

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту
Кафедра економіки підприємства і виробничого менеджменту
Бішкекська фінансово-економічна академія (Киргизстан)
Державна установа «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН
України» (Україна)
Державний університет «Житомирська політехніка» (Україна)
Донецький національний університет імені Василя Стуса (Україна)
Західноукраїнський національний університет (Україна)
Казахський національний дослідницький технічний університет ім. К. І. Сатпасва
(Казахстан)
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)
Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)
Люблінська політехніка (Польща)
Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)
Новий університет Лісабона (Португалія)
Одеський національний політехнічний університет (Україна)
Тяньцзінський аграрний університет (Китай)
Університет Мальтепе (Туреччина)
Університет Нортумбрія (Великобританія)
Університет Самбалпур (Індія)
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна (Україна)
Хмельницький національний університет (Україна)
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича (Україна)
Яський технічний університет ім. Георгія Асакі (Румунія)

МАТЕРІАЛИ

IV Міжнародної науково-практичної конференції

«СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ»



м. Вінниця

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту
Кафедра економіки підприємства і виробничого менеджменту
Бішкекська фінансово-економічна академія (Киргизстан)
Державна установа «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України»
(Україна)
Державний університет «Житомирська політехніка» (Україна)
Донецький національний університет імені Василя Стуса (Україна)
Західноукраїнський національний університет (Україна)
Казахський національний дослідницький технічний університет ім. К. І. Сатпаєва
(Казахстан)
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)
Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)
Люблінська політехніка (Польща)
Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)
Новий університет Лісабона (Португалія)
Одеський національний політехнічний університет (Україна)
Тяньцзінський аграрний університет (Китай)
Університет Мальтепе (Туреччина)
Університет Нортумбрія (Великобританія)
Університет Самбалпур (Індія)
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна (Україна)
Хмельницький національний університет (Україна)
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича (Україна)
Яський технічний університет ім. Георгія Асакі (Румунія)

МАТЕРІАЛИ

IV Міжнародної науково-практичної конференції

«СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ»

Вінниця
ВНТУ
2021

Ministry of Education and Science of Ukraine
Vinnytsia National Technical University
Faculty of Management and Information Security
Department of Finance and Innovation Management
Department of Enterprise Economics and Production Management
Bishkek Academy of Finance and Economics (Kyrgyzstan)
State Institution «Institute of Regional Studies named after M. I. Dolishny NAS of Ukraine»
(Ukraine)
Zhytomyr Polytechnic State University (Ukraine)
Vasul' Stus Donetsk National University (Ukraine)
Western Ukrainian National University (Ukraine)
Kazakh National Research Technical University named after K. I. Satpayeva (Kazakhstan)
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)
Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine)
Lublin Polytechnic (Poland)
Lviv Polytechnic National University (Ukraine)
New University of Lisbon (Portugal)
Odessa National Polytechnic University (Ukraine)
Tianjin Agrarian University (China)
Doğus University (Turkey)
University of Northumbria (England)
Sambalpur University (India)
V. N. Karazin Kharkiv National University (Ukraine)
Khmelnysky National University (Ukraine)
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University (Ukraine)
Iasi Technical University named after Georgi Osaki (Romania)

MATERIALS

of the

IV International Scientific and Practical Conference

**«MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL
AND INNOVATION-INVESTMENT PROCESSES IN UKRAINE»**

Vinnytsia
VNTU
2021

УДК [336+330.341.1](477)

C-89

Видається за рішенням Вченої ради Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України

Редакційна колегія: **В. В. Зянько**, доктор економічних наук, професор,
І. Ю. Єпіфанова, доктор економічних наук, професор,
О. Й. Лесько, кандидат економічних наук, професор

Рецензенти: **В. В. Джеджула**, доктор економічних наук, професор,
В. В. Гурочкіна, доктор економічних наук, доцент

C-89 Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції 12 березня 2021 року : збірник наукових праць [Електронний ресурс]. – Вінниця: ВНТУ, 2021. – 932 с.

ISBN 978-966-641-831-2 (PDF)

В матеріалах конференції висвітлено доповіді вітчизняних та іноземних науковців, які розглянуто на IV Міжнародної науково-практичної конференції 12 березня 2021 року в м. Вінниця.

УДК [336+330.341.1](477)

Роботи подаються в авторській редакції. Редакційна колегія не несе відповідальності за достовірність інформації, яка наведена в роботах, та залишає за собою право не погоджуватися з думками авторів на розглянуті питання.

ISBN 978-966-641-831-2 (PDF)

© Вінницький національний технічний університет,
укладання, оформлення, 2021

UDC [336+330.341.1](477)

Published by the decision of the Academic Council of Vinnytsia National Technical University of the Ministry of Education and Science of Ukraine

Editorial Board: V. V. Zyanko, Doctor of Economics, Professor,
I. Yu. Yepifanova, Doctor of Economics, Professor,
O. Y. Lesko, Candidate of Economic Sciences, Professor

Reviewers: V. V. Dzhedzhula, Doctor of Economics, Professor,
V. V. Gurochkina, Doctor of Economics, Associate Professor

Modern trends in the development of financial and innovation-investment processes in Ukraine. Materials of the IV International Scientific and Practical Conference March 12, 2021: a collection of scientific papers [Electronic resource]. - Vinnytsia: VNTU, 2021. – 932 p.

ISBN 978-966-641-831-2 (PDF)

The conference materials cover the reports of domestic and foreign scientists, which were considered at the IV International Scientific and Practical Conference on March 12, 2021 in Vinnytsia.

UDC [336+330.341.1](477)

The works are submitted in the author's edition. The editorial board is not responsible for the accuracy of the information, provided in the works, and reserves the right to disagree with the views of the authors on these issues.

ISBN 978-966-641-831-2 (PDF)

© Vinnytsia National Technical University, 2021

**ПЕРЕЛІК ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ,
НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВ ТА ПІДПРИЄМСТВ,
СПІВРОБІТНИКИ ЯКИХ БРАЛИ УЧАСТЬ У КОНФЕРЕНЦІЇ**

1. Бердянський державний педагогічний університет
2. Білоруський державний університет, республіка Білорусь.
3. Брестський державний університет імені О.С. Пушкіна, республіка Білорусь.
4. Відокремлений структурний підрозділ «Житомирський торговельно-економічний фаховий коледж КНТЕУ»
5. Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»
6. Вільний університет Варни, м. Варна, Болгарія
7. Вінницький національний медичний університет імені Миколи Пирогова
8. Вінницький національний технічний університет
9. Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
10. Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського національного університету
11. Волинський національний університет імені Лесі Українки
12. Головне управління із реалізації політик у сфері науки та інновацій директорату науки та інновацій МОН України
13. Гомельський державний університет ім. Ф. Скорини, м. Гомель, Республіка Білорусь.
14. Громадська організація «Молодіжна організація «Енектус» при Одеському національному університеті імені І.І. Мечникова»
15. Гусятинський фаховий коледж Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
16. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
17. ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»
18. Державна служба України з лікарських засобів та контролю за наркотиками
19. Державний університет «Житомирська політехніка»
20. ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
21. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»
22. Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ
23. Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
24. Донецький національний університет імені Василя Стуса
25. Заклад освіти «Барановичський державний університет», республіка Білорусь.
26. Запорізький національний університет
27. Західноукраїнський національний університет
28. Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

29. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України
30. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України
31. Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
32. Київський коледж будівництва, архітектури та дизайну.
33. Київський коледж комп'ютерних технологій та економіки НАУ
34. Київський кооперативний інститут бізнесу і права
35. Київський національний торговельно-економічний університет
36. Київський національний університет імені Тараса Шевченка
37. Київський національний університет технологій та дизайну
38. Київський університет імені Бориса Грінченка
39. Комп'ютерна школа Hillel, Одеса
40. Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ
41. Луганський національний університет імені Тараса Шевченка
42. Луцький національний технічний університет
43. Львівський національний університет імені Івана Франка
44. Львівський торговельно-економічний університет
45. Миколаївський національний аграрний університет
46. Мукачівський державний університет
47. Науково-технічний центр «Автополіпром»
48. НДФІ ДНУ «Академія фінансового управління»
49. Національна академія державного управління при Президентові України
50. Національна металургійна академія України
51. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
52. Національний технічний університет України «Київський Політехнічний Інститут імені Ігоря Сікорського»
53. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
54. Національний транспортний університет
55. Національний університет біоресурсів і природокористування України
56. Національний Університет «Києво-Могилянська Академія»
57. Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
58. Національний університет харчових технологій
59. Національний лісотехнічний університет України
60. Національний університет «Запорізька політехніка»
61. Національний університет «Львівська політехніка»
62. Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
63. Одеська державна академія будівництва та архітектури
64. Одеський національний економічний університет
65. Одеський національний політехнічний університет
66. Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
67. Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-

- економічний коледж
68. Полтавський державний аграрний університет
 69. Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр Міністерства внутрішніх справ України
 70. ПП «Композит», м. Одеса
 71. Рівненський державний гуманітарний університет
 72. Сумський державний університет
 73. Сумський національний аграрний університет
 74. Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова
 75. Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
 76. Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
 77. Український державний університет залізничного транспорту
 78. Університет банківської справи
 79. Університет державної фіскальної служби України
 80. Університет митної справи та фінансів
 81. Університет Нортумбрія, Ньюкасл, Великобританія.
 82. Університет Doğuş, м. Стамбул, Туреччина
 83. Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
 84. Уманський національний університет садівництва
 85. Харківська державна зооветеринарна академія
 86. Харківський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
 87. Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва
 88. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
 89. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
 90. Харківський національний медичний університет
 91. Харківський національний університет будівництва та архітектури
 92. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
 93. Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
 94. Харківський національний університет радіоелектроніки
 95. Херсонський національний технічний університет
 96. Хмельницький національний університет
 97. Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
 98. Центр професійно-технічної освіти №1 м. Вінниця
 99. Центральноросійський національний технічний університет
 100. Черкаський державний бізнес-коледж
 101. Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
 102. Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
 103. Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
 104. Шаньдунський університет мистецтв, Китай
 105. Ясський технічний університет ім. Герге Асакі, Молдова
 106. Zhejiang Golden Egg Science and Technology Co, LTD, Ланджоу, Китай

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Аблова О. К. ПРОПОЗИЦІЇ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ	27
Андрос С. В. МІКРОФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО АГРОБІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ З МІКРО-, МЕЗО- І МАКРОРІВНЯМИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ	29
Ачкасова С. А., Захарова Ю. С. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ	32
Барабаш Л. В. ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	35
Біль М. М. ФІНАНСОВИЙ ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ У СИСТЕМІ ДЕТЕРМІНАНТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ	37
Болвінова А. О. СУТНІСТЬ ДИСТРИБУЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	40
Бондарчук М. К., Вівчар О. Й., Скоропад І. С. МЕТОДИ ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКАМ ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УЧАСНИКІВ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ	42
Брюховецька Н. Ю., Богуцька О. А. ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА ВАРТОСТІ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ	45
Буксіна І. В. ЦІНОВА ПОЛІТИКА У ВИМІРІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ	48
Виговська Н. Г., Полчанов А. Ю. КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ	51
Внукова Н. М., Д. В. Тітова ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ САМОРЕГУЛІВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	54
Внукова Н. М., Шорох В. Д. РИЗИКО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	57
Волощук Р. Є., Сокур Л. М. ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	60
Громоздова Л. В. РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА РЕГІОНІВ	63
Давиденко Н. М. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ КРАЇНИ	65
Демчук М. І., Лесик Л. І. ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ	68
Джурик Х. Б. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	70

Дідович І. І., Кисіль Б. М. ВИКОРИСТАННЯ ФАНДРЕЙЗИНГУ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОТГ	72
Дмитрієва Н. Ю. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЦІАЛЬНОГО ЗАКАЗА В ОБЕСПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ УСТОЙЧИВОСТІ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В РЕСПУБЛІКЕ БЕЛАРУСЬ	75
Дудко О. С. ОБ'ЄДНАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	78
Спіфанова І. Ю., Підлужняк І. В. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ	80
Жибер Т. В., Солопенко Т. В. КОНТРОЛЬ ЗА ЗАТВЕРДЖЕННЯМ ПАСПОРТІВ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ	83
Жмай А. В. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦІАЛЬНОЇ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОЇ ПАНДЕМІЇ COVID-19 (ОПЫТ РЫНКА УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ УКРАИНЫ)	85
Зянько В. В. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ	88
Карапетян О. М., Василевський Р. М. СУВЕРЕННІ ФОНДИ ФІНАНСОВИХ РЕЗЕРВІВ ЯК СТАБІЛІЗАТОРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	91
Карась П. М., Курінний Ю. Г. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ, ЯК ЗАБЕЗПЕЧУЮЧА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	93
Кириченко А. В. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ	96
Кобилянський О. В., Заюков І. В., Васаженко Н. О. ПІДТРИМУВАННЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ЗАПАСУ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ	98
Ковалик О. А. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	101
Коляда Т. А., Угрюмова К. О. МОДЕРНІЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	104
Криворучко Д. М., Андронік О. Л. ПОЛІПШЕННЯ БІЗНЕС-КЛІМАТУ В УКРАЇНІ	107
Крупка М. І., Сас С. П. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УНІВЕРСИТЕТУ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЙОГО АКАДЕМІЧНОЮ РЕПУТАЦІЄЮ	109
Ковтуненко Ю. В., Ольшевська Д. О. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	112
Кучеренко М. А. ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ АКЦИЗНОГО ЗБОРУ В УКРАЇНІ	115
Лащик І. І., Віблій П. І., Кудь А. О. АНАЛІЗ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	118

Небава М. І. ВУЗЛОВІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	120
Малишко В. В., Макарчук І. М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ	124
Мельниченко О. А., Макарова В. І., Цімох І. Е. ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ЦІНИ НА МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ	127
Мельниченко Д. О. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ МЕТОДА СТРУКТУРНОГО ПРОЕКТУВАННЯ	129
Мульська О. П. ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ АСПІРАЦІЙ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	131
Новосьолова О. С., Преображенський Д. І. СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	134
Опалько В. В., Денисенко В. О. ЗРОСТАННЯ НЕРІВНОСТІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	137
Палешко Я. С. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЧИННИК ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ	140
Перчук О. В., Грановська І. В. ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ І СТІЙКІСТЬ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	142
Писаренко Н. В. АНАЛІЗ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА КОНКУРЕНЦІЇ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	145
Поліщук В. Г., Гурський Р. А. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	147
Псьота В. О. ЕФЕКТИВНІ ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ	150
Руденко В. В. ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ	153
Сметанюк О. А., Сидорук В. О. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА «KNESS» ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ	156
Стрижак О. О. ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРИСТИЧНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19	159
Сук П. Л. РОЗПОДІЛ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЗА ТНИМИ ПЕРІОДАМИ	162
Сукач О. М. БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ	164
Тулуш Л. Д., Радченко О. Д. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ У СВІТЛІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	167
Фокша Л. В. ПРИВАТНОПРАВОВІ ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА МІСЦЕВИМИ ЗАПОЗИЧЕННЯМИ	170
Юрківський О. Й. ЗБОРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ДОВІРИ	173
Янковська В. А. КІБЕРШАХРАЙСТВО	175

Яцюк О. С., Кісь С. Я., Кісь Г. Р., Малиновська Г. В., Данилейчук Р. Б. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ: ІСТОРИКО-ПРАВОВИЙ ПІДХІД	178
Petriaiev O. O., Leonenko K. R. PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT ON THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE	183
Petriaiev O. O., Nesen M. A FEATURES OF EFFICIENT USE OF FINANCIAL RESOURCES	184
СЕКЦІЯ 2. ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Ахновська І. О., Брацлавець О. Ю. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ АДДИТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	186
Безхлібна А. П. СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ	189
Белозерцев В.С., Клішина Д. О. СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	192
Білик К. В., Пушкар О. І. АУДИТ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ, ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ	195
Богашко О. Л. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	197
Бойко О. М. НАУКОВИЙ ПАРК ЯК ОДИН З ШЛЯХІВ ПОДОЛАННЯ ДИВЕРГЕНЦІЇ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ	200
Борисяк О. В. ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ІМПЕРАТИВИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	204
Віблій П. І., Лащик І. І., Митровці М. В. ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТУВАННЯ У ВІДНОВЛЮВАЛЬНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ	206
Войналович І. А. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	208
Войтків С. В. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ АВТОБУСОБУДУВАННЯ	210
Вороненко І. В., Негрей М. В. ОЦІНКА ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	213
Галушка З. І. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	216
Головніна О. Г. МОДЕЛЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЗМІН РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	219
Горблюк С. А. ФОРМУВАННЯ КРЕАТИВНОГО МІСТА ШЛЯХОМ РЕВІТАЛІЗАЦІЇ ЗДЕГРАДОВАНИХ ТЕРИТОРІЙ	222
Дейнега І. О., Бортник Є. І. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОСВІТНІХ ОРГАНІЗАЦІЙ	224

Загорецька О. Я., Григор'єва О. П. РЕІНЖІНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК УНІВЕРСАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА	227
Задорожнюк Н. О. ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	229
Заточня А. В. ВИРОБНИЦТВО ЕКОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	231
Захарченко П. В., Жваненко С. А., Мухін В. С. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	233
Зелінська Д. О., Зянько В. В. ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТРЕБИ В ПЕРСОНАЛІ	236
Коваленко Г. О. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	239
Козловський С. В., Непиталюк А. В. ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ФАКТОРІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ СТРАТЕГІЮ	241
Комчатних О. В. СПЕЦИФІЧНІ РИСИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	244
Корогорова О. О., Задорожний О. В. УПРАВЛІННЯ ДОСЛІДЖЕННЯМИ Й РОЗРОБКАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ COVID-19	246
Красномовець В. А. СУТЬ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ТА ЇХ РОЛЬ У СФЕРІ ГОСТИННОСТІ	248
Краус Н. М., Краус К. М., Марченко О. В. ЗАКОНИ ІННОВАЦІЙНО-ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ: ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ	250
Литвинський Р. В. ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ІННОВАЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ	253
Лукашук М. В. СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	256
Лучик С. Д., Лучик М. В. ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ І МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ	259
Метошоп І. М., Кізима М. З. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ МОДИ	262
Молохович М. В. РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ФОРМИРОВАНИИ ЕФФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕННЯ	265
Небава М. І., Янань Лі ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В НАУКОВО-ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ	268
Осецький В. Л., Грабіліна М. В., Осецька Д. В. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ	273

