарук Т.Г. Зарубіжний досвід використання місцевих податків. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2008. № 5. С. 42-46.
2. Сошка Н.В. Особливості реалізації податкової політики місцевих органів влади у зарубіжних країнах. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. 2009. № 112. С. 52-55.
3. Бондарук Т.Г. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування та можливості його застосування в Україні. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. № 1. 2011. С. 56-66.
4. Дмитровська В.С. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. Івано-Франківськ*. 2008. Вип.4. Т.2. С. 20-26.

Шевченко Н.В.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку,
Львівський державний університет внутрішніх справ
м. Львів, Україна*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фондовий ринок - це основна частина фінансового ринку і є відображенням стану економічної системи країни у цілому. Він сприяє мобілізації, розподілові фінансових ресурсів, вільному руху капіталу та структурній перебудові економіки.

Сьогодні в Україні спостерігається постійний розвиток фондового ринку, поступове вирішення основних проблем та удосконалення законодавчої бази в сфері функціонування фондового ринку та його суб'єктів. За оцінками міжнародних рейтингових компаній (організацій) на початок 2019 року Україна займала серед ринків нових незалежних держав 11 місце і 14 місце за рівнем капіталізації економіки (7,2 % до обсягу ВВП). За останні декілька років на вітчизняному фондовому ринку зростає загальна сума випуску цінних паперів, та за січень-серпень 2019 року склало 64,8 млрд. грн., що на 25,16 млрд. грн. більше за аналогічний період попереднього року.

Слід зазначити позитивну тенденцію збільшення інвестицій у реальну економіку. Позитивним можна вважати ухвалення змін та поправок Законів України «Про цінні папери і фондовий ринок» та «Про акціонерні товариства», що в подальшому сприятиме більш чіткому регулюванню діяльності цього ринку [1; 2].

Діяльність фондового ринку акумулює різноспрямовані економічні інтереси власників акцій, облігацій, казначейських зобов'язань держави, депозитних сертифікатів, векселів, приватизаційних цінних паперів, що вимагає формування і регулювання їх взаємодії в напрямках забезпечення ефективності фінансових операцій.

Як сфера руху цінних паперів і поповнення інвестиційних ресурсів, фондовий ринок зумовлює формування цілеспрямованої державної політики розвитку цінних паперів. При цьому регулятивна роль держави посилюється ринковими важелями впливу: наповнення ринку цінних паперів більшою кількістю цінних паперів вітчизняних підприємств; введення у лістинг фондового ринку акцій підприємств загальнонаціонального значення; створення національних і законодавчих умов розвитку фондового ринку; інтернаціоналізація фондового ринку, емітентів; цілеспрямована, гласна, прозора державна політика щодо включення руху цінних паперів у глобалізаційні процеси сучасності; створення належного правового захисту інтересів учасників фондового ринку [3].

Розширення кола учасників фондового ринку ставить нові вимоги до забезпечення його прозорості та відкритості, підвищення рівня капіталізації, що дозволить потенційним інвесторам без перешкод ознайомитися з реальною картиною на ринку цінних паперів та побачити чіткі плюси та мінуси входження на цей ринок. Крім цього, доцільно створити централізовану інформаційну фондову систему, що значною мірою полегшить доступ до відкритої фінансової інформації компаній та підприємств, цінні папери яких виставлені на фондовому ринку. Інформація про реальне становище емітентів сприяє залученню найкращих з них до реалізації інвестиційних проєктів і програм як українськими, так і іноземними інвесторами. Кредитні рейтинги за національною шкалою можуть вирішити багато проблем як для емітентів, так і для інвесторів.

Отже, беручи приклад із розвинутих країн світу, Україна може стати перспективним гравцем на фондових ринках світу. З кожним роком усе більше компаній готові виставлятися на міжнародних ринках, проходити процедуру публічного розміщення ІРО, що стає гарантом надійності і могутності компанії, що у свою чергу, збільшує капіталізацію фондового ринку в цілому.

Виходячи з вищесказаного, можна узагальнити рекомендації щодо подальшого розвитку вітчизняного фондового ринку:

- удосконалення чинного законодавства щодо функціонування ринку цінних паперів;
- посилення ролі Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку в питаннях оприлюднення річних звітів акціонерних товариств;
- забезпечення виваженого державного протекціонізму до національних інститутів інфраструктури фондового ринку України;
- розвиток інфраструктури фондового ринку шляхом запровадження нових правил до фінансових посередників;
- пільгове оподаткування угод купівлі-продажу цінних паперів;
- лістинг цінних паперів здійснюють тільки на фондовому ринку;

- інститути спільного інвестування, страхові компанії та пенсійні фонди включити до фондового ринку України.

Список літератури

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-15, поточна ред. від 13.02.2019 р. URL: <https://zakon.help/law/3480-IV>.
2. Закон України «Про акціонерні товариства» № 514-VI, поточна ред. від 17.10.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
3. Яценюк А.В. Фондовий ринок України : проблеми та перспективи розвитку. *Вісник НБУ*. 2016. С. 23-32.

Шелега М.М.

студентка 2 курсу спец. 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Ткачук Н.М.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
фінансів, банківської справи та страхування,*

*Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова
м. Хмельницький, Україна*

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Ринок страхових послуг є одним з необхідних елементів ринкової інфраструктури, тісно пов'язаним з ринком засобів виробництва, споживчих товарів, ринком капіталу і цінних паперів, праці і робочої сили. Страховий ринок – це сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги, а також здійснюється акт їх купівлі-продажу [1, с. 856].