Пелех О. Б. СТРУКТУРНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У 2010-2020 РР.	276
Редько Н. О. ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	279
Руда Л. П. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	281
Савастєєва О. М. ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ	283
Танасієнко Н. П., Сереветник О. В. ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	286
Таран С. Ф. ОЦІНКА РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА	289
Терон І. В. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	291
Фелонюк О. А., Гордєєва-Герасимова Л. Ю. МІСЦЕ ІННОВАЦІЙ УКРАЇНИ В РЕЙТИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІК СВІТУ	293
Хом'як Р. Л., Лемішовський Р. В. РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	296
Ципліцька О. О. ШЛЯХИ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ	298
Чорна С. В., Рекуненко І. І. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	301
Шаталова Л. С. ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	304
Швець Н. В. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПІДХОДУ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СУПРОВОДУ	307
Шимко О. В. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	310
Шовкун І. А. СТРУКТУРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	312
Юшин С. О. ІННОВАТИЗАЦІЯ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ У КООРДИНАТАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА	315
Ющенко Н. Л. ВІЗІЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ ТЕПЛОВОЇ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ	317
Яцун А. Г. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ АКВАКУЛЬТУРИ	320
Prokopenko K. O. BIOPROTECTION AND BIOSAFETY AS COMPONENTS OF AGRICULTURAL INNOVATIVE DEVELOPMENT	322
Shubravska O. V. INNOVATIVE SOLUTIONS IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE	325
Dong Xinying, Zianko V. V. MACROECONOMIC TRENDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE AND THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA	328
Yurynets Z. V., Yatsyshyn A. I. HEALTHCARE TECH TRANSFER IN UKRAINE: ESSENCE AND FEATURES	331

СЕКЦІЯ 3. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Андронік О. Л. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ	333
Бабець І. Г. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	336
Буреннікова Н. В., Русу І. УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ОНОВЛЕНІ ПІДХОДИ	339
Бурковська А. І., Бурковська А. В. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	342
Віблій П. І., Лащик І. І., Ососкало С. Л. ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИВАННЯ У КОЛЕКЦІЙНІ АВТОМОБІЛІ	345
Войтків С. В. ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ	348
Ганечко І. Г., Афанасьєва С. К. МОЖЛИВОСТІ ТА ОБМЕЖЕННЯ КВАНТИФІКАЦІЇ В ОЦІНЦІ ПРОЄКТНИХ РИЗИКІВ	351
Гевлич Л. Л., Гевлич І. Г. ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ КОРПОРАЦІЙ	353
Голич Н. В., Мочалов О. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	356
Городніченко Ю. В. ЕФЕКТИВНА ІНФРАСТРУКТУРА ФОНДОВОГО РИНКУ	358
Грицак О. С. ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗБИТКІВ СТАРТАП-КОМПАНІЙ	359
Спіфанова І. Ю., Коваль К. С. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ	361
Жовнір С. М. МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ВАГОМИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	363
Зянько В. В., Вальдшмідт І. М. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ	366
Кавецький В. В., Кавецька А. В. ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ УЗГОДЖЕНОЇ МЕТИ	368
Клим Н. М., Литвин Т. О. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	371
Клименко К. В., Савостьяненко М. В. ВНУТРІШНІ І ЗОВНІШНІ АСПЕКТИ АКТУАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	374
Коваленко О. Г. ПІДПРИЄМСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ, ІСНУЮЧИЙ СТАН ТА ІНВЕСТИВАННЯ	377
Кучеренко С. Ю., Леваєва Л. Ю. АНАЛІЗ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	380
Лащик І. І., Віблій П. І., Бала Я. Р. АНАЛІЗ СТАНУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ	383

Лацик І. І., Віблій П. І., Тішина К. ДИНАМІЧНІ ЗМІНИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ	385
Мазур І. О., Лесик Л. І. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	388
Майорова Т. В. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19	391
Мукомела К. О., Юричина І. А. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ	394
Некрасова Л. А., Степаненко М. В. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	397
Нікішина О. В. СУЧАСНІ ТРЕНДИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	400
Поліщук І. Р., Корнійчук В. П. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ-ПІДПРИЄМЦЯ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ	403
Причепя І. В., Сметанюк О. А. УКРАЇНА-ЄС: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПІВПРАЦІ	406
Сало І. А. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА	409
Симак А. В., Михаленич Х. Р. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	412
Сірко А. В. ІНСТИТУЦІЙНІ БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	414
Соколова А. Г., Гордєєва-Герасимова Л. Ю. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	418
Танкевич А.-А. В., Лесик Л. І. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ	421
Ткачук Л. М., Пугач В. С. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	424
Цеханович В. Б. ЄВРОРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: АНАЛІЗ БАР'ЄРІВ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ КАРПАТСЬКОГО ЄВРОРЕГІОНУ)	427
Цибань А. О. ОЦІНКА СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ	430
Цибань А. О., Фесенко В. О. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	433
Штогрін К. В. ПОВЕДІНКОВІ ВІДХИЛЕННЯ У СУЧАСНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ	436
Шубалий О. М., Гриник І. С. ЗОВНІШНЄ ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ОБЛАСТЕЙ ПІВНІЧНО-ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ	438
Ярошевич Н. Б., Кондрат І. Ю. СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	440

Шуплат О. М. ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	443
Didkovska L. I. IRRIGATED AGRICULTURE: CURRENT STATUS, PROBLEMS AND PROSPECTS	445
Semenova L. Yu. FEATURES OF INVESTMENT POTENTIAL IN UKRAINE	447

СЕКЦІЯ 4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Багрій К. Л. НЕОБХІДНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ДЛЯ УСПІШНОСТІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	449
Бержанір І. А. ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У ПРОВЕДЕННІ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	452
Болгов В. Є., Бойко І. С. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕРИТОРІЇ	455
Болгов В. Є., Гуменчук М. С. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	457
Бриль І. В., Брюховецький Я. С. НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	459
Булеєв І. П., Коритько Т. Ю. АДАПТАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ДО ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	461
Будник Л. А. СТРАТЕГІЧНИЙ АУДИТ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ФІРМИ	464
Вівчар О. І. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ	467
Вигівська І. М., Барчак Т. П. МЕТОДИ ОЦІНКИ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	469
Вигівська І. М., Сокирко О. О., К. С. Шаповалова МОДЕЛЬ БЕНІША ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІЯВЛЕННЯ ФАЛЬСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	472
Вигівська І. М., Селецька Д. О. МАРКЕТИНГОВІ ПОСЛУГИ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ (SMM-ПРОСУВАННЯ) ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	475
Герасименко Ю. С. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	478
Глуценко Л. Д. SMM ПРОСУВАННЯ - ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ	480
Гречкосій І. Д. РЕІНЖИНІРІНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ	483
Григоревська О. О., Гапончук С. Б. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЛУГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ	486
Гузенко А. О. КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМАТІВ МАГАЗИНІВ У ПРОДУКТОВІЙ РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	488

Гулик Т. В. СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ: МЕТОДИ ТА НАПРЯМКИ	491
Гулик Т. В., Коваль В. А. ЧИННИКИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ	493
Джеджула В. В., Бадя Я. В. МОЛОДЬ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ	495
Дубницький В. П. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	497
Єпіфанова І. Ю., Мельник В. В. ФІНАНСОВИЙ РИЗИК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ	499
Єпіфанова І. Ю., Панкова В. Д. ПРОЦЕС АДАПТАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	502
Єпіфанова І. Ю., Супрун В. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ	505
Завербний А. С., Псуй М. С., Ломага Ю. Р., Завербний С. А. СИСТЕМА РЕПУТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ У КОНКУРЕНТНІЙ БОРОТЬБІ	508
Замазій О. В., Дупляк О. М. СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У ФОРМУВАННІ ЙОГО ВАРТОСТІ	510
Капінус Л. В. ТИПІЗАЦІЯ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	513
Карвацка Н. С., Коротун Ю. В. ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	515
Коваленко Д. В., Галинська А. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ	518
Ковтуненко К. В., Ковальчук О. В., Дідан К. О. УПРАВЛІННЯ ПІДВИЩЕННЯМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ	520
Ковкрак М. О., Підлісна О. А. СИСТЕМА ЯКОСТІ У ЦЕГЕЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ	523
Козловський В. О. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	525
Коледіна К. О. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	528
Красота О. Г., Красота І. І. ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ У СВІТЛІ ЙОГО ОСОБЛИВОСТЕЙ	530
Красота О. Г., Красота І. І. УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЕКСПЛУАТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ	532
Кудрицька Н. В. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОРТІВ	534
Куцик В. І., Тимків Д. О. СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	537
Кушнір Т. М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН	539

Лесько О. Й. ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	541
Липінська Т. В. ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	544
Лінькова О. Ю. РЕАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ – УМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ	547
Мількова І. М., Гончарук О. В. ОСОБЛИВОСТІ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ	550
Молін Н. О., Скригун Н. П. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ	553
Москвічова О. С. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	555
Остапенко Р. М. ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	558
Остапчук Т. П., Бірюченко С.Ю., Орлова К. Є. РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	560
Поліщук І. Р., Жидкова В. В. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ І РОЗРОБЛЕННЯ КАР'ЄРІВ	563
Похиленко Н. М. ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	565
Ратушняк О. Г., Лялюк О. Г. ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	567
Резюк В. И. АКТУАЛЬНОСТЬ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРЕСЕЧЕНИЮ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ НА ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА КАК ОТДЕЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ РАБОТЫ РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ	570
Рилєєв С. В. ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГІВ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ	572
Сак Т. В. ДІАГНОСТИКА В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	575
Серпак Н. Ф., Сапун В. С., Селезньова Р. В. ТЕОРІЯ ХАОСУ ЯК МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЗА УМОВИ ГЛОБАЛЬНОЇ ПАНДЕМІЇ	578
Солоненко Ю. В. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЯКІСНОГО ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	580
Тельнов А. С. ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	583
Ткачук Л. М., Вишнівський В. Р. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ СТРУКТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА	586
Ткачук Л. М., Мизюк А. О. СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	589

Усата Н. В. ФОРВАРДНІ ЗАКУПІЛІ ЯК ВИД КОНТРАКТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	592
Ходзицька В. В. УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: МІЖНАРОДНИЙ ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ	594
Чернишова Л. І., Жовта Д. В. КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	597
Шандова Н. В., Дощенко О. В. ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	600
Шатарський А. Я. ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ	603
Шеховцова Д. Д. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	605
Янчук Т. В., Пелехацький Д. О., АНТИКРИЗОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СПОСІБ ПРОТИДІЇ НЕГАТИВНИМ КРИЗОВИМ ПРОЦЕСАМ	608
Budiakova O. Yu. ASSESSMENT OF THE ACTIVITY OF INVESTMENT PROCESSES	610
Tarasenko A. V., Vasylyk S. K. IMPROVEMENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN MODERN MARKET CONDITIONS OF ECONOMY	613
Zakharchenko V. I., Libenko Y. S. MODERN TYPES AND METHODS OF OBTAINING INFORMATION IN COMPETITIVE INTELLIGENCE ACTIVITIES	615
СЕКЦІЯ 5. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ. СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА	
Аверіхіна Т. В., Буряченко М. В. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	618
Брюховецька Н. Ю., Чорна О. А. НАПРЯМИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ У ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	621
Гринюк Н. А. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	625
Дашутіна Л. О., Клименко Я. А., Боровик Д. А. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ	628
Загорецька О. Я., Маїк С. О. СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	631
Зелінська Г. О., Штогрин М. В. ВЕЛИКА ДВАДЦЯТКА: ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	634
Кравченко О. М., Ковальова Є. Є. НАПРЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КІНОШКІЛ	637
Продіус Ю. І., Бондаренко К. О. ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	640
Семенова Т. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	643
Терновська В. С., Хиль Л. П. СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЧИСТИЙ ПРИБУТОК В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	646

Тодошук А. В., Габор Я. Я. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ УМОВИ DDP ІНКОТЕРМС 2020	649
Тютюнник С. В., Тютюнник Ю. М. ГЕОГРАФІЧНА ТА ТОВАРНА СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ З УКРАЇНИ	650
Хомутенко В. П., Хомутенко А. В. АКТУАЛІЗАЦІЯ ПИТАННЯ РОЗРОБКИ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВИХ ЕКСПЕРТИЗ З ОПОДАТКУВАННЯ ТРАНЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УМОВАХ ПОРУШЕННЯ МИТНОГО РЕЖИМУ	653
Kravchenko O. M., Havrylova K. I. DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF OUTSTAFFING OF UKRAINIAN SERVICE ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY	656
СЕКЦІЯ 6. УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	
Аверіхіна Т. В., Васильєва В. О. СВІТОВИЙ ДОСВІД ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	658
Аверіхіна Т. В., Чава Ю. В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	661
Адлер О. О. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	663
Банзелюк І. В. РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗВО НА ЗАСАДАХ БЕНЧМАРКІНГУ	665
Безсмертна О. В., Лук'янов Р. Р. ЛОГІСТИКА ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	667
Біліченко С. П. РОЛЬ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ	671
Богдан Н. М., Кравець О. М. МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРІНДУСТРІЇ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ	674
Болгов В. Є., Гаврилюк А. В. НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ МЕРЕЖ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	677
Віблій П. І., Лащик І. І., Білець В. І. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	680
Войналович І. А. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	683
Воронін А. В., Сидорчук Д. С. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ЧИННИКИ ВПЛИВ, ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ	685
Гірдвайніс В. А., Зянько В. В. ІННОВАЦІЙНЕ КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ	688
Гладка Д. О. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА	691
Гончар А. В. ТРАНСФОРМАЦІЯ КАНАЛІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ «ЖИТТЯ ОН-ЛАЙН»	695
Гордієнко І. С. ВПРОВАДЖЕННЯ ОСНОВ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ В ІТ-КОМПАНІЇ	698

Гришина Л. О. ІНВЕСТИЦІЇ У МАШИНОБУДІВНУ ПРОМИСЛОВІСТЬ РЕГІОНУ, ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗМІЦНЕННЯ ЙОГО ПОТЕНЦІАЛУ	700
Гуменюк В. С. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	703
Гутарева Ю. В., Запорожська А. М. КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	706
Дейнега І. О., Черначук Ю. Р. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	709
Джеджула В. В., Мосійчук В. В. ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	712
Дучинська Н. І., Осаул А. О. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ	714
Єпіфанова І. Ю., Сидорук В. О. ІНВЕСТУВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	716
Коваль Н. О. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ТА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ КРАЇНИ	719
Ковтуненко Ю. В., Мойсей А. В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	721
Козловська С. Г. ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ	724
Коханевич Т. П. РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ	727
Курепін В. М. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ПРОФІЛЮ	730
Лой А. В. ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	733
Ляховська О. В. КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ВИРОБНИЦТВ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ	736
Мамотенко Д. Ю., Асадчих К. Г. МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	738
Мамотенко Д. Ю., Сдобнова В. С. ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	741
Мороз О. О., Безсмертна О. В., Куйбіда В. Ю. ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ	744
Нежива М. О. ТРАНСПАРЕНТНІ ТЕНДЕНЦІЇ АУДИТУ ДОГОВІРНИХ ЗАСАД M&A	748
Остапенко А. С. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	750
Островська Г. Й. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	752

Олійник Л. В. СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	755
Пастернак В. М., Лесик Л. І. УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	758
Погрішук Г. Б., Семцов В. М., Цуркан С. Ф. НЕСПОСТЕРЕЖУВАНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	760
Слюсар В. О. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ	763
Тесак О. В., Хом'як Р. Л. СУТНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЇЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	766
Тищенко А. В., Безсмертна О. В. СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	769
Худавердієва В. А. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	772
Чан Сі Цю ЛГОРИТМ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМПАНІЇ	775
Черних О. В., Піменова Ю. І. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА»	778
Швагірева В. С., Швагірев М. Д. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РИНКУ КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ	780
Шестакова А. В., Мисюра Т. В. ДОБРОБУТ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ ФАКТОР УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	783
Varanchenko Y. EFFECTUATION VERSUS CAUSATION: EXPLORING FACTORS INFLUENCING ENTREPRENEURS' DECISION-MAKING LOGIC	786
Blazhey I. O. FEATURES OF INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AT ENTERPRISES	788
Posternak I. M., Posternak S. A. CSTC T-PPR: ORGANIZATIONAL ACTIONS INCREASE POWER EFFICIENCY RECONSTRUCTION BUILDINGS	790
Udova L. O. SPECIALIZATION OF SMALL AGRIBUSINESS	793
Zakharchenko V. I., Kovalova H. O. THE ROLE OF MARKETING RESEARCHES IN THE FRAMEWORK OF COMPETITIVE INTELLIGENCE MEASURES	795
Zamlynskyi V. A., Buzunar A. V. Adil Mohamed Abdalla Sultan Al Ali THE ROLE OF COMMUNICATION MANAGEMENT IN BUSINESS ADMINISTRATION OF THE COMPANY	797
СЕКЦІЯ 7. ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА, ФІНТЕХ ТА ІТ-ІНСТРУМЕНТИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ	
Аверіхіна Т. В., Наумчак В. В. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В СИСТЕМІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	800

Азарова А. О. НАСТРОЮВАННЯ ФУНКЦІЙ НАЛЕЖНОСТІ ЗАСОБАМИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У СКЛАДНІЙ АВТОМАТИЗОВАНІЙ СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ	803
Андронік О. Л., Мазурук О. В. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВОЇ ГРИВНІ	807
Ахновська І. О. ВІДКРИТА, НЕФОРМАЛЬНА ТА ІНФОРМАЛЬНА ОСВІТА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	809
Бержанір А. Л. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	812
Белозерцев В. С., Приходько М. О. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	814
Бордусь О. В., Белозерцев В. С. ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ – ОСВІТНЯ ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ СУЧАСНОСТІ	816
Бундюк А. М., Катеренчук Т. О. РИЗИКИ НА ЕТАПАХ ДОРОЖНЬОЇ КАРТИ ДІДЖИТАЛ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	818
Бурба А. А., Шевченко Т. С. ДІДЖИТАЛ-МАРКЕТИНГ ЯК СКЛADOVA ПРОСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ Е-COMMERCE КОМПАНІЙ	821
Вербицька В. І., Євченко В. Р., Костяниця Д. О. ФІНАНСОВО-ТЕХНІЧНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ	824
Гайдукова О. О. ВИКОРИСТАННЯ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	827
Гамова І. В. ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЇ НА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	830
Гула А. О., Воронін А. В. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	832
Дем'янчук М. А., Маслій Н. Д. ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	834
Єпіфанова І. Ю. УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	837
Загорецька О. Я., Гапонюк Г. В. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ОСВІТИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ	839
Загорецька О. Я., Бідюк Л. В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	841
Іващук О. В., Іващук Д. О. МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У СУЧАСНІЙ МЕДИЦИНІ	844
Колодійчук А. В. МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ ГРОШЕЙ І КАПІТАЛУ	846
Косяк М. В. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ - ДРАЙВЕР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	849

Круглов В. В. СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	852
Лебедевская А. В., Харкевич И. С. ЦИФРОВИЗАЦІЯ ПРОМЬШЛЕННОСТІ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА	854
Липов В. В. ІНДУСТРІЯ 4.0 ЯК ДРАЙВЕР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	857
Лоскоріх Г. Л. ОБЛКОВИЙ АСПЕКТ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ	860
Лучик В. Є. МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКІВ ПРОЦЕСУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	862
Максимова Ю. О., Гришич І. О. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	866
Миколюк О. А., Бобровник В. М. ТРАЄКТОРІЯ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	868
Міхляєва Д. С., Белозерцев В. С. СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОКУМЕНТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	871
Нікіфоров П. О. ЦИФРОВІЗАЦІЯ СУЧАСНОЇ ОСВІТИ: ФІЛОСОФСЬКО-АНТРОПОЛОГІЧНИЙ ВИМІР	873
Нікіфорова Л. О. ВИКОРИСТАННЯ BIG DATA В FİNTECH	875
Олійничук О. І. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	877
Пасічник Ю. В. ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	880
Погуда Н. В. РОЛЬ ІТ-ПРОДУКТІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	883
Поліщук О. К. РОЛЬ ТА МІСЦЕ BIG DATA В ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ	885
Пугачевська К. Й., Феєр О. В. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	887
Радзіховська Л. М., Радзіховський Д. Ю. ОЦІНКА РИЗИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ЙМОВІРНІСНИМ МЕТОДОМ	890
Решміділова С. Л. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТУ ТАРГЕТИНГУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ В ІНТЕРНЕТ-МЕРЕЖІ	893
Руденко З. М. СПІВПРАЦЯ ФІНТЕХ КОМПАНІЙ З БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ ДЛЯ ПОБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА	896
Селезнєва Р. В., Сапун К. В. ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВИЙ СПОСІБ ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА	899
Серпак Н. Ф., Подолян В. М., Сидорчук Т. М., Селезнєва Р. В. ЦИФРОВІ ІННОВАЦІЇ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я	901
Сторожилова У. Л., Сторожилов Г. М., Сторожилов П. М. УПРАВЛІННЯ ЦИФРОВИМ ПЕРЕХОДОМ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ	903

Стратан В. В., Стратан А. В. СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ В ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВІЙ ПАРАДИГМІ	905
Трегубов О. С. ДОСВІД ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ В СФЕРІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ	908
Третьякова О. В., Нікіфоров П. С. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ	911
Цвілий С. М. СТРАТЕГІЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	913
Червякова В. В., Червякова Т. І. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОМПАНІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	916
Яценко І. В. ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ В ІНДУСТРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ПІД ВПЛИВОМ FINTECH	919
Dumanska I. Y. DRONS IN LOGISTICS: DIGITAL TECHNOLOGIES AGAINST THE COVID-19 PANDEMIC	922
Gonca Telli. DIGITAL TRANSFORMATION: IMPORTANCE OF AWARENES AND PACE	924
Kravchenko O. M., Shuba A. A. PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE UKRAINIAN IT OUTSOURCING AT THE FOREIGN MARKETS	926
Shyian A. A. SOCIAL NETWORKS AS AN APPARATUS FOR MANAGING OF INFORMATION SECURITY IN THE DIGITAL ECONOMY	929

СЕКЦІЯ 1.
ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
УКРАЇНИ

УДК 349

О. К. Аблова

ПРОПОЗИЦІЇ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

***Анотація:** У статті розглянуто основні напрямки державної політики у галузі охорони довкілля, визначено основні недоліки розвитку природного комплексу України, запропоновано законодавчо встановити форми відповідальності. Особливе місце відводиться еколого-правовому механізму та колу платників збору за забруднення навколишнього природного середовища.*

Ключові слова: екологічна політика; економіко-правовий механізм; платники збору; екологічний податок.

PROPOSALS FOR IMPROVING THE ECONOMIC AND LEGAL MECHANISM OF ENVIRONMENTAL PROTECTION

***Abstract:** The article considers the main directions of state policy in the field of environmental protection, identifies the main shortcomings of the development of the natural complex of Ukraine, proposes to establish legislative forms of liability. A special place is given to the ecological and legal mechanism and the circle of payers of the fee for environmental pollution.*

Keywords: environmental policy; economic and legal mechanism; tax payers; environmental tax.

Питання охорони довкілля нині набувають особливого значення як в усьому світі, так і в Україні. Для нашого суспільства радикальне поліпшення екологічної обстановки стало почерговим завданням.

Особлива роль відводиться правовому механізму, основу якого становить екологічне законодавство, визначаються перспективи його систематизації та інкорпорації, вдосконалення правових засад управління і контролю в галузі забезпечення екологічної безпеки, правового стимулювання громадян та їх об'єднань щодо здійснення природоохоронної діяльності, посилення еколого-правової освіти, науки, культури. Кодифікація першочергових актів екологічного законодавства включає невідкладне прийняття нових документів, зокрема закону про зони надзвичайних екологічних ситуацій, закону про екологічну (природотехногенну) безпеку. В перспективі намічається прийняття єдиного кодифікованого законодавчого акта – Екологічного кодексу України. Формування ринкової економіки в Україні було пов'язано з розвитком нових інституцій, які існували в умовах планової економіки лише в зародковому стані. Одним із цих інститутів був економіко-правовий механізм регулювання екологічних відносин, який був зайвий у плановій економіці. Сьогодні, коли екосистема України перевантажена безконтрольним використанням природних ресурсів, постає питання про модернізацію економічної політики держави, що у свою чергу має призвести до перегляду принципів роботи економіко-правового механізму регулювання екологічних відносин [1].

Хотілося б звернути увагу на визначення поняття економіко-правовий механізм. Адже в українській еколого-правовій літературі дане поняття трактується різними авторами неоднаково. Деякі роблять акцент на природокористуванні й вважають цю групу екологічних відносин основним об'єктом регулювання. Інші віддають перевагу проблемі охорони навколишнього природного середовища. Найбільш поширеним є таке визначення: економіко-правовий механізм охорони довкілля – це комплексний міжгалузевий правовий інститут, який об'єднує норми права різних його галузей і спрямований на системне правове регулювання суспільних відносин у сфері охорони довкілля на засадах узгодження екологічних та економічних інтересів суспільства; це система, яка містить правову, інституційну, функціональну та економічну підсистеми; це система політико-правових, організаційно-правових, управлінських, економічних, у тому числі фінансових і податкових заходів, спрямованих на забезпечення охорони природи, раціонального природокористування та екологічної безпеки.

Порівняно з колом платників збору за забруднення навколишнього природного середовища коло платників екологічного податку в загальному вигляді дещо розширилось. Екологічний податок є податком зі змішаним платником, тобто платником екологічного податку можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. Якщо диференціювати платників екологічного податку за видом негативного впливу на навколишнє природне середовище, то юридичні особи можуть бути платниками за всіма видами забруднення, передбаченими підпункти 240.1.1–240.1.5 п. 240.1 та п. 240.2 Податкового кодексу України, а фізичні особи – виключно за викиди забруднюючих речовин в атмосферу пересувними джерелами забруднення у разі використання ними палива.

Основним недоліком розвитку природного комплексу України є недосконалість економічних механізмів і законодавчої бази, що регулюють його використання [2].

Чітка й гнучка екологічна політика на загальнодержавному й регіональному рівнях є одним з найдієвіших способів забезпечення стабільності й стійкого розвитку, поетапного рішення екологічних проблем, створення відповідних механізмів при чіткому дотриманні нормативів і лімітів, забезпечення умов досягнення екологічно безпечних рівнів впливу на навколишнє середовище економічно ефективними коштами.

Необхідно законодавчо встановити форми відповідальності (штрафи, припинення діяльності) за якість екологічних товарів, робіт, послуг на основі їхньої сертифікації й ліцензування діяльності, за порушення природоохоронних норм, правил, і відшкодування збитку, нанесеного навколишньому середовищу, майну й здоров'ю населення, зокрема, на основі введення обов'язкового екологічного страхування. При цьому в Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» відсутня норма, що зобов'язує страхувати ризики майнової відповідальності за заподіяння шкоди навколишньому середовищу, державі, населенню. Важливе значення має й гармонізація законодавства, його зближення з міжнародними актами. Для цього потрібно враховувати міжнародні зобов'язання України в природоохоронній сфері, вивчати закордонне право, запозичити підходящу практику, залучати іноземних фахівців до експертизи законопроектів. Передовим досвідом у сфері еколого-правового регулювання володіють США, Японія, Німеччина.

Проведені дослідження дозволяють констатувати, що для ефективного керування інноваційно-інвестиційною діяльністю в екологічній сфері регіонів необхідне вдосконалення їх економічних, правових методів і механізмів по наступних напрямках:

- адекватна економічна оцінка природних ресурсів і впливів на навколишнє середовище, компенсації екологічного збитку;
- удосконалення системи платежів за користування природними ресурсами й забруднення навколишнього середовища (збільшення їхніх ставок, частки в структурі податків, що стягують, забезпечення цільового використання);
- фінансування природоохоронних заходів на основі програмно -цільового методу за рахунок ресурсів цільових екологічних фондів, що акумулюють вступників платежів;
- розробка заходів фінансової підтримки й економічного стимулювання природо-зберігаючих інноваційних способів ведення господарської діяльності, екологічного підприємництва, впровадження систем екологічного страхування, менеджменту, аудита, модернізації інноваційної інфраструктури;
- залучення інвестицій у сферу природокористування, виробництво екологічної продукції, розробку еколого-інноваційних технологій;
- удосконалення кредитної політики в напрямку пріоритетів екологічно стійкого розвитку, компенсація частини процентних витрат, установлення відсотка залежно від екологічної надійності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Костицький В.В. Екологія перехідного періоду: право, держава, економіка (економіко-правовий механізм охорони навколишнього природного середовища в Україні): монографія / В.В. Костицький. –2-е вид. – К.: ЗАТ «Нічлава» –2001. – 390с.
2. Павленко О.В. Перспективи розвитку підприємництва в області екології і його законодавчого регулювання / О.В. Павленко // Проблеми навколишнього середовища й природних ресурсів: оглядова інформація. –2017.–№5.–С. 11–16.
3. Голованчиков А. Б. Економічні стимули й механізми в охороні навколишнього середовища / А.Б. Голованчиков, В.С. Соколов // Проблеми навколишнього середовища й природних ресурсів. – 2015. –№ 11. –С. 9–12

Олена Костянтинівна Аблова, кандидат економічних наук, доцент кафедри регіоналістики і туризму, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, e-mail: o.ablova@gmail.com

Olena Ablova, Ph.D. (Economics), Associate Professor Department of Regional economic and Tourism, Kyiv National Economic University named after Vadym Getman, Kyiv, e-mail: o.ablova@gmail.com

МІКРОФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО АГРОБІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ З МІКРО-, МЕЗО- І МАКРОРІВНЯМИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Анотація. У статті обґрунтовано, що самоопитність мікрофінансування малого агробізнесу можна досягти тільки в тому випадку, якщо фінансові послуги в аграрному секторі інтегровані з мікро-, мезо- і макрорівнями фінансової системи. Доведено, що успіх у побудові всеохоплюючих фінансових систем залежить від здатності ефективно працювати багатьох учасників та їх спільного внеску. Надані рекомендації, що допоможуть партнерам просунутися в процесі вироблення спільного бачення щодо мікрофінансування малого агробізнесу

Ключові слова: інфраструктура; малий агробізнес; мікrokредит; мікрофінансування; партнери; учасники

Microfinance of small agribusiness in the context of integration with micro, meso and macro levels of the financial system

Abstract: The article substantiates that the self-sufficiency of microfinance for small agribusiness can only be achieved if financial services in the agricultural sector are integrated with the micro, meso and macro levels of the financial system. It has been proven that success in building complex financial systems depends on the ability of many participants to work effectively and their total contribution. Recommendations are given to help partners move forward in the process of developing a common vision regarding microfinance for small agribusiness

Keywords: infrastructure; small agribusiness; microcredit; microfinance; partners; participants

Для покращення фінансового становища малий агробізнес потребує не тільки кредитів на розвиток аграрного виробництва, а і послуг, які включають заощадження, перекази, платежі і страхування. Фермерські господарства потребують таких інструментів фінансової підтримки, як програми фінансової допомоги. Самоопитність мікрофінансування можна досягти тільки в тому випадку, якщо фінансові послуги для малого агробізнесу інтегровані з мікро-, мезо- і макрорівнями фінансової системи [1]. Самоопитність у мікрофінансуванні розуміємо як покриття операційних і фінансових витрат на надання фінансових послуг на постійній основі, незалежно від державних або партнерських субсидій. Інтеграція дозволяє забезпечити доступ до капіталу тих установ, які обслуговують малий агробізнес, забезпечують кращий захист заощаджень малого агробізнесу, допомагають домогтися підвищення легітимності і професіоналізму в аграрній сфері. Успіх у побудові всеохоплюючих фінансових систем залежить від здатності ефективно працювати багатьох учасників та їх спільного внеску.

Розвиток фінансової системи залежать від наявності цілого ряду умов, таких як інфраструктура, технології виробництва і доступність інформації для зниження ризику, доступу на ринки. Основою фінансових систем є роздрібні організації (МФО), що надають послуги клієнтам («мікрорівень») [2]. Необхідна також присутність допоміжної інфраструктури – асоціацій, кредитних бюро, аудиторів, професійних мереж, рейтингових агентств, платіжних систем і систем переказу, інформаційних технологій, а також організацій, що надають технічні послуги. Все це сприяє зниженню операційних витрат і посиленню прозорості роздрібних організацій. Інфраструктура ця називається «мезорівень», вона може виходити за рамки країн і включати в себе міжнародних або регіональних учасників.

Ключовими учасниками «макрорівня» є НБУ, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, Міністерство фінансів та інші державні органи. Ефективність функціонування фінансової системи доцільно розглядати як необхідну, але не єдину умову забезпечення малого агробізнесу до постійного доступу до фінансових послуг. Важлива роль у становленні і розвитку мікрофінансування малого агробізнесу належить міжнародним партнерам.

Зважаючи, що програми партнерів на місцях часто не відповідають новим методам, бажаного впливу вони не досягають. Іноді дані програми гальмують формування всеохоплюючої фінансової системи, замінюючи місцеві комерційні починання, дешевими засобами і негативно впливають на ринки. Партнерам необхідно враховувати, що саме їх партнери на місцях реально надають фінансові послуги, а їх роль є тільки допоміжною.

Однією з ключових проблем, з якими стикаються партнери, є питання про використання наявних в їхньому розпорядженні інструментів таким чином, щоб більше сприяти розвитку фінансової системи. Спектр цих інструментів включає в себе кошти для видачі позик, на розвиток інфраструктури індустрії й організаційного потенціалу, гранти фондів для надання технічної допомоги та двосторонніх донорських агенцій, а також пільгові позики банків розвитку, які видаються країнам на здійснення різних заходів, у тому числі на підтримку розвитку інфраструктури промисловості і створення сприятливого середовища, забезпечення фінансових організацій технічною підтримкою і позиками за ринковими або наближених до ринкових ставками і комерційними позиками (квазі-акціонерний капітал та акції) від банківських організацій державного сектору [3].

Партнери активно співпрацюють з національними урядами в сфері здійснення реформ фінансового сектору, включаючи фінансове поглиблення в рамках таких механізмів на рівні окремо взятої країни, як Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р., Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 р. і підтримка бюджету [4]. Партнери, які беруть активну участь у здійсненні реформ, такі як Міжнародний валютний фонд, Європейський Союз, Європейський банк реконструкції та розвитку, Банк міжнародних розрахунків, Міжнародна організація комісій з цінних паперів, Міжнародна асоціація страхових наглядів, Світовий банк, Німецько-Український фонд, повинні зробити наголос на забезпеченні доступу малого агробізнесу до фінансових послуг. Від партнерів, що діють через національні структури, такі як уряд, приватний сектор і громадянське суспільство, залежить координація заходів, пов'язаних з мікрофінансуванням малого агробізнесу в рамках загальної ситуації в країні. Одним із варіантів може стати звід правил чи кодекс поведінки міжнародних партнерів розвитку.

МФО розуміють з якою метою малий агробізнес використовує позики і як ці позики впливають на їх розвиток. Щоб МФО діяли ефективно, фінансові послуги для малого агробізнесу повинні відповідати потребам і запитам клієнтів з орієнтацією на потреби ринку.

Розглянемо дискусійні аспекти, що стосуються мікрофінансування малого агробізнесу.