Сучасний стан розвитку страхового ринку України свідчить про те, що він не досить ефективно виконує свою роль у функціонуванні фінансової системи. Так, за оцінками експертів, частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4-5%, тоді як у Західній Європі та США цей вид послуг займає близько 60%, у Японії – 80%, у Великобританії – 70%, а у світі в середньому – 58,3%. Загальний обсяг страхових послуг на фінансовому ринку України в останньому десятиріччі за зібраними преміями дорівнював 0,06% світового обсягу і був меншим у 400 разів порівняно із США, у 60 разів – із Німеччиною, у 50 разів – із Францією [2].

В Україні сьогодні чітко простежується стабільний спад кількості страхових компаній, в тому числі й тих, що займаються страхуванням життя. Наприклад, станом на 30.06.2019 року кількість страхових компаній становила 249, з яких 26 надавали послуги страхування життя (СК «Life») та 233 компанії, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»). Незважаючи на значну кількість страхових компаній, в Україні 99,8% валових страхових премій акумулюють 150 СК «Non-life», та 96,5% – 10 СК «Life» (табл. 1).

Таблиця 1. Показники діяльності страхових компаній в Україні за 2014-2019 рр.*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість страхових компаній	382	361	310	294	281	249
Компанії зі страхування життя	57	49	39	33	30	26
Валові страхові премії, млн. грн.	26767	29735	35170	43432	49368	52742
Частка валових страхових премій у ВВП, %	1,7	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4
Чисті страхові премії, млн. грн	18593	22355	26463	26463	34424	37798
Частка чистих страхових премій у ВВП, %	1,2	1,1	1,1	1	1	1

*Складено автором за офіційними даними [3]

Така ситуація вказує на високу концентрацію на ринку страхування «Life» та свідчить про існування багатьох (близько 144) компаній «псевдостраховиків» у цій сфері, на які припадає лише 0,5% ринку. Коефіцієнт концентрації страхового ринку (CR-3) по страхуванню життя в Україні становить 54,3%, а по «non-life» страхуванню – 21,3%. Така висока концентрація страхового ринку України вказує на те, що вітчизняна економіка переобтяжена великою кількістю страхових компаній, частка з яких навіть не здатна надавати якісні страхові послуги [4, с. 5].

Однією із характеристик функціонування страхового ринку є динаміка чистих та валових страхових премій. Також відбувається зростання валових та чистих страхових премій компаній, що підтверджує думку з приводу того, що головна мета страховиків – отримання максимального прибутку, адже, незважаючи на зростання страхових премій, частка валових та чистих страхових премій у ВВП має швидше тенденцію до падіння.

Незважаючи на те, що динаміка розвитку страхового ринку загалом є позитивною, все ж рівень популярності страхування серед населення все ще низький, порівняно з розвиненими країнами Європи. На сьогодні населення України не досить обізнане в особливостях страхування, зокрема сфери обов'язкового (добровільного) страхування, того як діє страховий ринок загалом, та які страхові компанії є більш надійними для надання тих чи інших страхових послуг. Однією з причин є економічна нестабільність, а також слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змоги використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів і високий рівень інфляції.

Отже, для підвищення ефективності функціонування страхового ринку України необхідно вжити таких заходів:

- відновлення довіри населення до страховиків, що вимагає серйозних, зрозумілих для потенційних клієнтів, гарантій повернення вкладених коштів і нарахованих на них відсотків;
- посилення контролю за діяльністю страховиків з боку органів страхового нагляду, застосування ними своєчасних заходів, які попереджують неплатоспроможність страховиків;
- створення нормативної бази, яка регулює права, обов'язки та відповідальність сторін за договорами перестраховання;
- стабілізація фінансового стану всіх суб'єктів економіки та населення;
- удосконалення організаційної структури та створення інфраструктури страхового ринку на рівні світових вимог;
- розвиток системи перестраховання та ін. [6].

Для України, залишається гострою проблема недосконалої законодавчої бази, яка регулює чимало різних видів страхування, таких як, страхування життя, медичне страхування, іпотечне кредитування, пенсійне страхування тощо. Удосконаливши саме законодавчу базу, яка є підґрунтям всієї страхової справи, можна буде покращити розвиток і страхової галузі загалом. Доцільно посилити інформаційну обізнаність населення, що також дасть змогу страховим компаніям активно реагувати на серйозні зміни на страховому ринку, та вчасно вживати відповідні заходи, передбачати можливі зміни в фінансовому становищі, проектувати подальшу діяльність і зміцнювати свої конкурентні позиції, як серед вітчизняних страхових компаній, так і серед іноземних страховиків.

Вважаємо за необхідне також скористатися передовим зарубіжним досвідом, зокрема досвідом Польщі в галузі страхування, де в останні роки відбулися позитивні зміни, до яких належать: зростання страхової культури населення за рахунок проведення реформи соціального страхування та системи охорони здоров'я, зокрема інтенсивний розвиток приватного медичного страхування; вступ до Європейського Союзу; податкові стимули для розвитку страхових послуг зі страхування життя і пенсійного страхування; активна участь наукових закладів у процесі навчання спеціалістів для страхового бізнесу; посилення контролю з боку держави за діяльністю страхових посередників.

Підсумовуючи вищевикладене відзначимо, що вдосконалення страхового ринку країни є надзвичайно важливою компонентою на даному етапі розвитку, оскільки це

забезпечить впевнене та стабільне майбутнє як страхувальників, так і страховиків. Тому на сьогодні потрібно всебічно сприяти просуванню наявних видів страхового захисту, покращувати якість надання послуг зі страхування й вести пошук новітніх способів страхової діяльності. Необхідно також частково перебудовувати існуючу модель страхування на соціально-орієнтовану. Не виключною є й необхідність розширення інфраструктури страхового ринку; вдосконалення тарифної політики страховиків, необхідного залучення іноземних інвестиційних вкладень для формування нового та якісного страхового простору у глобалізаційних відносинах задля добробуту країни та учасників страхової діяльності.