- малий агробізнес потребує різних фінансових послуг та здатний платити за них;
- малий агробізнес, навіть з низькою рентабельністю виробництва, робить заощадження. Іноді заощадження робляться неформально, в натуральному вимірі або з використання інших, порівняно ненадійних способів (ювелірні вироби, худоба);
- фінансові послуги для малого агробізнесу не повинні визначатися пропозицією, а повинні відповідати потребам і запитам клієнтів;
- фінансові організації й інші постачальники фінансових послуг, а не партнери краще розуміють потреби аграріїв і розроблюють відповідні послуги, так як вони щодня мають прямі комунікації з малим агробізнесом;
- малий агробізнес не завжди спроможний щодо виплати кредитів, з цієї причини мікрокредитування не є самим кращим для них рішенням;
- інвестиції в інфраструктуру і виробничі технології та цілеспрямовані програми соціального забезпечення є для малого агробізнесу кращою альтернативою, ніж мікрокредитування (наприклад, програми створення робочих місць на малих та середніх сільгоспідприємствах);
- захистити малий агробізнес від «кабального» кредитування можуть ініціативи щодо захисту прав споживачів (наприклад, забезпечення транспарентності фінансових транзакцій, навчання сільського населення).

Ураховуючи вказане, нами надані рекомендації, що допоможуть партнерам просунутися в процесі вироблення спільного бачення щодо мікрофінансування малого агробізнесу

- варто упевнитися, що кредитування не є перепоною в досягненні цілей партнерів. Партнери вважають кредитування необхідним для агробізнесу, але головні перепони можуть полягати в іншому (відсталі виробничі технології, обмежений доступ на ринок, слаба інфраструктура), і в даному випадку більш придатними є нефінансові або фінансові послуги. При розробці проектів доцільно використовувати неформальні фінансові послуги. Іноді страхування або ощадні послуги є кращим варіантом у порівнянні з кредитом;
- не доцільно використовувати мікрокредит як механізм переказу ресурсів малим агропідприємствам з підвищеним ризиком. Для переказу ресурсів можуть бути ефективні інші методи: програми соціального забезпечення для фермерських господарств. Втім, програми кредитування малого агробізнесу без використання інноваційних методів можуть ослабити фінансову дисципліну, що призводить до невиконання аграріями своїх зобов'язань і банкрутства підприємства;
- необхідно забезпечувати гнучке фінансування досліджень з метою виявлення запитів і потреб

малого агробізнесу;

- доцільно надавати технічну підтримку по розширенню потенціалу, дозволяючи партнерам використовувати нові механізми обслуговування та пропонувати нові фінансові послуги. Діяльність така повинна фінансуватися за рахунок грантів і включати маркетингові дослідження ринку фінансовими організаціями або іншими учасниками ринку;

- необхідно підтримувати законодавство, спрямоване на захист споживачів, що служить для захисту малого агробізнесу від кабальних умов кредитування.

Успіх залежить від спромоги мікрофінансових партнерів адекватно реагувати на потреби різних учасників фінансового сектору (на засадах попиту) і співпрацювати з ними, одночасно уникаючи надмірного фінансування ініціатив приватного сектору і створення перепон на аграрному ринку. Стосовно окремо взятої країни це означає отримання правильної інформації про наявні ініціативи, до того як робити кроки, щоб уникнути дублювання і перешкод іншим організаціям [5]. Це також означає формулювання конкурентних переваг кожного з агентств, їх зміцнення, співпраця з тими з них, хто має додаткові конкурентні переваги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ahmad R., Hussain A., Umer M. & Parveen K. Efficiency of Microfinance Providers in Pakistan: An Empirical Investigation. *Review of Economics and Development Studies*. 2017. Vol. 3, Issue 2. P. 147-158. DOI: <https://doi.org/10.26710/reads.v3i2.173>.

2. Ahmed Habib. Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions, *Islamic Economic Studies*. The Islamic Research and Training Institute (IRTI). 2002. Vol. 9, Issue 2. P. 28–64. URL: <https://ssrn.com/abstract=3164247>.

3. Ahlin C., Lin J., Maio M. Where does Microfinance Flourish? Microfinance Institution Performance in Macroeconomic Context. *Journal of Development Economics*. 2011. Vol. 95, Issue 2. P. 105–120. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2010.04.004>.

4. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL : https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sectoru_ua.pdf.

5. Gohar R., Batool A. Effect of Corporate Governance on Performance of Microfinance Institutions: A Case from Pakistan. *Emerging Markets Finance and Trade*. 2015. Vol. 51, Issue sup6. P. 94–106. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2015.1080559>

Андрос Світлана Вікторівна, доктор економічних наук, доцент, провідний науковий співробітник відділу фінансово-кредитної та податкової політики, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», Київ, e-mail: andros.sv@ukr.net

Andros Svitlana Viktorivna, Doctor of Economics, Associate Professor, Leading Researcher of the Department of Financial, Credit and Tax Policy, National Research Center "Institute of Agrarian Economics", Kiev, e-mail: andros.sv@ukr.net

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Анотація. Проведено ретроспективний аналіз основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні за 2014 р. та 2019 р. й надано оцінку їх стану. Запропоновано заходи щодо покращення стану недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд; пенсійне забезпечення; пенсійні виплати; фонд.

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE MAIN INDICATORS OF NON-STATE PENSION FUNDS IN UKRAINE

Abstract. A retrospective analysis of the main indicators of non-state pension funds in Ukraine for 2014 and 2019 was conducted and an assessment of their condition was provided. Measures to improve the condition of private pension funds have been proposed.

Keywords: private pension fund; pension provision; pension payments; stock.

Актуалізація питання проведення ретроспективного аналізу основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів пов'язана з багаторічним досвідом функціонування ринку недержавного пенсійного забезпечення в Україні починаючи з 2004 року, коли набрав чинності Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення», який визначив правові, економічні та організаційні засади недержавного пенсійного забезпечення в Україні та врегулював правовідносини, пов'язані з цим видом діяльності [1].

У сучасних умовах одним із найважливіших завдань, що потребує уваги у соціальній сфері є організація пенсійного забезпечення. Адже в Україні популярність недержавних пенсійних програм є недостатньою, що передусім зумовлено не високим рівнем довіри громадян до банків та інших установ фінансово-кредитної сфери, низьким рівнем фінансової спроможності населення, що впливає на здатність здійснення додаткових витрат на потреби пенсійного забезпечення, обмеженістю вибору фінансових інструментів для ефективного інвестування активів недержавних пенсійних фондів, низьким рівнем фінансової грамотності людей та недостатність роз'яснювальної роботи щодо змісту та ролі системи накопичувального пенсійного забезпечення [2].

З огляду на це важливого значення набуває проведення аналізу стану недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ), які представляють собою фінансові установи нового типу. Основним принципом роботи таких фондів є добровільна участь громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень. Головною метою функціонування цієї установи є забезпечення додатковим доходом учасників фонду після їх виходу на пенсію, адже рівень державного пенсійного забезпечення є недостатнім [3].

Проведено ретроспективний аналіз на основі дослідження основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні за 2014 р. та 2019 р., результати висвітлено в табл. 1.

З табл. 1 видно, що загальна кількість учасників НПФ станом на 31.12.2014 складає 833,7 тис. осіб, проте у 2019 р. даний показник збільшився на 4,91 % порівняно з 2014 р. та склав 874,6 тис. осіб. Станом на 31.12.2019 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 77,1 тис. шт. пенсійних контрактів, що менше на 39,93 % (22 тис. шт.), ніж у 2014 році.

Загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, станом на 31.12.2019 р. становила 3143,30 млн. грн., що на 27,30 %, або на 674,1 млн. грн. більше в порівнянні з аналогічним періодом 2014 року. Загальний розмір пенсійних внесків на кінець 2014 р. склав 2469,2 млн. грн., а у 2019 р. присутня тенденція зростання до 3143,30 млн. грн. Структура цих внесків станом на 31.12.2014 має наступний вигляд: з вкладниками – фізичними особами – 71,4 млн. грн.; з вкладниками фізичними особами-підприємцями – 0,2 млн. грн.; з вкладниками – юридичними особами

– 1736,1 тис. шт. Щодо 2019 року, то спостерігається значне збільшення величини пенсійних внесків з боку фізичних осіб (222,7 млн. грн.) та від юридичних осіб (1937,30 млн. грн.). Такі зміни свідчать про те, що підприємства здійснюють пенсійне забезпечення своїх працівників через здійснення періодичних виплат пенсійних внесків, що характеризується як позитивна риса їх функціонування.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Станом на		Темп приросту (%) станом на 31.12.2019 / станом на 31.12.2014
	31.12.2014	31.12.2019	
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	55,1	77,1	39,93
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	833,7	874,6	4,91
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2469,2	3143,3	27,3
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1808,2	2160,8	19,5
у тому числі:			
- від фізичних осіб	71,4	222,7	211,9
- від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0
- від юридичних осіб	1736,1	1937,30	11,59
Пенсійні виплати, млн. грн.	421,4	947,4	124,82
Кількість учасників, що отримали/ отримують пенсійні виплати, тис. осіб	75,6	83,9	10,98
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	1266	2200	73,78
Прибуток від інвестування активів недержавного пенсійного фонду, млн. грн.	1095	1810,9	65,38
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	171	389,1	127,54

Джерело: побудовано авторами за даними [4]

Порівнявши 2014 р. та 2019 р. можна стверджувати, що величина пенсійних виплат (одноразових та на визначений строк) на кінець 2019 р. зросла більше, ніж у два рази, а саме з 421,4 млн. грн. до 947,4 млн. грн. Передусім такі зміни відбулися за рахунок збільшення величин одноразових пенсійних виплат (на 55%) та пенсійних виплат на визначений строк (на 859 %), що графічно представлено на рис. 1.

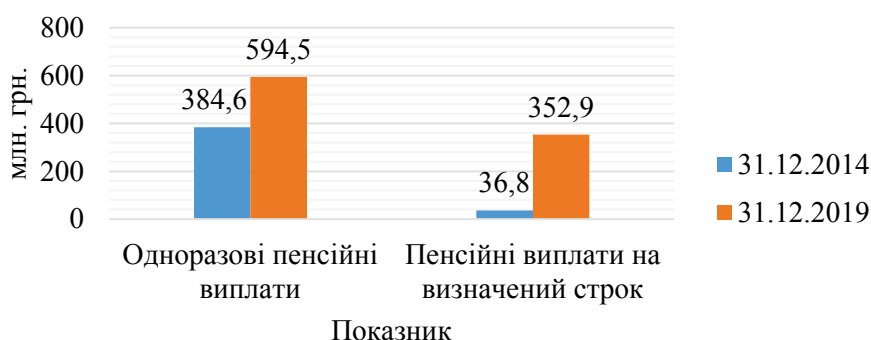


Рис.1. Пенсійні виплати 2014 р. та 2019 р. (побудовано авторами за даними [4])

Сума інвестиційного доходу також має тенденцію до зростання в аналізованому періоді. Так, у 2019 році вона склала 2200 млн. грн., що більше на 73,78 % у порівнянні з 2014 роком.

Прибуток від інвестування активів недержавних пенсійних фондів у 2019 році дорівнює 1810,9 млн. грн., що на 65,38 % більше порівняно з 2014 роком.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що значення

аналізованих показників хоч і не супроводжуються суттєвими якісними змінами у сфері пенсійного забезпечення населення, проте є свідченням того, що в Україні відбувається поступовий розвиток цього сегменту. Для того, щоб прискорити цей процес, необхідно здійснити заходи, що мають безпосередній вплив на ефективність подальшого реформування сфери пенсійного забезпечення. Насамперед через проведення активнішої інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо видів та переваг недержавного пенсійного забезпечення, а також за допомогою створення додаткових стимулів для працівників та роботодавців до участі у недержавних пенсійних програмах. Проте вагомий вплив на розвиток НПФ в Україні має розвиток фінансового ринку та зростання доходів населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV (у ред. закону від 04.11.2018 р. № 2581-VIII). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text> (дата звернення: 27.12.2020).

2. Хлибова Т. О., Черненко К. П. Розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 7 (47). С. 486–490.

3. Федина В. В. Недержавні пенсійні фонди як суб'єкти накопичувальної складової системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. *Концептуальні засади менеджменту та фінансів в умовах глобальної нестабільності*: матеріали VI міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Актуальні проблеми менеджменту та фінансів в сучасних глобалізаційних процесах» (м. Ірпінь, 14 бер. 2019 р.). Ірпінь, 2019. С. 259–262.

4. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnogo-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html> (дата звернення: 22.12.2020).

Ачкасова Світлана Анатоліївна, к. е. н., доцент, доцент кафедри банківської справи і фінансових послуг, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, e-mail: svet_achk@meta.ua.

Захарова Юлія Сергіївна, студентка 1 курсу другого (магістерського) рівня вищої освіти фінансового факультету, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, e-mail: yulia24123@gmail.com.

Achkasova Svetlana A. – Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Banking and Financial Services, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, e-mail: svet_achk@meta.ua.

Zakharova Julia S. – 1st year student of the second (master's) level of higher education of the Faculty of Finance, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, e-mail: yulia24123@gmail.com.

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Уманський національний університет садівництва

Анотація. Розглянуто сутність соціально-економічного розвитку держави та фактори впливу на нього. Зауважено на визначальній ролі податкової системи та на її цілей у досягненні пріоритетів соціально-економічного розвитку. Розглянуто наслідки оподаткування в контексті основних маркерів регулювання соціальних та економічних результатів.

Ключові слова: податкова система; соціальні цілі; економічний розвиток; поведінкові критерії; фіскалізація економіки.

TAX SYSTEM AS A KEY FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Abstract. The essence of social and economic development of the state and factors of influence on it are considered. It is noted on the decisive role of the tax system and its goals in achieving the priorities of socio-economic development. The consequences of taxation in the context of the main markers of regulation of social and economic results are considered.

Keywords: tax system; social goals; economical development; behavioral criteria; fiscalization of the economy.

Соціально-економічний розвиток держави є поняттям багатогранним і багатовекторним. Однак, незважаючи на очікувану множинність результатів функціонування даного показника, поєднання соціальної й економічної складових у різних типах економіки, на окремих етапах їх розвитку, можуть або взаємодіяти, доповнюючи одна одну, або виступати в супротиві. Останнє спостерігається в економіках перехідного типу, до якої відноситься й економіка України. Відтак важливо з'ясувати, які саме фактори визначальним чином впливають на соціально-економічний розвиток і здатні його оптимізувати чи навпаки – погіршити.

Узагальнено зосереджуючись на чинниках впливу на соціально-економічний розвиток держави, слід зауважити, що, окрім визначених соціальних й економічних, активними складовими є також організаційні та психолого-соціологічні (поведінкові) аспекти. При цьому кожна з груп перебуває у тісній взаємодії і взаємозалежності з іншими (рис. 1).



Рис. 1. Групи факторів впливу на соціально-економічний розвиток держави

Виходячи з рис. 1, маємо чотири групи факторів впливу на очікувані результати соціально-економічного розвитку держави, який має на меті досягнення соціальних цілей за рахунок сталої розбудови фінансово-економічного середовища на основі автентичних правових, організаційних і

методологічних критерії, що ґрунтуються на поведінкових аспектах населення країни.

Таким чином, до групи соціальних факторів слід віднести демографічну ситуацію, людський капітал, заощадження, пропозицію робочої сили [1, С. 70–72]. Чинники фінансово-економічного плану – це приріст реального національного доходу та ВВП, збільшення обсягів національного доходу та ВВП на душу населення, обсяги споживання та заощаджень, стан, оновлення й інноваційність засобів виробництва, наявність та ефективність використання природних ресурсів, збалансування державних доходів і видатків, фіскалізація економіки тощо [2]. До групи поведінкових варто включити звички, традиції та культуру населення, суспільну свідомість і рівень психологічної та соціальної напруги в суспільстві. Вплив правових аспектів відбувається за рахунок формування й імплементації законодавчих норм, що враховують автентичні особливості держави, її економічний розвиток і стратегічні цілі. Організаційні умови передбачають функціонування ефективного державного апарату та виконавчих органів, а методологічні фактори впливають з формування науково обґрунтованої інституційної складової.

З контексту наведених факторів впливу, зосередимо увагу на такому явищі, як рівень фіскалізації економіки та його базису – податковій системі. Оскільки податкова система є невід’ємним атрибутом будь-якого державного формування, саме вона, у сукупності з елементами та механізмами реалізації, здатна втілювати відповідні державні пріоритети та мати або фіскальний, або економічний вектори провадження. При цьому тривале превалювання фіскальних цілей перетворює податки та податкову систему в гальмо соціально-економічного розвитку та стимулює зростання тіньового сектору економіки й кризових явищ, за яких соціальні цілі втрачають актуальність в силу виникнення кризових явищ в економіці.

Водночас ефективна реалізація податкової системи у соціальному векторі не лише характеризується позитивними тенденціями серед платників, а й унаочнюється у зростанні рівня податкової свідомості, підвищенні добробуту та платоспроможності населення тощо. Однак передусім таким наслідком чіткий і зважений підхід, насамперед – у збалансуванні державних доходів і витрат, а також встановлення обґрунтованих і дієвих соціальних норм і показників, таких як мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, неоподатковуваний мінімум тощо. «соціальні норми відіграють роль евристиків, що пом’якшують реакцію платників податків на інструментальні стимули, ... такі як податкова ставка, ... та знижують рівень ухилення від сплати податків» [3].

Відтак присутність податків у всіх сферах діяльності національного господарства сприяє перерозподілу доходів і прибутків і регулює їхню діяльність. Зокрема, високі ставки податків, мала кількість податкових пільг і необґрунтовано розширена база оподаткування сприяють зниженню обсягів виробництва та доходів і прибутків й інвестиційної привабливості, що провокує зниження інтенсивності й інноваційності виробництва. Наслідком стає зниження рівня доходів бюджетів різних рівнів, спад рівня доходів і платоспроможності населення, недофінансування ключових соціальних галузей, зокрема охорони здоров’я й освіти. Окремо відбувається зменшення довіри населення до держави та зниження рівня його фінансової освіченості, культури й економічних свобод.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Магдич А.С. Вплив соціальних факторів на економічне зростання: вітчизняний аспект. Економічний нобелівський вісник. 2015. № 1 (8). С. 68–78.
2. Клименюк О.М. Вплив виробничих факторів та економічних відносин на соціально-економічний розвиток. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3630> (дата звернення 10.02.2021)
3. Górecki, M.A., Letki, N. Social Norms Moderate the Effect of Tax System on Tax Evasion: Evidence from a Large-Scale Survey Experiment. J Bus Ethics (2020). <https://doi.org/10.1007/s10551-020-04502-8> (дата звернення 15.02.2021)

Барабаш Леся Віталіївна, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Уманський національний університет садівництва, м. Умань, e-mail: Lesly-z@ukr.net.

Barabash Lesia Vitaiivna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Uman National University of Horticulture, Uman, e-mail: Lesly-z@ukr.net.

ФІНАНСОВИЙ ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ У СИСТЕМІ ДЕТЕРМІНАНТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»

Анотація. Обґрунтовано сучасне розуміння добробуту та його взаємозв'язок з процесами економічного зростання та забезпечення їх суспільно-орієнтованої ефективності. Описано видову різноманітність добробуту залежно від функціональності і благ. Критерій благ для суспільства дозволив виокремити фінансовий добробут, що відображає комплекс характеристик конкурентного середовища життєдіяльності людини з погляду її можливостей отримувати гідний дохід, реалізовувати та розвивати особистісний інтелектуальний потенціал в умовах безпеки та свободи вибору. Актуалізовано на необхідності формування політики добробуту України, первинно базованої на його фінансовій компоненті.

Ключові слова: добробут; економічне зростання; суспільно-орієнтована ефективність; благо; фінансовий добробут; політика добробуту.

Financial well-being of the population in the determinants system of economic growth of Ukraine

Abstract. The modern understanding of well-being and its interrelation with the economic growth processes and ensuring their socially-oriented efficiency were substantiated. The species diversity of well-being depending on functionality and benefits was described. The criterion of benefits for society allowed to distinguish financial well-being, which reflects a set of characteristics of the competitive environment of human life in terms of its ability to earn a decent income, realize and develop personal intellectual potential in terms of security and freedom of choice. The need to form a well-being policy of Ukraine, primarily based on its financial component, was updated.

Keywords: well-being; economic growth; socially-oriented efficiency; boon; financial well-being; well-being policy.

Категорію добробуту актуально досліджувати у взаємозв'язку з процесами економічного зростання, зокрема в контексті оцінювання їх суспільно-орієнтованої ефективності. За своїм змістом добробут відображає належний рівень забезпечення населення благами згідно з соціальними стандартами і державними гарантіями. Останній ж період ознаменований посиленням прав вибору людини, що розширюються в глобальному мобільному просторі. З огляду на це добробут починає розглядатись більш глибинно – не лише з погляду належного забезпечення населення благами, але й можливостей розвитку в тій життєвій стратегії та економічній поведінці, яка є найбільш прийнятною для людини. Для України формування політики добробуту на даному етапі наразі має передбачати «звужений» підхід з акцентом на можливості зайнятості, отримання доходу і задоволення базових матеріальних потреб суспільства. Без цього неможливо розвивати інтелектуальний потенціал населення з відображенням на процесах економічного зростання інноваційно-випереджувального типу.

Метою даного дослідження є обґрунтування змісту добробуту, еволюції поглядів на його розуміння та актуалізація формування сучасної політики добробуту України, базованої на його фінансовій компоненті.

У сучасній теорії економічного зростання виділяють два основні напрями – соціалізацію й ендогенізацію, де людський чинник постає домінантою прогресивних змін (рис. 1). При цьому посилюється ідейність суспільно-орієнтованої ефективності економічного зростання, що означає поєднання у цілісних економічних процесах завдань капіталізації людського потенціалу шляхом стимулювання соціальної й економічної активності населення та його адаптації до ринкових відносин, формування середнього класу, зростання доходів населення, збільшення реальної заробітної плати, забезпечення соціального захисту економічно несамотійних груп, забезпечення рівного доступу населення до соціальних благ, забезпечення ефективності соціальних витрат бюджету [1, с. 7].

Соціальні аспекти розгляду економічного зростання мають пряме відношення до питання *добробуту*. Добробут за своїм змістом є одним з вимірників суспільно-орієнтованої ефективності

економічного зростання (держави, регіону, громади), що відображає належний рівень забезпечення населення матеріальними і духовними благами з формуванням сприятливих умов людського розвитку й капіталізації людського потенціалу в конкурентному мобільному просторі.

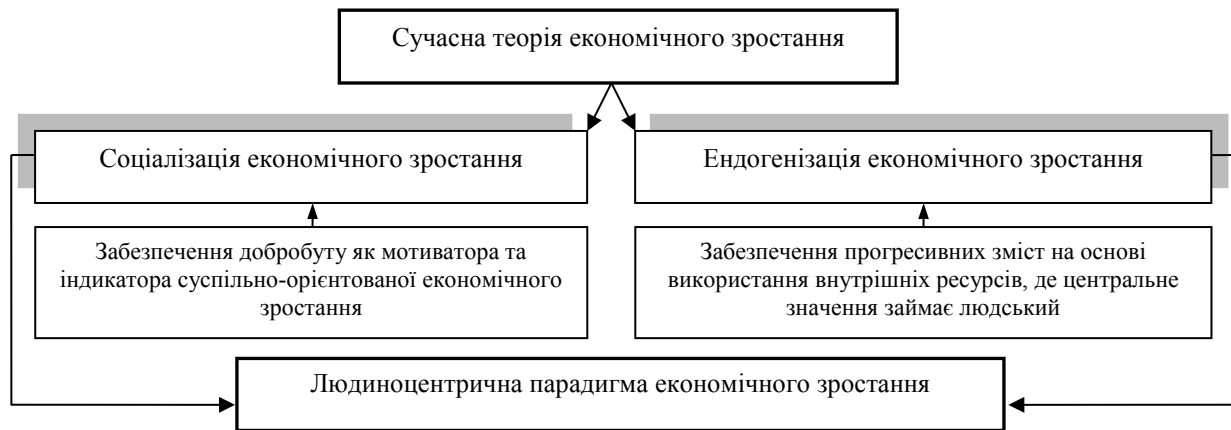


Рис. 1. Основні напрями розвитку сучасної теорії економічного зростання

Джерело: авторська розробка

Видова різноманітність добробуту визначається його функціональністю та видами благ. Що стосується функціональних видів добробуту, то вони диференціюються внаслідок еволюції поглядів на дану категорію, що відображає прогресивізацію людиноцентричної парадигми та виникнення нових потреб суспільства в умовах суспільно-орієнтованої ефективності економічного зростання. Сучасна теорія добробуту розвивається на стику економіки і психології. Як один з прикладів цього є п'ятивимірний модель добробуту американського психолога М. Селігмана PERMA, що враховує позитивні емоції, залучення, відносини, значення, досягнення [2]. Тобто розгляд добробуту розширюється від його розуміння як задоволення суто матеріальних потреб (економічного добробуту) з забезпеченням соціальної рівності і справедливості (суспільний vs індивідуальний добробут) до його розуміння як можливостей людини проявляти свободу та вибір (мобільний добробут) в умовах конкурентних можливостей економічної і соціальної інклюзії (інклюзивний добробут).

Хоча індивідуалізація добробуту підвищує значення людини у забезпеченні його належного рівня, добробут вищих рівнів посилюється синергетичним ефектом за рахунок об'єднання, акумулювання, мобілізації й гармонізації індивідуальних благ, умов доступу до них та можливостей продукування з перерозподілом у конкурентному мобільному просторі (рис. 2).

Інший критерій видової різноманітності добробуту – *блага*, що його формують. У науці і практиці блага розглядають з позиції корисності й задоволення потреб. Як правило, їх поділяють за критеріями суб'єкта, походження, сфери задоволення щодо суспільства й економіки, рівня формування, доступністю тощо. Беручи до уваги критерій сфери задоволення щодо суспільства, блага можуть бути: споживчими – задовольняють потреби споживання [3]; соціально-інфраструктурними – задовольняють потреби доступу до послуг освіти, охорони здоров'я, культури, спорту та інших об'єктів соціальної інфраструктури; соціально-захисними – задовольняють потреби доступу до послуг захисту вразливих категорій населення; майнових – задовольняють майнові потреби, пов'язані з умовами проживання (норми житла), благоустроєм житла й поселення, наявністю землі та інших об'єктів нерухомості; *фінансовими* – задовольняють усі потреби через можливість отримувати доходи.

Таким чином, *фінансовий добробут* – це вимірник суспільно-орієнтованої ефективності економічного зростання (держави, регіону, громади), що відображає комплекс характеристик конкурентного середовища життєдіяльності людини з погляду її можливостей отримувати гідний дохід, реалізувати та розвивати особистісний інтелектуальний потенціал в умовах безпеки і свободи вибору. Детермінанти реалізації та розвитку інтелектуального потенціалу обумовлені новітнім розумінням суспільно-орієнтованої ефективності економічного зростання. У випадку відсутності такого середовища людина, виходячи з права на мобільність, може змінювати місце перебування.

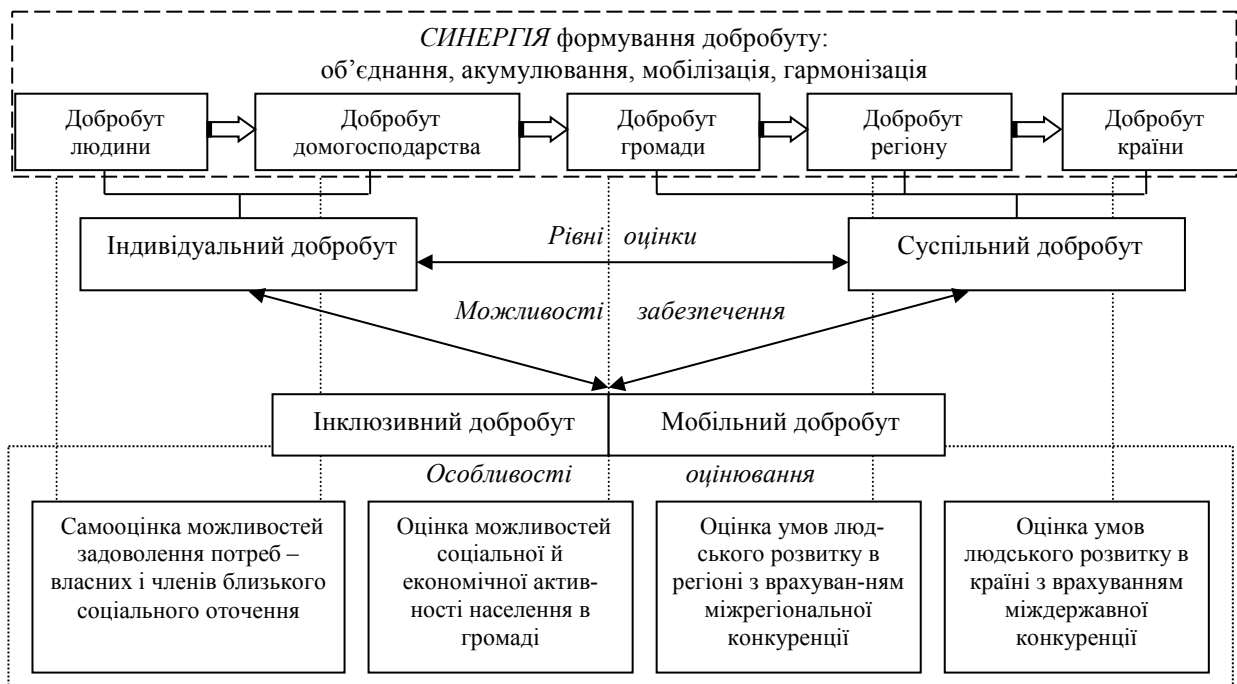


Рис. 2. Різномірнева синергія формування добробуту

Джерело: авторська розробка

Фінансовий добробут як різномірнева оціночна категорія залежать від багатьох чинників: ресурсного потенціалу держави та ефективності його використання з відображенням на процесах економічного зростання й врахування цілей сталого розвитку (особливо це стосується природно-ресурсного потенціалу); державної політики та її ефективності з погляду використання ресурсного потенціалу держави та регіонів, міри децентралізації державного управління, підтримки розвитку громадянського суспільства, дотримання високих стандартів добробуту населення; соціальної відповідальності бізнесу та активності громадянського суспільства, особливо в частині контролю за діяльністю органів державної влади, ефективністю управлінських рішень, цільовим використанням бюджетних коштів, прозорою організацією соціально-трудова відносин; економічної поведінки населення, що проявляється через підприємницьку і громадянську активність, продуктивність праці, схильності до інновацій, всебічного розвитку з залученням до різних напрямків діяльності.

Для українського суспільства питання фінансового добробуту та його впливу на економічне зростання стоїть дуже гостро. Мова йде про необхідність його системного моніторингу та послідовного підвищення рівня до європейських стандартів (з огляду на високі міграційні втрати) в рамках реалізації політики добробуту України, первинно базованої на фінансовій компоненті. Виконання цього завдання потребує теоретико-методологічних обґрунтувань, що буде предметом наступних авторських досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Амоша О., Гринецька С. Соціальна орієнтація економіки: проформа чи реальність? Економіст. 2012. № 7. С. 4-7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2012_7_2
2. Seligman M. Flourish: A visionary new understanding of happiness and well-being. 2011. NY: Free Press.
3. Погоріла Л. М. Відносини споживання в економічній системі. Дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки. Київ, 2015. 226 с.

Біль Мар'яна Михайлівна, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, старший науковий співробітник відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіонів, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», Львів, e-mail: bmm1983@gmail.com

Bil Mariana M. – Doctor of Economics, Senior Researcher of Department of Social and Economic Development of the Regions? State institution «Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine», Lviv, e-mail: bmm1983@gmail.com

СУТНІСТЬ ДИСТРИБУЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Анотація: У статті розкрито сутність дефініції «дистрибуція», здійснений аналіз збутового ланцюга через поділ функцій дистрибуції на різних рівнях збутової мережі, розглянуто три основних типи дистрибутивної політики. Такий аналіз дозволяє виявити потенціал кожного з рівнів дистрибуції та сконцентрувати зусилля щодо його мобілізації.

Ключові слова: дистрибуція; дистрибуція в маркетингу; дистрибутор; мережа дистрибуції; дистрибуційна політика; інтенсивна дистрибуція; ексклюзивна дистрибуція; селективна дистрибуція.

THE ESSENCE OF THE DISTRIBUTION POLICY OF THE ENTERPRISE

Abstrac: The article reveals the essence of the definition of "distribution", analyzes the supply chain through the division of distribution functions at different levels of the distribution network, considers three main types of distribution policy. Such an analysis allows us to identify the potential of each of the levels of distribution and concentrate efforts on its mobilization.

Keywords: distribution; distribution in marketing; distributor; distribution network; distribution policy; intensive distribution; exclusive distribution; selective distribution.

Рішення щодо дистрибуції товарів і послуг будь-якого виробника становлять частину його комерційної політики тією самою мірою, що й рішення щодо пропонованої продукції, її ціни або способів зв'язку з ринком. Ці рішення містять, зокрема, розподіл функцій дистрибуції між різними партнерами, серед яких найважливішою є мережа дистрибуторів, які впливають на торговельний потенціал підприємства.

Дистрибуція (розподіл товарів) є процесом переміщення товарів від виробників до кінцевих споживачів. Вона охоплює фізичне переміщення і складування товарів, що вивчає логістика.

Дистрибуція в маркетингу – комплексна логістична діяльність, яка полягає в просуванні продукції від виробника до кінцевих споживачів, організації розподілу продукції в сегменті, на території, організації продажів, перед продажного і після продажного сервісу. Є кілька поглядів на дистрибуцію – як процес збоку постачальника і самого дистрибутора. Для компанії дистрибутора – це організація руху товарів від виробника до покупця і розподілу товарів на певній території. Дистрибуція для постачальника продукції – це створення системи управління продажами, яка ґрунтується на управлінні і плануванні продажів в різних каналах продажів (збуту) [1]. Дистрибуція, або дистрибуція – це вид діяльності з оптової закупівлі та подальшої реалізації товарів на територіальному ринку [2].

Дистрибуція – це комплекс способів і інструментів, завдяки яким товари від виробника доставляють до кінцевого споживача [3].

Різні точки зору до визначення терміну „дистрибуція” подають у своїй праці Чухрай Н., Патора Р., зазначаючи, що в економіці під „дистрибуцією” мають на увазі поділ благ між членами суспільства. З макроекономічної точки зору „дистрибуція” означає процес і структуру переміщення товарів від виробників до кінцевих споживачів, становить виокремлену множину каналів ринку і зв'язків між ними. З мікроекономічної точки зору дистрибуція часто ототожнюється з процесом продажу і доставки продуктів певного підприємства кінцевим покупцем. З точки зору підприємства „дистрибуція” означає множину дій (заходів) і рішень, пов'язаних з пропонуванням продукту (продуктів) у місці і часі, як і відповідають вимогам клієнтів [4].

Останнє визначення перегукується із сучасним поняттям „дистрибуції”, яке використовують у сфері торгівлі та мерчандайзингу, а саме під „дистрибуцією” розуміють 100% асортименту, в 100% торгових точок, в 100% часу.

Мережа дистрибуції - це сукупність економічних суб'єктів, використовуваних підприємством-виробником для поширення своїх товарів серед споживачів.

Мережа дистрибуції характеризується:

- довжиною, тобто числом економічних суб'єктів, що входять у ланцюг;

- розподілом функцій між суб'єктами.

Функції дистрибуції можна згрупувати таким чином:

1) логістичні функції дистрибуції - доставляти в розпорядження споживачів ті товари і послуги, які їм потрібні, у той момент, коли їм потрібно, і в адекватних кількостях;

2) маркетингові функції дистрибуції - спілкування зі споживачем і надання йому послуги, тобто, з одного боку, функція контакту зі споживачем, з іншого – контакту з виробником.