Список літератури

1. Рудь І. Аналіз страхового ринку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 856-859.
2. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 11. С. 413-420.
3. Підсумки діяльності страхових компаній України. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
4. Базилевич В.Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2018. Вип. 133. С. 5-8.
5. Фінанси: веб-сайт. URL: <http://sk-mir.com/site/pages/finances>.
6. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012-2021 роки. URL: <http://www.ufu.org.ua/about/activitiesinitiatives/5257>.

Шикіна Н.А.

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАГРОЗИ НАЦІОНАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

Багатогранність національної безпеки держави як поняття знаходить своє відображення у високому рівні чутливості національної безпеки держави як явища до великої кількості загроз практично з усіх сфер життєдіяльності суспільства. Досить широке коло загроз національній безпеці держави (з деталізацією по кожній сфері) охоплювала Стаття 7 “Загрози національним інтересам і національній безпеці України” Закону України «Про основи національної безпеки України» від 2003 року (втратив чинність 08.07.2018 р.), а саме: у зовнішньополітичній сфері; у сфері державної безпеки; у військовій сфері та сфері безпеки державного кордону України; у внутрішньополітичній сфері; в економічній сфері; у соціальній та гуманітарній сферах; у науково-технологічній сфері; у сфері цивільного захисту; в екологічній сфері; в інформаційній сфері тощо. Незважаючи на те, що у 2018 році закон втратив чинність, практично кожна із загроз, розглянутих у Законі, залишається актуальною і на початку 2020 року. Особливо це стосується загроз в економічній сфері, які як і решта, не втратили своєї актуальності. Мова йде про:

- істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку (незважаючи на номінальне збільшення загальних обсягів витрат за напрямками інноваційної діяльності та значне зростання кількості інноваційних досліджень і розробок, питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у % до ВВП скоротилась з 1,36 % у 1996 р. до 0,64 % у 2015 р., а питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції скоротилась з 9,4 % у 2000 р. до 0,7 % у 2017 р. та 0,8 % у 2018 р. [3]; суттєво скоротилось також впровадження у виробництво інноваційних видів продукції з 15323 од. у 2000 р. до 3843 од. у 2018 р.; водночас кількість впроваджених нових інноваційних процесів з певними коливаннями, починаючи з 2000 року, подовжує зростати: з

1403 од. у 2000 році до 2002 од. у 2018 році, та навіть 3489 од. у 2016 році, що є досить позитивним моментом, особливо в умовах бойових дій на сході України та анексії Криму; водночас відповідно до Звіту про Глобальний інноваційний індекс (2019 р.) Україна посідає лише 47 місце серед 129 держав, що потенційно створює підстави щодо падіння рівня конкурентоспроможності у світовому середовищі у майбутньому [6];

- ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки;
- нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, в тому числі фінансової (фіскальної) політики держави;
- відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам;
- зростання кредитних ризиків;
- критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромислового комплексу, системах життєзабезпечення;
- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;
- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;
- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;
- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів (треба відзначити, що спостерігаються певні позитивні тенденції: якщо на кінець 2015 року державний борг становив 1334,27 млрд. грн. (що дорівнювало 67,1 % від ВВП і вже перевищувало граничне значення), то на кінець 2019 року державний борг зріс до 1761,37 млрд. грн., що відповідало 44,3 % від ВВП; проте не можна не звертати уваги на те, що цей процес супроводжується надмірним навантаженням на видаткову частину державного бюджету з відповідним недофінансуванням важливих соціально-економічних сфер життєдіяльності держави);
- небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;
- неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці;
- критичний стан з продовольчим забезпеченням населення;
- неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави;
- «тінізація» національної економіки;
- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними [1].

Незважаючи на поступове скорочення загальних обсягів тіньової економіки, цей показник залишається ще на досить високому рівні – за розрахунками Мінекономрозвитку України інтегральний показник рівня тіньової економіки на кінець 2018 року становив 30% від обсягу офіційного ВВП; у відносному вимірі цей показник був кращим, ніж за попередні роки (у 2014 р. він дорівнював 43 %), але в абсолютному вимірі 1068,2 млрд. грн. ВВП залишилися за межами офіційної економіки. І якщо в середньому розглядати доходи державного бюджету на рівні 30 % від ВВП, то це буде приблизно 320,5 млрд. грн. недонадходжень до державної казни тільки за 2018 рік. Позитивні тенденції щодо зменшення відносних показників обсягів тіньової економіки виявляються недостатніми, про що певним чином свідчать показники індикатору “Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (%)” за 2018 та 2019 роки зі значеннями на рівні 32,26 % та 32,45 % відповідно [2].

Певний перелік загроз національній безпеці України, у тому числі в економічній сфері, було окреслено у “Стратегії національної безпеки України”. Серед загроз економічній сфері основна увага була приділена економічній кризі, виснаженню фінансових ресурсів держави та зниженню рівня життя населення, які базуються на:

- монополюно-олігархічній, низькотехнологічній, ресурсовитратній економічній моделі;
- відсутності чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямів і завдань соціально-економічного, воєнно-економічного та науково-технічного розвитку України, а також ефективних механізмів концентрації ресурсів для досягнення таких цілей;
- високому рівні криміналізації національної економіки та на кримінально-клановій системі розподілу суспільних ресурсів;
- деформованому державному регулюванню та корупційному тиску на бізнес;
- надмірній залежності національної економіки від зовнішніх ринків;
- неефективному управлінню державним боргом;
- зменшенню добробуту домогосподарств та зростанню рівня безробіття (відповідно до розподілу населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів частка населення, доходи яких більше 3720,1 грн. поступово зростає з 4,2 % від загальної чисельності населення у 2012 р. до 60,5 % у 2018 р., у тому числі 29,0 % населення, доходи яких перевищують 5160,0 грн. [3]; але на фоні номінального зростання доходів населення не можна забувати. Що по-перше, купівельна спроможність гривні за означений період значно зменшилась, а по-друге, наведені показники враховують також тих громадян, річні доходи яких вимірюються у сотнях тисяч та у мільйонах гривень або доларів США, що значно покращує середні показники (як у прямому, так і у переносному сенсі); досить негативно на добробут домогосподарств впливає також заборгованість із виплати заробітної плати, загальні обсяги якої з кожним роком тільки збільшуються; так, станом на 01.01.2019 р. вона становила 2 645,1 млн. грн., а на 01.01.2020 р. вона вже збільшилась до 3034,4 млн. грн.);
- активізації міграційних процесів унаслідок бойових дій (Погіршення демографічної ситуації та активізація міграційних процесів почалися задовго до 2014 року та початку воєнних дій на сході України. За даними офіційного представництва МОМ в Україні сукупна кількість емігрантів, вихідців з України, за даними перепису населення зарубіжних країн, де вони проживають, станом на вересень 2011 року становили 6,5 млн. осіб (67 % – чоловіки, 33 % – жінки), що складало приблизно 14,4 % усього населення України. Найбільш популярними країнами, куди емігрувало українське населення, були Російська федерація, Німеччина, США, Ізраїль, Чехія, Угорщина, Польща. Зменшення чисельності населення в Україні у 2010 році відносно 1990 року на 5,9 млн. чоловік практично покривається зовнішньою міграцією і на додаток компенсується 1,2 млн. чоловік іммігрантів, які прибули в Україну з Російської Федерації, Молдови, Узбекистану, Білорусії, Грузії, Вірменії, Азербайджану. Лише з січня 2010 року по червень 2012 року 1,2 млн. осіб (3,4 % населення у віці від 15 до 70 років) працювали або шукали роботу за межами України [4]. За даними Міжнародної служби міграції в Україні масштаби трудової міграції та кількість потенційних трудових мігрантів (тобто тих, хто вже знайшов роботу або планує це зробити найближчим часом) на кінець 2017 року дорівнювало 12 % (з яких 2 % вже знайшли роботу за кордоном, а 10 % планували це зробити найближчим часом) від загальної чисельності населення країни (42386403 осіб станом на 01.01.2018 р.), тобто більше 5 млн. осіб);
- руйнуванні економіки та систем життєзабезпечення на тимчасово окупованих територіях, на втраті їх людського потенціалу та на незаконному вивезенні виробничих фондів на територію Росії [5].

Основна проблема щодо мінімізації негативного впливу загроз національній безпеці України полягає у тому, що кожна з них є складним системним явищем та потребує відповідного системного підходу. Але необхідність вирішення цих питань набуває з кожним роком все більшої актуальності та вимагає свідомих виважених кроків від влади та всього суспільства.

Список літератури

1. Закон України «Про основи національної безпеки України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
2. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.

3. За даними офіційного сайту Державної служби статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/roz2010_u.htm.
4. За даними Міжнародної організації з міграції в Україні. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/migration_and_human_trafficking_in_ukraine_2017_ukr.pdf.
5. Стратегія національної безпеки України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.
6. The Global Innovation Index 2019. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>.

Шумова О.Ю.

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Остапенко А.С.

*к. т. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Херсонський національний технічний університет*

м. Херсон, Україна

ТРЕНДИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

В сучасних економічних умовах в Україні спостерігається гостра конкуренція між банківськими установами на ринку фінансових послуг. Про це свідчать такі факти: по-перше, банківський ринок є перенасиченим, оскільки кількість новостворених банків з кожним роком зменшується; по-друге, в банківській системі спостерігається стійке переважання банків з акціонерною формою власності, що дає змогу розширювати партнерські зв'язки в банківському бізнесі; по-третє, зі скороченням кількості малих та середніх банків капітал концентрується в найбільших банках, що в перспективі створює основу для збереження міжбанківської конкуренції. За таких умов банківські установи вимушені здійснювати переорієнтацію клієнтоорієнтованих стратегій, головною метою яких є стабільна система комунікацій з клієнтами та задоволення потреб кінцевих споживачів, розвиток регіональної мережі тощо.

Застосування інформаційних технологій у банківському бізнесі дає змогу піднести його на новий рівень розвитку, що є досить актуальним й у період пандемії коронавірусу, оскільки це сприяє обмеженню фізичних контактів співробітників банківської установи та його клієнтів.

На рис. 1 представлено динаміку діючих структурних підрозділів банків в Україні у 2008-2019 роках.