Після того, як підприємство приймає рішення про конфігурацію мережі дистрибуції, доцільно обрати ефективні методи дистрибуції: дистрибуція за спеціалізованими каталогами; багатоканальна дистрибуція; продаж, або дистрибуція на зборах; багаторівнева дистрибуція; дистрибуція, виконувана концесіонерами або незалежними дистриб'юторами.

Залежно від зробленого вибору розрізняють три основних типи дистрибутивної політики:

1) **інтенсивна дистрибуція** - це така дистрибутивна політика, що полягає в пропозиції товарів у найбільшому числі каналів і можливих торговельних точок;

2) **ексклюзивна дистрибуція** - обрані дистриб'ютори зобов'язуються не продавати товари конкурентів на зазначеній території, або надання прав просування продукції виробника лише одному ексклюзивному дистриб'ютору на зазначеній території;

3) **селективна дистрибуція** - вона полягає у відборі, селекції каналів і дистриб'юторів без надання їм ексклюзивного права продажу на зазначеній території, але й без нав'язування дистриб'юторам обмежень за «не конкуренцією».

Існують не тільки функціональні обмеження, яких потрібно дотримуватися. Законодавство обмежує канали дистрибуції для деяких товарів; це стосується, наприклад, фармацевтичної продукції, тютюну й роздрібного продажу алкогольних напоїв. Точно так само закон частково забороняє виробникам відбір дистриб'юторів, регламентуючи невмотивовану відмову в продажі. Це перешкоджає виробникам у розпорядженні пропонованими споживачам цінами, забороняючи практику «нав'язаної ціни». Залежно від природи товарів вибір дистриб'юторського ланцюга може бути продиктований технічними міркуваннями. Так, для продуктів, що швидко псуються, необхідні швидкісний транспорт і відповідне устаткування для зберігання. Те саме треба для тих товарів, експлуатаційні характеристики яких вимагають послуг з консультування, підтримки й обслуговування і які пропонуються до продажу тільки у спеціалізованих каналах дистрибуції.

Таким чином, проаналізувавши поділ функцій всередині дистриб'юторського ланцюга, методи дистрибуції, обрані підприємством-виробником, та стратегії дистрибуції, можна зробити висновки про завдання всіх рівнів мережі, фінансові ресурси, вплив та владу над мережею. Такий аналіз дозволяє виявити потенціал кожного з рівнів дистрибуції, здійснити ефективне управління відділом збуту на підприємстві та сконцентрувати зусилля щодо його мобілізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Моя освіта. Дистрибуція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moyaosvita.com.ua/marketing/distribuci>
2. Сайт Соломон груп. Дистрибуція, или дистрибьюция [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://solomon-group.com/glossary/distribuciya>
3. Сайт логістичної компанії АКРІС-Логістика. Дистрибуція як інструмент бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://acris.com.ua/ua/stati/distributsiya-kak-instrument-biznesa>
4. Чухрай Н. Інновації та логістика товарів / Н. Чухрай, Р. Патора. – Л. : НУ "Львівська політехніка", 2001. – 262 с.

Болвінова Анастасія Олександрівна, аспірант кафедри вищої математики, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, e-mail: reznicenkoanastasia14@gmail.com

Bolvinova Anastasia Alexandrovna, graduate student of the Department of Higher Mathematics, Vadym Hetman Kyiv National University of Economics, Kyiv, e-mail: reznicenkoanastasia14@gmail.com

**М. К. Бондарчук
О. Й. Вівчар
І. С. Скоропад**

МЕТОДИ ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКАМ ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УЧАСНИКІВ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Національний університет «Львівська політехніка»

***Анотація.** Визначено перелік зовнішніх і внутрішніх ризиків для забезпечення ефективного антикризового управління на підприємствах територіальних громад. Запропоновані методи запобігання внутрішнім ризикам виникнення фінансової кризи в учасників територіальної громади. В дослідженні, обґрунтовані ефективні методи запобігання зовнішнім ризикам в учасників територіальної громади. Обґрунтовано, що до ефективних методів запобігання зовнішнім ризикам, які впливають на управління кризовими явищами у територіальній громаді віднесено державне регулювання.*

Ключові слова: антикризове управління, територіальна громада, ризик, методи запобігання ризикам, диверсифікація ризику, система раннього попередження і реагування.

METHODS OF PREVENTING THE RISKS OF FINANCIAL CRISIS IN PARTICIPANTS TERRITORIAL COMMUNITY

Abstract. The list of external and internal risks for ensuring effective anti-crisis management at the enterprises of territorial communities is determined. Methods of prevention of internal risks of financial crisis at participants of territorial community are offered. In the study, effective methods of preventing external risks in members of the local community are substantiated. It is substantiated that the effective methods of preventing external risks that affect the management of crisis phenomena in the territorial community include state regulation.

Key words: crisis management, territorial community, risk, methods of risk prevention, risk diversification, early warning and response system.

Актуальність дослідження проблематики оцінювання ризику в системі раннього попередження і реагування (СРПР) на кризові явища підприємств територіальних громад визначається потребою у новітніх науково обґрунтованих методах антикризового управління економічним процесом. Потреба в антикризовому управлінні виникає не тільки при сталому економічному розвитку територіальних угруповань, але й при здійсненні структурних зрушень відповідно до світових тенденцій економічного та науково-технологічного процесів.

Впровадження СРПР для діагностики [3] кризових ситуацій на підприємствах територіальних громад ще на ранніх стадіях їх виникнення дозволить своєчасно використати спеціальні фінансові механізми чи обґрунтувати необхідність певних реорганізаційних процедур. Тому актуальними є питання розроблення системи раннього попередження і реагування на кризові ситуації учасників виробничо-господарської інтеграції з урахуванням ризиків, оскільки така система в антикризовому управлінні і до цього часу залишається не вдосконаленою, а тим більше щодо територіальних громад.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад щодо побудови системи оцінювання ризиків для забезпечення ефективного антикризового управління на підприємствах територіальних громад зумовлює постановку таких завдань: 1) визначити перелік ризиків як категорії антикризового управління територіальною громадою; 2) обґрунтувати ефективні методи запобігання зовнішнім ризикам; 3) запропонувати методи запобігання внутрішнім ризикам виникнення фінансової кризи в учасників територіальної громади; 4) встановити, що в територіальних громадах диверсифікація ризику - це впливовий метод антикризового управління.

Ризик як категорія антикризового управління територіальної громади має свою природу,

сутність, численні джерела виникнення ризикової ситуації тощо [1].

Встановлено, що до зовнішніх ризиків, які впливають на управління кризовими явищами у територіальній громаді відноситимуться: а) економічні (зниження конкурентоспроможності країни, зменшення частки ВВП на одну особу, зростання рівня інфляції тощо); б) політичні (зміна зовнішньої і внутрішньої політики, загроза міжнаціональних, міжконфесійних та інших конфліктів тощо); в) соціальні (погіршення матеріального забезпечення населення, негативна демографічна ситуація, зниження освітнього рівня населення).

Обґрунтовано, що система раннього попередження і реагування на кризи у територіальній громаді включатиме методи запобігання ризикам виникнення фінансової кризи в учасників територіальної громади (таблиця 1).

Таблиця 1 - Методи запобігання ризикам виникнення фінансової кризи в учасників територіальної громади

<i>Ризики виникнення фінансової кризи</i>	<i>Методи запобігання ризикам у порядку зниження ефективного впливу</i>
1. Внутрішні: 1.1. Виробничий ризик 1.2. Фінансово-кредитний ризик 1.3. Інноваційний ризик 1.4. Інвестиційний ризик	1. Експрес-діагностика діяльності підприємства 2. Методи прогнозування проблемних ситуацій (експертні методи: „мозкового штурму”, метод Дельфи, морфологічний аналіз Цвекки тощо) 3. Метод „дерева цілей” 4. Методи теорії надійності, які застосовуються для прогнозування відмовлень складних систем
2. Зовнішні: 2.1. Економічний ризик 2.2. Політичний ризик 2.3. Соціальний ризик	1. Державне регулювання (затвердження програм реального підйому економіки у різних сферах діяльності) 2. Диверсифікація як ефективний метод впливу на формування нової стратегії розвитку територіальної громади

Джерела: сформовано за [1; 2; 3;4]

Внутрішні ризики, які можуть виникнути у складі інтегрованого об’єднання вимагатимуть використання ефективних методів їх запобігання. Відтак, до таких методів віднесемо: експрес-діагностика діяльності підприємства, методи прогнозування проблемних ситуацій (експертні методи: „мозкового штурму”, метод Дельфи, морфологічний аналіз Цвекки тощо), метод „дерева цілей”, методи теорії надійності, які застосовуються для прогнозування відмовлень складних систем.

Обґрунтовано, що до ефективних методів запобігання зовнішнім ризикам, які впливають на управління кризовими явищами у територіальній громаді віднесено державне регулювання (розроблення програм реального підйому економіки; встановлення цільового порядку державної підтримки територіальної громади з урахуванням того, наскільки їх діяльність відповідає пріоритетам промислової та соціальної політики держави; зменшення податку на прибуток банківських установ при кредитуванні територіальної громади; впровадження порядку ведення консолідованих обліку, звітності та балансу; введення консолідованого оподаткування; надання права відтермінування від сплати податкових зобов’язань з наступним їх поверненням; скасування для учасників територіальної громади авансових платежів з податку на прибуток; звільнення від податку дивідендів за акціями територіальної громади тощо)

У контексті дослідження встановлено, що до найактивніших методів реагування на зовнішні кризи належить диверсифікація, тобто розширення сфери діяльності суб’єкта господарювання за будь-яким напрямом. Територіальна громада – це об’єднання, в якому диверсифікація ризику між учасниками і зниження рівня ризику для кожного з яких можлива внаслідок взаємної акційної участі. Так, фінансово-кредитні інститути у складі територіальної громади купують акції промислових підприємств, тим самим впливаючи на їх розвиток та здійснюючи контроль за їх діяльністю. У свою чергу, промисловий сектор територіальної громади купує акції банків, страхових чи інвестиційних компаній, захищаючи при цьому свої активи та отримуючи пільги за кредитами, депозитами, страховими, лізинговими та інвестиційними послугами.

Отже, у територіальній громаді диверсифікація знаходить своє відображення як впливовий чинник подолання кризових явищ. Попередження кризових ситуацій можливе через використання багатопрофільної диверсифікації, що позитивно вплине на формування нової стратегії розвитку територіальної громади, зокрема: залучення додаткових фінансових ресурсів для розвитку учасників територіальної громади шляхом збільшення масштабів інвестування; максимізація економічної ефективності діяльності територіальної громади в інтересах кожного учасника, який входить до її складу; зниження рівня інвестиційного, виробничого і технологічного ризику; забезпечення фінансової

незалежності і високої ліквідності; наукова обґрунтованість моделі економічного розвитку та критеріїв її раціональності.

1. Автори дослідження встановили, що попередження кризових ситуацій можливе через використання багатопрофільної диверсифікації, що позитивно вплине на формування нової стратегії розвитку територіальної громади.

2. У процесі дослідження було прийнято за висхідну ідею, що представлені теоретичні аспекти щодо врахування ризику вкладень сум грошових коштів учасників територіальної громади у підприємство, для якого є загроза опинитися у кризовому стані актуалізують питання з оцінювання і аналізу впровадження нового напрямку розвитку підприємства, яке потребує додаткових фінансових ресурсів при несприятливому (кризовому) стані.

3. Для уточнення загальнонаукових підходів до антикризового управління територіальними громадами, у статті дістала подальшого розвитку система раннього попередження і реагування на кризові ситуації у територіальній громаді через урахування ризиків.

4. Обґрунтовані теоретичні аспекти щодо політики управління кризовим станом територіальної громади будуть використані у подальших дослідженнях щодо розробки відповідного теоретичного підґрунтя - теорії кризових явищ, їх виникнення, розвитку, методичного забезпечення, а також здійснення цієї роботи як на рівні окремого учасника територіальної громади, так і територіальної громади в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Bondarchuk Mariia / Approaches to ranking causes of management crises in an industrial and commercial association // Науковий журнал Львівської політехніки «Economics, Entrepreneurship, Management», Volume 2, Number 1, 2015., P.15

2. Bondarchuk M.K. Theoretical and Methodical Approaches to the Estimation of the Income of the United Territorial Communities/ Dzhuryk Kh.B., Bondarchuk M.K., Gonchar O.I.// Advances in Economics, Business and Management Research, 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), Volume 95, Pages 467-469 URL:<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>.DOI: 10.2991/smtesm-19.2019.90

3. Гранатуров В.М., Литовченко І.В., Харічков С.К. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки: Монографія / За наук. ред. В.М. Гранатурова. Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2003. 164 с.

4. Баланська О. І., Козик В. В., Панченко А. В., Мельник В. М. Методи оцінювання ризиків та особливості їх використання при фінансуванні житлового будівництва // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". - 2021. - №2. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-2-6894>

5. Smith R.I. Strategic Management and Planning in the Public Sector, Longman / Cyril Service Collade, Harlow, 1994. P.278.

6. Романюк В. Оцінка ступеня децентралізації державного управління в РК. - http://www.romanyuk.com/2007/03/post_7.html.

Бондарчук Марія Костянтинівна, професор кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка», доктор економічних наук, професор, e-mail: mariia.k.bondarchuk@lpnu.ua

Вівчар Олександра Йосипівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка», e-mail: oleksandra.y.vivchar@lpnu.ua

Скоропад Ірина Станіславівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка», e-mail: skoropad.ira@gmail.com

Bondarchuk Mariia, Sc.D. in Economics, Professor of Department of Finance, Lviv Polytechnic National University, Ukraine

Vivchar Oleksandra, PhD, Associate Professor of the Department of Finance, Lviv Polytechnic National University

Skoropad Iryna, PhD, Associate Professor of the Department of Finance, Lviv Polytechnic National University.

ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА ВАРТОСТІ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Інститут економіки промисловості НАН України

Анотація. Проведено експрес-діагностику підприємств машинобудівного комплексу на предмет ефективності управління позиковим капіталом. Виявлено економічну неефективність залучення банківського кредиту за існуючими рентабельністю активів підприємств та процентними ставками.

Ключові слова: позиковий капітал; процентні ставки; ефект фінансового важеля, машинобудівна галузь

EXPRESS DIAGNOSTICS OF THE COST OF BORROWED CAPITAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Abstract. Express diagnostics of machine-building enterprises was carried out on the subject of efficiency of loan capital management. The economic inefficiency of attracting a bank loan at the existing return on assets of enterprises and interest rates was revealed.

Keywords: borrowed capital; interest rates; degree of financial leverage (DFL), machine-building

Результати аналізу ділових очікувань українських підприємств у 2018-2020 рр. [1] свідчать як про високу потребу у позикових коштах для фінансування своєї діяльності (40-35%), так і про наміри щодо їх залучення (44-42%). Проте, незважаючи на те, що за останні 2 роки, за оцінками респондентів, знизилась жорсткість умов доступу до банківських кредитів (з 45% до 11%), високі процентні ставки за кредитами залишаються основним фактором відмови від банківського кредиту (близько 60%). Згідно із даними Національного банку України середньозважені процентні ставки депозитних корпорацій за кредитами нефінансовим корпораціям становили [2]: у 2014 р. – 14,2%, 2015 р. – 17,0%, 2016 р. – 15,1%, 2017 р. – 13,4%, 2018 р. – 16,1%, 2019 р. – 15,2%.

Рівень відсоткових ставок впливає на доступність та вартість кредитних коштів для підприємств. Підприємствам економічно доцільно використання кредитних коштів у випадку, якщо вони збільшують рентабельність власних коштів у період користування ними, тому оцінку використання кредитних ресурсів у промисловості проведено на основі розрахунку ефекту фінансового левериджу (ефекту фінансового важеля, DFL) за європейською схемою розрахунку, оскільки американська концепція включає у себе аналіз рентабельності з огляду на доходність простих акцій підприємства [3, с.734-743] і в даний час не є характерною для вітчизняних підприємств. Європейська концепція розрахунку DFL більш підходить для використання у вітчизняній практиці, фінансова система якої є банківсько-орієнтованою [4, с. 533-540]:

$$DFL = (1 - t) \times (ROA - r) \times \frac{D}{E},$$

де DFL – ефект фінансового важеля (левериджу), %;

t – розмір ставки податку на прибуток підприємств, відносна величина;

ROA – рентабельність активів (економічна рентабельність за ЕВІТ), %;

r – середня розрахункова відсоткова ставка за кредитами (у тому числі, за довгостроковими зобов'язаннями, що залучені на платній основі), %

D – величина позикового капіталу, грош. од.;

E – величина власного капіталу, грош. од.

Диференціал фінансового важеля ($ROA - r$) – це показник, який відображає різницю між рентабельністю активів підприємства та вартістю залучення позикових коштів (середня ставка відсотків за залученими банківськими кредитами або іншими позиковими інструментами). Тобто, якщо $(ROA - r) < 0$, то ефект фінансового важеля (DFL) є від'ємним, що свідчить про недоцільність залучення

позикового капіталу для підприємства за такими умовами.

Порівняльний аналіз рентабельності активів та вартості позикового капіталу на основі визначення диференціала фінансового важеля підприємств промисловості у цілому та машинобудівної галузі, зокрема, проводився на основі розрахунків, зроблених авторами за даними, що надані Державною службою статистики та Національним банком України, за останні 6 років (табл. 1, 2).

Таблиця 1 – Динаміка складових фінансового важеля підприємств промисловості (B+C+D+E)

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Рентабельність активів (ROA),%	-8,3%	-7,7%	-0,3%	2,8%	4,5%	4,6%
Коефіцієнт фінансового важеля (плече), $K_{D/E}$	2,5	3,9	4,3	4,7	4,3	3
Ставка відсотка за кредитними коштами (для усіх нефінансових підприємств),%*	14,2%	17,0%	15,1%	13,4%	16,1%	15,2%
Диференціал фінансового важеля ($ROA - r$),%	-22,5%	-24,7%	-15,4%	-10,7%	-11,6%	-10,6%
Ефект фінансового важеля (DFL),%	-45,6%	-79,4%	-54,2%	-41,2%	-41,2%	-26,1%

*Тут і далі процентні ставки депозитних корпорацій (крім НБУ) за новими кредитами нефінансовим корпораціям (середньозважені ставки в річному обчисленні).

Джерело: тут і далі розраховано авторами за даними Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та Національного банку України: <https://bank.gov.ua>.

Таблиця 2 – Динаміка складових фінансового важеля підприємств машинобудівної галузі (26+27+28+29+30)

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Рентабельність активів (ROA), %	-11,0%	-6,3%	0,8%	4,0%	4,6%	8,3%
Коефіцієнт фінансового важеля (плече), $K_{D/E}$	3,4	6,8	6,7	6,2	5,4	3,5
Ставка відсотка за кредитними коштами (для підприємств переробної промисловості),%	13,3%	16,4%	14,5%	11,8%	15,4%	15,2%
Диференціал фінансового важеля ($ROA - r$), %	-24,3%	-22,7%	-13,7%	-7,8%	-10,9%	-6,9%
Ефект фінансового важеля (DFL), %	-68,5%	-127%	-75,9%	-39,4%	-48,1%	-19,6%

Аналіз отриманих даних показав, що диференціал фінансового важеля промислових підприємств в Україні має від'ємне значення як в промисловості у цілому, так і на підприємствах машинобудування, що свідчить про економічну недоцільність залучення позикового капіталу за існуючою рентабельністю їх активів та відсотковими ставками, за якими банки кредитують підприємства (12-17%%). Як результат, знижуються можливості підприємств щодо оновлення активів, підвищується ступень зносу основних засобів, відкладається на невизначений термін реалізації інвестиційних проєктів, які пов'язані із модернізацією та інтелектуалізацією виробництва.

У 2017-2019 роках спостерігається відносно підвищення диференціала фінансового важеля у порівнянні з 2014-2016 рр., яке відбулося, в основному, за рахунок підвищення рентабельності активів підприємств. У машинобудуванні у 2017 році підвищення диференціала було також спричинено зниженням середньої відсоткової ставки за кредитами у переробній промисловості (11,8%). Але диференціал все одно зберігає від'ємне значення, що свідчить про недоступність позикових коштів підприємств промисловості.

Не дивлячись на те, що середньорічні ставки банківського кредиту для підприємств переробної промисловості у середньому є нижчими у порівнянні з іншими галузями промисловості (наприклад, для галузі водопостачання, каналізації та поводження з відходами середньорічна процентна ставка за новими кредитами склала 19,8% у 2018 р., 18,8% – у 2019 р.), жодна з підгалузей машинобудування не в змозі взяти кредит за пропонованими процентними ставками банківських організацій без зниження

рентабельності власних коштів та погіршення свого фінансового стану (табл. 3,4).

Таблиця 3 – Динаміка диференціала фінансового важеля ($ROA - r$) підгалузей машинобудування

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	-29,5	-9,5	-2,3	0,1	-1,4	-3,4
Виробництво електричного устаткування	-29,5	-30,3	-15,0	-8,9	-3,7	-7,2
Виробництво машин і устаткування, н.в.і.у.	-18,9	-20,1	-12,6	-10	-13,3	-9,1
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	-26,4	-24,1	-16,1	-6,5	-13,3	-5,4

Таблиця 4 – Динаміка ефекту фінансового важеля (DFL) підгалузей машинобудування, %

Галузь	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	-121	-14,6	-3,0	0,1	-1,3	-2,7
Виробництво електричного устаткування	-132	-1186	-121	-51,4	-13,4	-18,3
Виробництво машин і устаткування, н.в.і.у.	-41,4	-72,3	-52,7	-145,2	-252,6	-41,8
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	-79,1	-220,1	-175	-24,3	-43,6	-14,9

Таким чином, результати аналізу свідчать про те, що вартість позикового капіталу є занадто високою для підприємств машинобудування, що не дозволяє своєчасно реагувати на зміни фінансового стану підприємств, і що, в свою чергу, стримує розвиток модернізації та інтелектуалізації виробництва в галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ділові очікування підприємств України (IV квартал 2020 року). *Департамент статистики та звітності Національного банку України*. 2020. Випуск № 4 (60). URL: <https://bank.gov.ua>.
2. Статистика фінансових ринків. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua>.
3. Ванхорн Д.К, Вахович Д.М. мл. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. : пер. с англ. М. : ООО "И.Д. Вильямс", 2008. 1232 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. 1024 с.

Брюховецька Наталія Юхимівна, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу проблем економіки підприємств, Інститут економіки промисловості НАН України, Київ.

Богущька Ольга Анатоліївна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств, Інститут економіки промисловості НАН України, Київ, e-mail: bogutska@nas.gov.ua ; bogutsk.ol@gmail.com

Bryukhovetskaya Natalya Y. – doctor of economics, Professor, Head of Department of Problem of Enterprises Economics, Institute of Industrial Economics of National academy of sciences of Ukraine, Kiev.

Bogutska Olga A. – PhD (Economics), Senior Research Fellow of Department of Problem of Enterprises Economics, Institute of Industrial Economics of National academy of sciences of Ukraine, Kiev, e-mail: bogutska@nas.gov.ua ; bogutsk.ol@gmail.com

ЦІНОВА ПОЛІТИКА У ВИМІРІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Анотація. Розглянуто роль маркетингового ціноутворення підприємства та запропоновано шляхи її вдосконалення. Проаналізовано методи ціноутворення, досліджено маркетингову цінову політику, розглянуто функції аналізу маркетингового ціноутворення та види планування цін. Показано напрями вдосконалення методичних підходів до розрахунку ціни, її пристосування до економічної ситуації, яка склалася, та подальшого розвитку економіки держави.

Ключові слова: маркетингова цінова політика; маркетингові цінові стратегії; маркетингове ціноутворення; ціна.

PRICING POLICY IN THE DIMENSION OF STRATEGIC MARKETING

Abstract: The role of marketing pricing of the enterprise is considered and the ways of its improvement are offered. The methods of pricing are analyzed, the marketing pricing policy is investigated, the functions of the analysis of marketing pricing and types of price planning are considered. The directions of improvement of methodical approaches to price calculation, its adaptation to the current economic situation and further development of the state economy are shown.

Keywords: marketing pricing policy; marketing pricing strategies; marketing pricing; price.

Маркетингова цінова політика реалізується через маркетингові цінові стратегії й засновується на певних методах маркетингового ціноутворення, тому її потрібно розглядатися лише в контексті загальної політики фірми. Вагоме практичне значення проблем цінової політики, ринкової кон'юнктури та якісно нового підходу у процесі формування цінової політики підприємств, їх недостатній аналіз у вітчизняній економічній літературі зумовили вибір теми дослідження.

Маркетингова цінова політика – комплекс заходів фірми, до якого належать формування ціни, знижок, умов оплати за товар, реалізація якого покликана забезпечити задоволення потреб споживачів і отримання підприємством прибутку, а також виконання стратегічних завдань підприємства. Основна кінцева мета – одержання максимального прибутку. Проміжними цілями можуть бути: захист на ринку своїх позицій, вихід на ринок із новим товаром, швидке відшкодування виробничих витрат. Маркетингова цінова політика – комплекс заходів фірми, до якого належать формування ціни, знижок, умов оплати за товар, реалізація якого покликана забезпечити задоволення потреб споживачів і отримання підприємством прибутку, а також виконання стратегічних завдань підприємства. Основна кінцева мета – одержання максимального прибутку. Проміжними цілями можуть бути: захист на ринку своїх позицій, вихід на ринок із новим товаром, швидке відшкодування виробничих витрат.

Ціну можна вважати основним чинником, який визначає вибір покупців. Це характерно для країн із низькою купівельною спроможністю населення і продуктів типу товарів широкого вжитку або ж для кризового стану економіки країни. Однак останнім часом неабияк впливають на вибір покупців нецінові чинники [1].

Відомими методами ціноутворення є:

- метод повних (середніх) витрат;
- метод граничних (маржинальних) витрат;
- на основі цінності товарів, що відчувається;
- беззбитковості, цільового прибутку.

У ринковому середовищі підприємства встановлюють остаточні ціни, враховують психологічне сприйняття споживачами товарів підприємства, реакцію конкурентів, встановлення умов надання і рівня знижок за цінами тощо.

Формування цінової політики зумовлює необхідність системного підходу доінформаційного забезпечення обґрунтування управлінських рішень щодо цін. Такий підхід реалізується в комплексній

системі інформаційного забезпечення процесу ціноутворення, що охоплює шість окремих систем: систему інформації про ринок загалом; систему інформації про урядову політику; систему інформації про витрати; систему інформації про конкурентів; систему інформації про покупців; систему інформації про обсяги збуту і прибутку підприємства [2].

Аналіз маркетингового ціноутворення виконує функції, найважливішими з-поміж яких є:

1. Вивчення ринку і характеру дії економічних законів, встановлення тенденцій економічних явищ і процесів у конкретних умовах діяльності підприємства. Виконання цієї функції також передбачає вивчення причин відхилень, які можуть зустрічатися у практичній діяльності підприємства. Наприклад, зміна чинного законодавства в ціноутворенні впливає на збільшення (зменшення) витрат і зменшує прибуток підприємства [3].

2. Аналіз результатів діяльності підприємства, визначення тенденцій змін, причин та факторний зв'язок між різними показниками й напрямками діяльності.

3. Знаходження і визначення резервів зниження цін, розробка різних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств і розширення їх частки на ринку з метою використання цих резервів [4].

Найважливішою частиною маркетингової цінової політики є планування ціни та пристосування її до конкретних вимог економічної ситуації, яка формується в навколишньому середовищі.

В умовах ринку прийняття цінових рішень на підприємстві ускладнюється, що може бути пов'язано з існуванням низки проблем у сфері цінової політики.

Існуючі на сьогодні проблеми у сфері ціноутворення знижують як ефективність діяльності підприємств загалом, так і дієвість цінової політики підприємств зокрема. Це у свою чергу зумовлює потребу в пошуку й утвердженні нового підходу до процесу формування цінової політики підприємств [5].

Ціна як важлива складова ринкової характеристики залежить від багатьох умов. У ній синтезуються основні чинники ринкової економіки: попит, витрати на виробництво й обіг, стан конкуренції. Значний вплив на ціну мають унікальність товару й однорідність ринку, потенційно можливий обсяг реалізації та еластичність попиту. Крім формування цін, ця складова комплексу маркетингу передбачає розробку цінових стратегій виробника та модифікування цін, визначення психологічних меж позитивного сприйняття споживачами цін на окремі товари, оцінку їхньої ефективності. Оптимальною треба вважати ціну, що забезпечує впевненість споживача у вигідності придбання товару.

Формування цінової політики зумовлює необхідність системного підходу до інформаційного забезпечення обґрунтування управлінських рішень щодо цін. Маркетинговий аналіз ціноутворення – система особистих знань, пов'язаних із дослідженнями тенденцій господарчого розвитку, науковим обґрунтуванням планів, прийняттям управлінських рішень, контролем за їх виконанням, оцінкою досягнутих результатів і пошуком резервів підвищення ефективності діючої системи ціноутворення підприємства. Висновки. Отже, маркетингове ціноутворення – це мистецтво управління цінами й ціноутворенням, мистецтво встановлювати на товари (послуги) такі ціни і так варіювати ними залежно від положення товару на ринку, щоб поставлених цілей було досягнуто й підприємство мало від цього дохід.

Розробка політики ціноутворення підприємства покликана забезпечити умови досягнення його стратегічних цілей і завдань та окреслити принципи ціноутворення, методи визначення базового рівня цін, умови і розміри їх диференціації та коригування.

Об'єктивно діятимуть на перспективу специфічні чинники ціноутворення на основні види продукції виробничо-технічного призначення:

- сировина підлягатиме лише тій обробці, яка полегшує її використання чи транспортування або приводить її у відповідність із чинними стандартами;

- основні матеріали, як правило, купуватимуть відповідно до специфікації, опрацьованої на базі чинних стандартів;

- допоміжні матеріали вироблятимуть на різногалузевих підприємствах майже однакові функції, у зв'язку з чим матимуть стійкий попит;

- у зв'язку з природним прагненням покупців максимально обмежити кількість постачальників вузлів та агрегатів останні звичайно купуватимуть у виробників, які встановлюють ціну на них з урахуванням іміджу своєї продукції на ринку;

- у цінах на основне устаткування враховуватимуть його універсальність або, навпаки, –

спеціалізацію. Що вища спеціалізація устаткування, то суворіші вимоги як до експлуатаційних параметрів, так і до ціни;

• ціна одиниці допоміжного устаткування завжди буде помітно нижча за ціну на основне устаткування.

Отже, основною метою ціноутворення держави повинні бути відновлення та розвиток вітчизняного виробництва. Повернення відтворювальної функції цінам дасть змогу товаровиробникам формувати фонди для майбутнього розвитку. Ціноутворення є складовою частиною соціальної політики України, тому для захисту вітчизняного споживача необхідно побудувати власну цінову базу з відмовою від орієнтації внутрішнього ринку на світові ціни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дугіна С. Маркетингова цінова політика / С. Дугіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 393с.
2. Азарян О. Організація і технологія торгівлі / О. Азарян, Е. Локтев, В.Оліфіров. – Донецьк Дмитренко, 2007. –528 с.
3. Колесников О. Ціноутворення / О. Колесников. –К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 144 с.
4. Ушакова Н. Міжнародне ціноутворення /Н. Ушакова, Н. Савицька.– К. : Професіонал, 2004.
5. Крикавський Є. Маркетингова товарна політика [Текст] / Є. Крикавський. – Львів : Вид-во Львів.політехніки, 2008. –276 с.

Буксіна Інна Віталіївна, аспірант кафедри вищої математики, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, e-mail: innabuksina77@gmail.com

Buksina Inna Vitaliivna, graduate student of the Department of Higher Mathematics, Vadym Hetman Kyiv National University of Economics, Kyiv, e-mail: innabuksina77@gmail.com

КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація. У статті досліджено теоретичні основи фінансового потенціалу держави та запропоновано доповнити існуючу класифікацію фінансового потенціалу новими ознаками: залежно від впливу воєнного конфлікту; виходячи із впливу зовнішніх джерел на формування фінансових ресурсів; залежно від рівня консолідації; виходячи зі співвідношення між складовими.

Ключові слова: воєнний конфлікт, фінанси, фінансовий потенціал

CLASSIFICATION OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE STATE

Abstract. The article examines the theoretical foundations of the financial potential of the state and proposes to supplement the existing classification of financial potential with new features: depending on the impact of military conflict; based on the influence of external sources on the formation of financial resources; depending on the level of consolidation; based on the ratio between the components.

Keywords: military conflict, finance, financial potential

В сучасних умовах фінансовий потенціал держави відіграє важливу роль у її соціально-економічному розвитку. Значний внесок у дослідженні даного питання зробили Боронос В.Г.[1], Грабчук О.М. [2], Індус К.П. [3], Кучер Г.В. [4], Портна О.В. [5], Шумська С.С. [6] та ін. При цьому недостатньо розкритим залишається питання впорядкування форм та видів фінансового потенціалу держави й уточнення його класифікаційних ознак. Значний внесок в дослідження цього питання зроблено у дисертаційній роботі О.В. Портної [5, с. 89–113], в якій запропоновано класифікувати фінансовий потенціал держави за такими класифікаційними критеріями:

- 1) критерій мобілізації (виходячи із невідповідності наявних фінансових ресурсів та мобілізованих для досягнення поставлених цілей);
- 2) форма існування (така ознака базується на тому, що фінансові ресурси як основа потенціалу можуть фактично використовуватися певним суб'єктом або бути формально відображеними у звітних документах);
- 3) критерій реалізації (залежно від того, залучені чи ні кошти у господарський оборот);
- 4) критерій активності (з позиції автора, на відміну від попередньої ознаки, надає можливість оцінити залученість фінансових ресурсів в економічний оборот в будь-який момент часу, а не лише ретроспективно);
- 5) критерій участі у реалізації завдань (передбачає розмежування стратегічних та тактичних цілей);
- 6) критерій спрямованості (виходячи з цільової спрямованості складових фінансового потенціалу);
- 7) критерій результатів реалізації (залежно від досягнення поставлених економічних, соціальних, політичних та інших цілей);
- 8) критерій динаміки (відображає співвідношення між надходженням фінансових ресурсів у державу та їх виведенням за межі держави).

Узагальнену та уточнену нами класифікацію фінансового потенціалу держави можна представити таким чином (табл. 1). Відзначимо, що представлена класифікація доповнена такими ознаками:

- 1) залежно від ступеня впливу воєнного конфлікту:
 - фінансовий потенціал держави в умовах мирного часу (сукупність фінансових ресурсів органів

влади, суб'єктів господарювання, домогосподарств, а також можливостей для їх ефективного формування, розподілу та використання з метою мирного розвитку у зовнішньому середовищі);

– фінансовий потенціал держави в умовах воєнного часу (сукупність фінансових ресурсів органів влади, суб'єктів господарювання, домогосподарств, а також можливостей для їх ефективного формування, розподілу та використання з метою пріоритетного забезпечення потреб збройного захисту держави у надзвичайно нестабільному зовнішньому середовищі);

– фінансовий потенціал держави в умовах постконфліктного відновлення (сукупність фінансових ресурсів органів влади, суб'єктів господарювання, домогосподарств, а також можливостей для їх ефективного формування, розподілу та використання з метою подолання наслідків воєнного конфлікту).