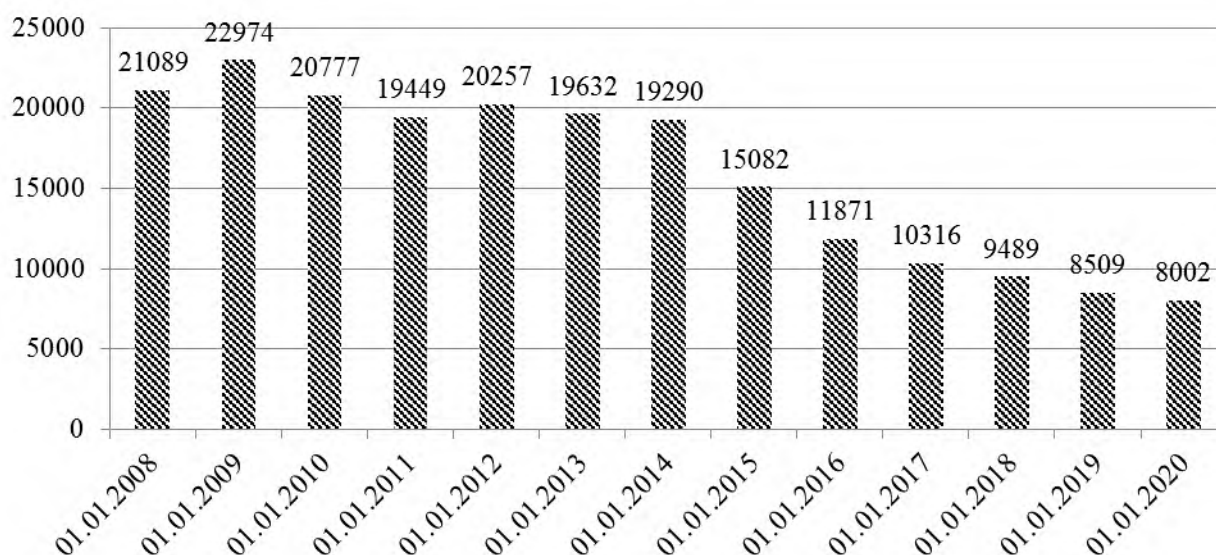


Рис. 1. Динаміка діючих структурних підрозділів банків в Україні у 2008-2019 роках, од.
Джерело: складено автором на основі [4]

За даними рис. 1 у 2008 році відносно 2007 року відбулось збільшення діючих структурних підрозділів банків з 21089 до 22974, що більше на 1885 од. або на 9%, за 2009 рік відбулось скорочення кількості діючих підрозділів банків до 20777, що менш ніж у 2008 році на 2197 підрозділ або на 10%, впродовж 2010-2012 років кількість діючих підрозділів в Україні була нестабільною, а вже після 2012 року спостерігалось поступове скорочення діючих структурних підрозділів банків з 19632 од. до 8002 од. у 2019 році. В цілому кількість діючих структурних підрозділів банків в Україні за 2013-2019 роки скоротилась на 11630 од. або на 59%.

Зауважимо, що у 2020 році в умовах карантину тенденція скорочення структурних підрозділів банків буде продовжуватися й надалі. Оскільки, загалом прогнозується не одна хвиля пандемії, а умови карантину змушують вишукувати нові інноваційні форми ведення банківської діяльності, в, першу чергу, дистанційні, безконтактні, онлайн.

На даний час вже з'явилися інноваційні кредитні та депозитні банківські продукти, якісно нові технології обслуговування клієнтів, реінжиніринг бізнес-процесів, нові інституціональні форми ведення бізнесу, зокрема модернізація банківських відділень у рамках концепції «the self-service economy» (економіка самообслуговування), безконтактні технології та мобільні платежі, криптотехнології, Big Data, BPM та QlikView-системи (системи єдиного бізнес-процесу), краудфандінг, P2P- та P2B-кредитування, кобрендінг банків та страхових компаній [5, с. 411].

Здійснимо оцінку мережевого розвитку ПАТ «Державний ощадний банк України», оскільки він є державним, а також має найбільшу кількість діючих структурних підрозділів в Україні (у 2019 році – 30% діючих структурних підрозділів банківської системи України). На рис. 2 представлено динаміку діючих структурних підрозділів ПАТ «Державний ощадний банк України» у 2008-2019 роках.

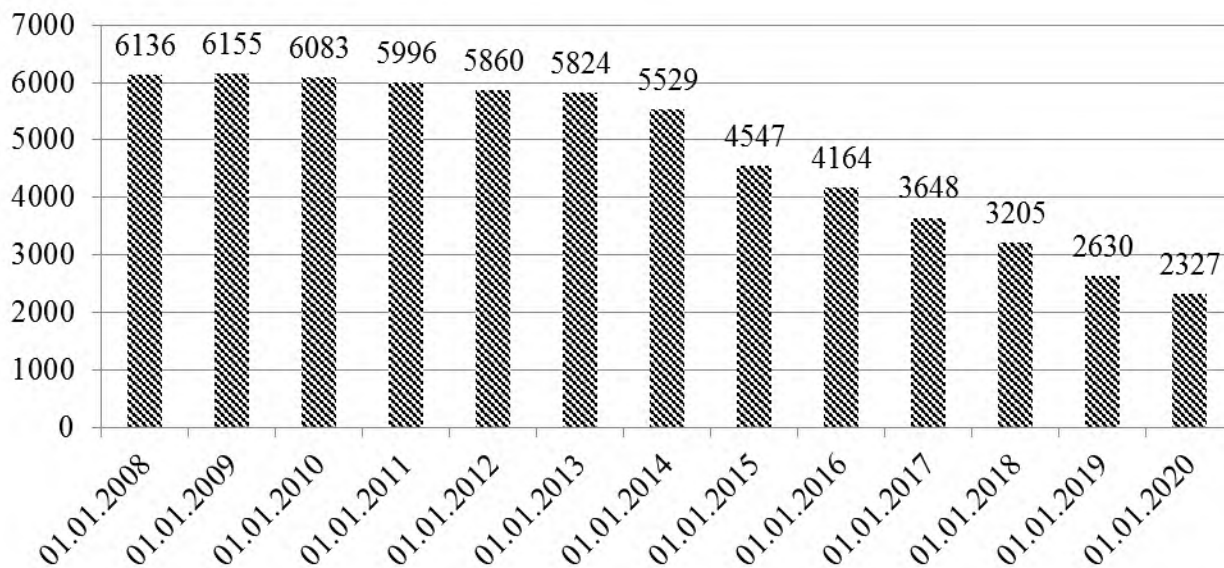


Рис. 2. Динаміка діючих структурних підрозділів ПАТ «Державний ощадний банк України» у 2008-2019 роках, од.

Джерело: складено автором на основі [4]

У 2008 році кількість діючих структурних підрозділів ПАТ «Державний ощадний банк України» становила 6136, у 2009 році зросла до 6155 або на 19 од. або на 0,3%, протягом 2010-2019 років відбувалось скорочення банківської мережі до 2327 діючих структурних підрозділів у 2019 році, що менш ніж у 2010 році на 3756 од. або на 62%. Зауважимо, що банківські установи скорочують свої мережі задля оптимізації, яка має допомогти їх покращити фінансові показники. Так, закриваючи неефективні та безперспективні відділення, банки одночасно відкривають сервіс-центри нового формату,

укрупнюють точки продажів, встановлюють інформаційно-платіжні термінали, які мають доволі широкий функціонал та ін.

Таким чином, тенденція скорочення філійної мережі банків посилюється під впливом впровадження інноваційних систем дистанційного банкінгу, автоматів самообслуговування клієнтів, що не потребує відвідування клієнтами відділень і філій банків, натомість на такій основі зростає інституційна наповненість ринку високотехнологічними банківськими послугами [2, с. 52].

Як зазначається, масштабне реформування мережі відділень банку триває вже кілька років, це відбувається внаслідок, того що доволі часто вони розташовані у незручних для клієнтів місцях відділення просто переносять на нові привабливіші локації з урахуванням принципів геомаркетингу і навантаження на установи. Щодо відділень старого зразка, то вони поступово «відживають своє». ПАТ «Державний ощадний банк України» продовжує закривати невеликі неефективні відділення з одним робочим місцем, які за своєю суттю є «ощадкасою» і вже не можуть задовольнити сучасних потреб клієнтів у якісному обслуговуванні. Що ж до сільської місцевості, то ПАТ «Державний ощадний банк України» у рамках виконання покладеної на державну фінансову установу соціальної функції активно розвиває мережу пунктів дистанційного обслуговування населення, які призначені для роботи у невеличких селах, де економічна доцільність не дозволяє мати відділення з повноцінним графіком роботи. Але ж при цьому банк має й певні фінансові зобов'язання перед державою, повинен забезпечувати щонайменше беззбиткову роботу відділень та філій, а в ідеалі – генерувати прибуток для свого акціонера – держави.

На сьогоднішній день ПАТ «Державний ощадний банк України» провів масштабну кампанію із переведення клієнтів до дистанційних та онлайн-сервісів. Для цього оновлено онлайн-платформу «Ощад 24/7» – веб-сайт і мобільний додаток, розширюється й розвивається інфраструктура безготівкових розрахунків та електронних платежів. Кількість користувачів «Ощад 24/7» перевищує 3,5 мільйона. Ще декілька років тому частка операцій, що проводилися через каси, становила 78% (22% – через дистанційні канали). Нині ж ідеться про пропорцію 50/50. Крім того, подальший розвиток сучасних технологій, поширення мобільного інтернету 4-го, а згодом і 5-го покоління поступово зменшуватимуть потреби людей у банківських оффлайн представництвах. Наприклад, вітчизняні банківські структури дедалі активніше освоюють «безконтактні» способи купівлі і продажу іноземної валюти [3].

Під час карантину в країні «опорні» відділення банків працюють. Призупинено роботу лише відділень у закритих через карантин будівлях та тих, які майже не мають клієнтів. Тож наразі близько 75% всієї філіальної мережі банків і далі працює [1].

Щодо подальшого розвитку банківської системи України, то більшість її великих гравців із державними та іноземними власниками й надалі будуть заміщати неефективні підрозділи інтернет-банкінгом. З погляду довготермінових стратегій, лідери банківського ринку будуть змушені слідувати глобальному тренду, активно розвиваючи співпрацю з fintech-компаніями, акцентуючи увагу на інноваційний розвиток відділень банків. Інноваційні моделі відділень банків майбутнього називають по-різному: «магазинами», «сервісно-торговими центрами», «кафе», виїзні відділення, автоматизовані відділення та центри обслуговування тощо. Спільним для них є те, що відділення банків мають істотно змінитися та адаптуватися до вимог нового часу. Із місця здійснення трансакцій банківське відділення має перетворитися у місце активної взаємодії із клієнтами і продажу банківських продуктів і послуг, забезпечувати швидке придбання стандартних та інноваційних продуктів, застосовуючи мультимедійні засоби донесення інформації до клієнтів, автоматизацію, самообслуговування тощо [2, с. 54].

Таким чином, є одним із визначальних факторів, які впливають на сучасні процеси оптимізації мереж (насамперед, великих банківських установ) є тренд на діджиталізацію. Але при цьому існує думка, що на першому етапі банкам вдасться заощадити на операційних витратах, оренді й утриманні приміщень, зарплатні персоналу, але після переходу більшості активних клієнтів в Інтернет банки почнуть втрачати прибутки. Адже активний розвиток

онлайн-банкінгу і Фінтех знижує комісійні доходи банків. До того ж розвиток таких технологій і сервісів також вимагає значних витрат. Функціонал же стаціонарних відділень поступово змінюється, наразі основний напрямок їх розвитку – підтримка корпоративного бізнесу та відновлення активного кредитування малого й середнього підприємництва.

Список літератури

1. Басок О. В умовах карантину: робота банків, курс гривні та кредитні канікули. URL: <https://galychyna.if.ua/analytic/v-umovah-karantinu-robota-bankiv-kurs-grivni-ta-kreditni-kanikuli/>.
2. Дребот Н.П. Тенденції розвитку регіональної мережі банківських відділень в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України. Серія Економічна*. 2018. Т. 28. № 4. С. 52-55.
3. Обух В. Новий тренд: банки закривають відділення і агітують переходити в онлайн. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2683138-novij-trend-banki-zakrivaut-viddilenna-i-agituut-perehoditi-v-onlajn.html>.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>.
5. Шевчук І.Б., Штимпель І.Б. Роль соціальних мереж у формуванні нових тенденцій в маркетинговій діяльності комерційних банків. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 3 (14). С. 411-418.

Янчук О.О.

студентка 3-го курсу, спец. маркетинг

Науковий керівник: Гернего Ю.О., к. е. н.,

доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

ДІАГНОСТИКА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПАТ «ВО «КОНТІ»

В ринковій економіці одним із ключових індикаторів конкурентоспроможності підприємства є прибуток. Адже, саме прибуток є узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємств та основною метою діяльності для більшості із них, репрезентуючи грошове вираження між вартістю реалізованої продукції і витратами на її виробництво. Саме прибуток є однією з основних економічних категорій, що відображає всі аспекти діяльності суб'єктів господарювання та забезпечує їх стабільну діяльність. Отримання та максимізація прибутку дає компанії можливість постійного розвитку та вдосконалення, надаючи їй конкурентні ринкові переваги. Тому, досягнення максимального прибутку та мінімізація витрат є однією з головних цілей комерційного підприємства.

З огляду на актуальність максимізації прибутку для підприємств, дана проблематика присутня у працях низки вітчизняних авторів. Зокрема, на думку Ткаченко Є. Ю., прибуток підприємства – це один із ключових показників діяльності підприємства, який визначає частину коштів, що надійшла на підприємство в результаті реалізації продукції за вирахуванням податкових платежів та інших витрат, що виникли під час виробництва та реалізації продукції [1]. Водночас, Ширягіна О. Є. стверджує, що прибуток підприємства – це певна форма комплексного доходу, яка забезпечує процес управління фінансами підприємства та яка утворилася за результатами застосування капіталу у різних сферах діяльності [2]. На думку Кривицької О. Р., прибуток підприємства визначається з декількох позицій, зокрема з точки зору:

– соціальних відносин (як один із засобів задоволення потреб суб'єктів, що беруть участь у його формуванні);

– економічних відносин (як певна частка, яку закладено у виробництво продукції, але фактично на підприємство вона надходить у вигляді одного зі складників виручки від реалізації продукції);

– фінансових відносин (як один із видів фінансового результату від діяльності підприємства (разом із нульовим чи збитковим результатом), який визначається позитивним сальдо між доходами, що одержані підприємством, та витратами, яких зазнало підприємство) [3].

Підвищення ефективності роботи підприємств вимагає виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості, зростання прибутку. Визначення основних напрямів пошуку можливостей збільшення прибутку передбачає класифікацію факторів, що впливають на можливість і розміри їх отримання, загалом, їх поділяють на внутрішні і зовнішні. До зовнішніх факторів належать: природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін. Ці фактори незалежать від діяльності підприємства, але можуть значно вплинути на розмір прибутку. Внутрішні фактори поділяються на виробничі (наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів) і позавиробничі (постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці, побуту) [5].

Метою даного дослідження є діагностика формування та використання прибутку на прикладі вітчизняного підприємства харчової промисловості ПАТ "ВО "Конті", яке є відомим в Україні.

ПАТ "ВО "Конті" – це приватне акціонерне товариство виробниче об'єднання Конті, основним видом діяльності якого, є виробництво сухарів і сухого печива, а також, виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання. Компанія була заснована у 1997-му році. Ключові бренди «Конті»: Super Kontik, Bonjour, ТІМІ, Amour, BiSKonti та Джек. Портфель компанії налічує 200 товарних найменувань, серед яких: печиво-сендвіч, складні десерти, цукерки в коробках та вагові, тістечко бісквітне, рулети, батончики, карамельні цукерки, крекери та печиво. Наразі, ПАТ "ВО "Конті" є одним з найбільших виробників кондитерської продукції в Україні та входить до трійки вітчизняних лідерів галузі. Компанія «Конті» виробляє широкий асортимент кондитерської продукції, яка має високу якість, що забезпечується за рахунок використання високоякісної сировини та використання натуральних продуктів, інноваційних технологій виробництва та безпечних умов зберігання продукції. Про високу якість кондитерських виробів «КОНТИ» та відповідність міжнародним стандартам свідчать сертифікати: Сертифікат ISO 22000:2005 та Сертифікат ISO 9001:2008 [5]. Продукція підприємства має високий рівень конкурентоспроможності. Про це свідчить як широкий асортимент продукції, його постійне оновлення та висока якість продукції, підтверджена сертифікатами якості.

Індикатором, що інформує про формування та використання прибутку компанії є валовий прибуток, а саме сума прибутків чи збитків підприємства від реалізації продукції і доходів (збитків), не пов'язаних з її виробництвом і реалізацією, саме даний показник обираємо для аналізу ефективності діяльності підприємства. ПАТ «ВО «Конті» переважну частину свого валового прибутку отримує від реалізації товарної продукції. Тому, розглядаємо саме цю складову, як найважливішу при формуванні прибутку підприємства поряд із такими чинниками, як націнки та товар та збут, зміна обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, підвищення продуктивності обладнання, його якості, прискорення оборотності і оборотних коштів. В основі оцінки результативності діяльності підприємства лежить динаміка його прибутку. Тому, динаміку валового прибутку ПАТ «ВО «Конті» аналізуємо, виходячи із тенденцій, зображених на рис. 1.

Згідно рис. 1, видно, що у 2016 році валовий прибуток підприємства йде на спад й рівний – 245364 тис. грн. Проте, протягом наступних років він збільшується, що свідчить про підвищення ефективності виробництва – ефективність операційної діяльності. Валовий прибуток використовується компанією у якості узагальнюючого показника ефективності діяльності підприємства, який визначається, виходячи із різниці виручки від реалізації та собівартості товару. Проте, валовий прибуток використовується для сплати обов'язкових відрахувань. Зокрема, це сплата податків, відсотків за кредити, рента та інші встановлені витрати.

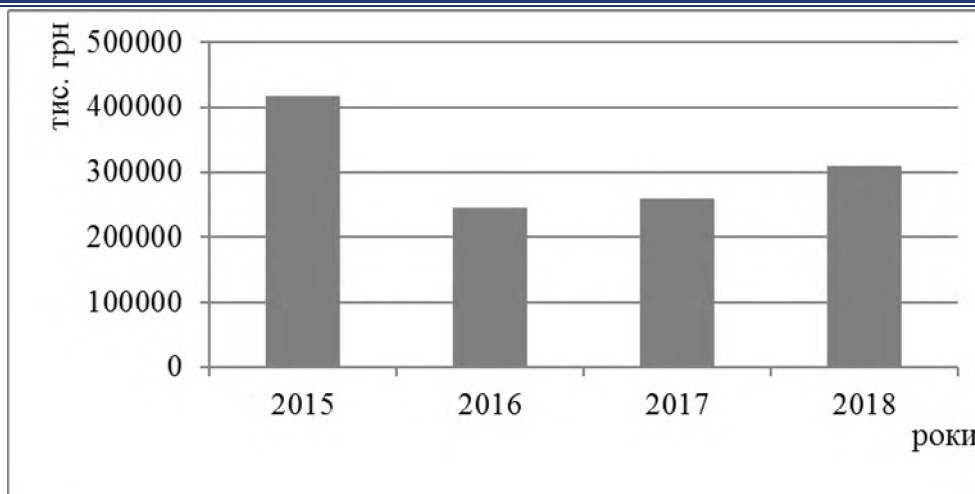


Рис. 1. Динаміка валового прибутку ПАТ «ВО «Конті» протягом 2015-2018 років, тис. грн

Саме наведені витрати і становлять різницю валового прибутку від чистого, який використовується для збільшення оборотних коштів підприємства, формування фондів і резервів, дозволяє здійснити реінвестиції у виробництво.

Тому, з метою аналізу ресурсів, які залишаються безпосередньо у використанні підприємства, на рис. 2 зображуємо динаміку чистого прибутку (збитку) ПАТ «ВО «Конті».



Рис. 2. Динаміка чистого прибутку (збитку) ПАТ «ВО «Конті» протягом 2015-2018 років, тис. грн

Чистий прибуток підприємства є від'ємним, згідно із тенденціями, зображеними на рис. 2. Збиток підприємства означає втрату фінансових ресурсів підприємств. Якщо збитки носять регулярний характер, то врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси і підприємство збанкрутує. Проте, збиток досліджуваного підприємства з часом зменшується. Причиною цього може бути те, що підприємство зменшило свої витрати на управління та обслуговування, на збут, інші операційні витрати, податок на прибуток та на собівартість продукції.

Таким чином, протягом досліджуваного періоду, поточні показники прибутковості ПАТ «ВО «Конті» є недостатніми для стабільного зростання конкурентоспроможності підприємства. Тому, ставимо під сумнів можливість збільшення прибутків лише за рахунок зростання обсягів виробництва та реалізації продукції. Ймовірним шляхом для збільшення

попиту може стати висока якість товарів та оптимізація асортименту. Адже, саме це є конкурентною перевагою компанії. Дохід компанії формується в результаті продажів близько 200 товарних найменувань, серед яких: печиво-сендвіч, складні десерти, цукерки в коробках та вагові, тістечко бісквітне, рулети, батончики, карамельні цукерки, крекери та печиво. Це забезпечує їй широку цільову аудиторію та можливість збільшити свої прибутки. З обережністю слід також ставитись до політики встановлення націнок на товар. Адже, такі заходи потребують попереднього детального аналізу ринку та можливостей споживачів.

Список літератури

1. Ткаченко Є.Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Є.Ю. Ткаченко. Запоріжжя, 2006. 20 с.
2. Ширягіна О.Є. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки України : дис. канд. екон. наук : Спеціальність: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.Є. Ширягіна. Львів, 2016. 290 с.
3. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.Р. Кривицька. Тернопіль, 2010. 20 с.
4. Довгань Л.П., Радкевич М. В. Моделювання впливу факторів на формування прибутку державного підприємства. Приазовський економічний вісник. 2017. С. 122 – 128.
5. Офіційний сайт ПАТ «ВО «КОНТИ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.konti.com/ua>.

Для нотаток

Наукове видання

**МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ:
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції

Scientific publication

**MODERNIZATION OF ECONOMY:
CURRENT REALITIES, FORECAST SCENARIOS
AND DEVELOPMENT PROSPECTS**

Proceedings of the II International scientific-practical conference

ISBN 978-617-7783-82-3

Підписано до друку 15.05.2020. Формат 60x 84/8.
Папір офсетний Наклад 300 примірників.
Гарнітура Times New Roman. Друк ризографія.
Ум. друк. арк. 51,63. Обл.-вид. арк. 57,65.
Замовлення № 1478.

Видано з готового оригінал-макету

Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С.
Свідоцтво про внесення до державного реєстру суб'єктів видавничої справи:
серія ХС № 48 від 14.04.2005 р.
видано Управлінням у справах преси та інформації
73000, Україна, м. Херсон, вул. Соборна, 2.
Тел. (050) 133-10-13, (050) 514-67-88
e-mail: printvvs@gmail.com