Таблиця 1

Узагальнена класифікація фінансового потенціалу держави*

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види
1	за критерієм мобілізації	мобілізований
		немобілізований
2	за формою існування	формальний
		реальний
3	за критерієм реалізації	реалізований
		нереалізований
4	за критерієм активності	активний
		пасивний
5	за критерієм участі у реалізації завдань	стратегічний
		тактичний
6	за критерієм спрямованості використання	економічний
		соціальний
7	за критерієм результатів реалізації	позитивний
		нейтральний
		негативний
8	за критерієм динаміки	постійний
		зростаючий
		спадаючий
9*	за ступенем впливу воєнного конфлікту	в умовах мирного часу
		в умовах воєнного часу
		в умовах постконфліктного відновлення
10*	за ступенем впливу зовнішніх джерел на формування фінансових ресурсів	залежний
		автономний
11*	за рівнем консолідації	базовий
		сукупний
12*	за співвідношенням між складовими	збалансований
		розбалансований

Примітка: * запропоновано автором

* Узагальнено на основі [5, с. 89–113] та власних розробок

2) виходячи з наявного впливу зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів:

– залежний фінансовий потенціал держави (фінансовий потенціал держави не може перебувати у стані критичної залежності від зовнішніх джерел фінансових ресурсів);

– автономний фінансовий потенціал держави (фінансовий потенціал характеризується достатнім рівнем незалежності від зовнішніх джерел фінансових ресурсів);

3) залежно від рівня консолідації:

– базовий фінансовий потенціал держави (визначається фінансовим потенціалом органів державної влади);

– сукупний фінансовий потенціал держави (визначається фінансовим потенціалом органів державної влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання та домогосподарств);

4) виходячи із співвідношення між складовими:

– збалансований фінансовий потенціал держави (існує суттєвий розрив у рівні розвитку та обсягах складових фінансового потенціалу);

– розбалансований фінансовий потенціал держави (складові фінансового потенціалу еквівалентні за обсягами та перебувають на однаковому рівні розвитку).

Проблематиці фінансового потенціалу присвячена значна кількість наукових робіт, у тому числі і дисертаційних, водночас за результатами аналізу сучасного стану досліджень виявлено суттєві розбіжності у поглядах на його сутність та види. Такий плюралізм поглядів може призвести до нагромадження наукового знання у неструктурованому вигляді із невирішеними внутрішніми протиріччями, у зв'язку з чим така форма інформації поступово втрачатиме свою цінність, а нові дослідження, що базуватимуться на ній, лише посилюватимуть окреслену проблему.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Боронос В.Г. Фінансовий потенціал території у державній фінансовій політиці: методологія і практика управління : дис. ... д-ра. економ. наук : 08.00.08. Суми, 2012. 449 с. URL: http://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/51603/10/Boronos_Finansovyi_potentsial.pdf

2. Грабчук О.М. Фінансовий потенціал: природа та властивості з точки зору синергетичного підходу. Бізнес Інформ. 2018. № 3. С. 280-284.

3. Индус К.П. Управление финансовым потенциалом Украины : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.08. Чернігів, 2016. 22с. URL: http://www.stu.cn.ua/media/files/pdf/dis/aref_indus.pdf

4. Кучер Г.В. Фінансовий потенціал як економічна категорія. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 9(159). С. 46-52.

5. Портна О.В. Сукупний фінансовий потенціал України: архітектоніка та ефективність реалізації : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.08. Київ, 2018. 504 с

6. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. Фінанси України. 2007. № 5. С. 55-64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2007_5_7

Виговська Наталія Георгіївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, e-mail: vygng@ukr.net

Полчанов Андрій Юрійович, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, e-mail: polchanov@gmail.com

Vygovska Nataliia, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance and Credit, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, e-mail: : vygng@ukr.net

Polchanov Andrii, Doctor of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, e-mail: polchanov@gmail.com

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ САМОРЕГУЛІВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено фінансовий механізм соціально-економічного розвитку саморегульованої організації. Охарактеризований сучасний стан розвитку саморегульованих організацій на ринку фінансових послуг в Україні. Запропоновані пропозиції щодо покращення діяльності саморегульованих організацій.

Ключові слова: фінансовий механізм, саморегульована організація, ринок фінансових послуг.

FORMATION OF A MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS IN THE FINANCIAL SERVICES MARKET

Abstract. The article examines the financial mechanism of socio-economic development of a self-regulatory organization. The article describes the current state of development of self-regulatory organizations in the financial services market in Ukraine. Suggestions for improving the activities of self-regulatory organizations are proposed.

Keywords: financial mechanism, self-regulatory organization, Financial Services Market.

Актуальність даної роботи визначається процесом перекладання державою деяких видів професійної та підприємницької діяльності на саморегулювання, оскільки інститут саморегулювання розглядається органами державної влади як один із основних елементів процесу дебіюкратизації економіки країни та формування органів регулювання не шляхом їх призначення в адміністративному порядку, а шляхом ініціативних і відповідальних дій найбільш активних професіоналів.

На сучасному етапі розвитку країни загальному обговоренню підлягає питання фінансового механізму соціально-економічного розвитку саморегульованих організацій. Слід відзначити таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Внукова Н. М. [6], Гарбар Ж. В. [7], Дж. Карсон [8] та інших, які внесли значний вклад у дослідження фінансового механізму соціально-економічного розвитку саморегульованих організацій на ринку фінансових послуг. Але при цьому, тим не менше, деякі питання розкриті недостатньо.

Мета роботи полягає у розвитку теоретичних положень та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення визначення фінансового механізму саморегульованих організацій на ринку фінансових послуг.

Важливе значення для дослідження питання фінансового механізму соціально-економічного розвитку саморегульованих організацій (СРО) мають визначені поняття. Тому потрібно з'ясувати, що розуміється під терміном «фінансовий механізм».

С.Г. Арбузов і співавтор. вважають, що фінансовий механізм – це сукупність форм організації фінансових відносин, методів (способів) формування та використання фінансових ресурсів, які застосовує суспільство з метою створення сприятливих умов для розвитку національної економіки, економічного та соціального розвитку країни [3, с. 458].

На думку І.Г. Благуна і співавтор. фінансовий механізм є сукупністю економіко-організаційних та правових форм і методів, з використанням забезпечується система розподілу і перерозподілу ВВП, формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів економіки [4].

В.В. Венгер дає таке визначення фінансового механізму як сукупності фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [5].

Таким чином, фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм, методів, важелів та інструментів з метою створення сприятливих умов для розвитку національної економіки, економічного та соціального розвитку країни.

Функціонування СРО на фінансовому ринку України розпочалось у першій половині 90-х років ХХ ст. Зараз в нашій країні працюють майже 50 організацій (асоціації, об'єднання, ліги) зі статусом СРО. До ринків фінансових послуг належать послуги на ринках банківських послуг, послуги на фондовому ринку, на ринку послуг фінансових компаній, послуги на ринку недержавного пенсійного забезпечення, страхові послуги, кредитні та ін..

Утворення саморегульвних організацій передбачено Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року [1]. Професійні учасники ринку об'єднуються в СРО за видами професійної діяльності.

Згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» саморегульвна організація – це неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, які здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг [1].

На даний час офіційно на сайті НКЦПФР визнано наступні саморегульвні організації: Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ), Асоціація українські фондові торговці (АУФТ), Професійна асоціація учасників ринків капіталу та деривативів (ПАРД).

6 квітня 2017 року НКЦПФР надала УАІБ статус саморегульвної організації (СРО), яка об'єднує учасників фондового ринку, що провадять діяльність з управління активами інституційних інвесторів. УАІБ є тією єдиною в Україні СРО, якій делеговано державою частку своїх повноважень.

Головною тенденцією української галузі спільного інвестування протягом періоду 2017-2019 рр. є збереження темпів зменшення КУА та зростання кількості нових зареєстрованих ІСІ. Ріст ВЧА відкритих ІСІ був підтриманий підвищенням вартості портфельних інвестицій на фоні підвищення фондових індексів, та на кінець 2019 року темп зростання їх впав до (-5,4%). Динаміка вартості чистих активів фондів відображена на рис. 1 [2].

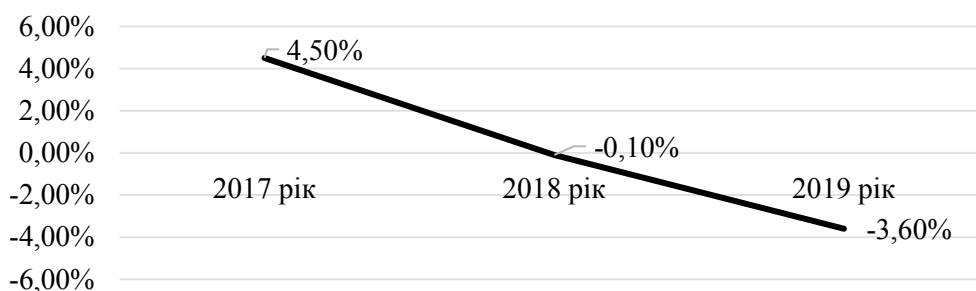


Рис. 1. Динаміка вартості чистих активів
Побудовано на основі [2]

Згідно з рис. 1 простежується стійке зростання вартості чистих активів протягом 2017-2019 років у венчурних ІСІ (7,3% за 2017-2018 рр., 12,3% за 2018-2019 рр.). За 2018-2019 рр. динаміка ВЧА фондів була негативною. Це відбувалося як на фоні внутрішніх несприятливих змін на фондовому ринку України, так і паралельно із загальносвітовими тенденціями, зокрема відтоком капіталу із європейських фондів та із низки ринків, що розвиваються.

Протягом 2017-2019 рр. український фондовий ринок зростав разом із світовими ринками, що сприяло збільшенню доходності інститутів спільного інвестування. Водночас, чистий притік до відкритих інвестиційних фондів в Україні змінився відтоком, що відповідає світовим тенденціям

Асоціація «Українські фондові торговці» (АУФТ) є відкритим добровільним договірним об'єднанням професійних учасників ринку цінних паперів, які здійснюють торгівлю цінними паперами та депозитарну діяльність. Спільною метою професійних учасників фондового ринку АУФТ вважає створення нормативних, технологічних та організаційних умов для залучення на ринок широкого кола інвесторів.

Професійна асоціація реєстраторів і депозитаріїв (ПАРД) – професійне об'єднання на фондовому ринку України. Асоціація представляє інтереси всіх вітчизняних депозитарних установ та торговців цінними паперами. У 2017 році ПАРД вкотре підтвердила статус саморегульвної організації (СРО) за

видом професійної діяльності – депозитарна діяльність, а на початку 2015 року отримала додатково статус СРО з торгівлі цінними паперами. Представники ПАРД розробили низку профільних нормативно-правових актів: від законів до актів рекомендаційного характеру з питань торгівлі цінними паперами, депозитарної діяльності, фінансового моніторингу

З метою впровадження належної нормативної бази для розвитку СРО на сайті Мінекономрозвитку оприлюднений проект Закону України «Про саморегулівні організації». Наразі проходить обговорення даного проекту, до якого можуть бути внесені пропозиції, які сприятимуть покращенню фінансового механізму соціально-економічного розвитку СРО.

Відповідно до цього можна додати наступні пропозиції щодо покращення ефективності діяльності саморегулівних організацій:

у процесі розробки проекту дотримуватись принципів кооперації, залучати до розробки представників державного сектору, фінансового бізнесу та громадських організацій;

для підвищення рівня професійної діяльності представників СРО важливою умовою є утворення інститутів фінансових консультантів.

Підсумовуючи, слід відзначити, що створення ефективного механізму соціально-економічного розвитку саморегулівних організацій вимагає розгляду законодавчого забезпечення функціонування саморегулівних організацій в Україні, необхідності прийняття Закону України «Про саморегулівні організації». СРО створює додаткові механізми для розвитку суб'єктів ринку шляхом введення єдиних правил, стандартів роботи, комплексного вирішення проблемних питань. Завдяки цьому саморегулівні організації будуть підвищувати довіру до фінансових установ та сприяти безпечній діяльності фінансових установ та її прозорості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України № 2664-III від 12.07.2001 року (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text>
2. Квартальні та річні огляди ринку управління активами - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.uaib.com.ua/analituaib/publ-ici-quart>
3. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України; Знання, 2011.–504 с.
4. Благун І.Г. Фінанси: навч. посібник / І. Г. Благун, Р. С. Сорока, І. В. Слейко. – Львів: Магнолія, 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.studio/finansistam/finansoviy-mehanizm-yogo-skladovi-36386.html>
5. Венгер В. В. Фінанси: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.
6. Внукова Н. М. Управління розвитком ринків фінансових послуг: Монографія / наук. ред. та кер. кол. авт. д-р екон. наук, проф. Н. М. Внукова – Харків: АдВА[®], 2009. – 196 с.
7. Гарбар Ж. В. Саморегулівні організації в системі функціонування фінансового ринку. / Ж. В. Гарбар, В. А. Гарбар // Науковий вісник Ужгородського національного університету випуск. – 2017. - №15. – С. 76-79.
8. Carson J. Self-Regulation in Securities Markets / [Electronic resource] / J. Carson. – Mode of access : <http://documents1.worldbank.org/curated/en/337711468340157842/pdf/WPS5542.pdf>.

Внукова Наталія Миколаївна – доктор економічних наук, професор, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків, e-mail: vnn@hneu.net

Тимова Дар'я Вікторівна, студентка 1 курсу магістратури факультету фінансів і обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків, e-mail: ashad12dasha12@gmail.com

Vnukova Natalya M. – D.Sc. (Economics), Professor, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, e-mail: vnn@hneu.net

Titova Daria V. - 1st year master's student of the Faculty of Finance and accounting, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, e-mail: ashad12dasha12@gmail.com

РИЗИКО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто ризики система недержавного пенсійного забезпечення, здійснено аналіз динаміки структури інвестованих пенсійних активів НПФ, наведено для порівняння приклад окремого НПФ, запропоновано запровадження ризико-орієнтованого підходу до управління.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд; ризик; інвестування пенсійних активів.

Risk-oriented approach to management in the private pension system

Abstract. The article was considered the risks of the private pension system, analyzed the dynamics of the structure of invested pension assets of PPFs, gives an example of a separate PPF for comparison, and proposes the introduction of a risk-oriented approach to management.

Keywords: private pension fund; risk; investing of the pension assets.

Актуальність. Необхідність аналізу процесів, які відбуваються на ринку небанківських фінансових послуг внаслідок зміни регулятора, мають важливе значення для розвитку ринку недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ), зокрема, у системі управління ризиками, прозорості та відкритості функціонування недержавних пенсійних фондів (НПФ). Це підтверджується дослідженнями міжнародних установ, що здійснюють нагляд за діяльністю суб'єктів НПЗ.

Метою статті є розгляд потенційного запровадження ризик-орієнтованого підходу до управління активами недержавних пенсійних фондів.

За даними попереднього регулятора – Нацкомфінпослуг України, на кінець 2019 року найбільші активи декларували Корпоративний недержавний пенсійний фонд НБУ (1,49 млрд грн), Недержавний корпоративний пенсійний фонд "Укресімбанку" (282 млн грн), Відкритий пенсійний фонд "ПриватФонд" (182 млн грн), Відкритий пенсійний фонд "ОТП Пенсія" (180 млн грн) [1]. Станом на 30.09.2020 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 63 недержавні пенсійні фонди та 22 адміністратори НПФ (станом на 30.09.2019 у Державному реєстрі налічувалось 64 НПФ та 22 адміністратори). Між тим, аналітична інформаційна довідка сформована за даними 19 адміністраторів щодо діяльності 59 діючих недержавних пенсійних фондів [2]. Отже, можна відзначити, що на ринку недержавного пенсійного забезпечення за участі НПФ суттєвих змін майже не відбулось за кількісною складовою.

Виходячи з цього, новітні дослідники відзначають необхідність інструментального моделювання інституційного регулювання недержавних пенсійних систем України в сучасних соціально-економічних умовах та узгодження використання відповідного інструментарію та контролю з функціями ризик-менеджменту для кращого захисту інтересів учасників пенсійних програм [3]. Враховуючи, що пенсійне забезпечення є основною складовою системи соціального захисту, тому національна пенсійна система має стати фінансово стабільною і захищеною від ризиків [3].

Еволюційні зміни на ринку фінансових послуг показали високі ризики становлення і функціонування недержавних пенсійних фондів, якщо 2011 року п'ять банків в Україні були засновниками недержавних пенсійних фондів [4], то на 2021 рік діючими залишились тільки два банки з того переліку, що впливає на посилення ризикової складової розвитку НПФ. Прийняття ще 2003 року Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» значно розширило фінансовий інструментарій фінансування майбутніх пенсій для працездатного населення і сприяло запровадженню третього рівня пенсійної системи – ринку добровільного недержавного пенсійного забезпечення, зокрема, через функціонування недержавних пенсійних фондів.

Проте діяльність фінансових установ на ринку НПЗ пов'язана із значним рівнем ризику. Вагомий внесок у розвиток методологічних засад, методичного підґрунтя та інструментів управління ризиками НПФ здійснено Л. Б. Долінським [5], Д. А. Леоновим [6] та ін.

Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища на ринку небанківських фінансових послуг впливають на різні аспекти системи недержавного пенсійного забезпечення. Між тим ризик є багатоаспектним явищем, що ускладнює визначення, оцінювання та управління ним. Це свідчить також про ризик того, що накопиченої суми коштів на пенсійному рахунку в НПФ може бути недостатньо для забезпечення бажаного рівня виплат.

В Україні цей ризик пов'язаний із значними обмеженнями щодо розміщення коштів інвестиційного портфеля НПФ. Так, інвестиції в акції обмежені лише інструментами, пов'язаними з найбільш ліквідними цінними паперами, але їх перелік на стагнующому фондовому ринку є невеликим. Це не дозволяє диверсифікувати портфель НПФ та захистити його від ринкового ризику. Інвестиції у цінні папери, що знаходяться в обігу міжнародних бірж, технічно майже неможливі. Інвестиції в облігації обмежуються вимогою про наявність оціненого рейтингу емітента, які не мають фінансової можливості це здійснити, отже більшість національних емітентів такого рейтингу не мають. Тому НПФ інвестують у облігації банків, муніципальні та державні облігації. Структура пенсійних активів в Україні за даними регулятора [1,2] представлена у табл.1. Додатково для практичного прикладу інвестиційного портфеля і порівняння з загальною структурою використано аудиторський звіт НТ ВВПФ «Український пенсійний капітал» [7].

Таблиця 1

Динаміка структури інвестованих пенсійних активів НПФ

Актив	Станом на 30.09.2019		Станом на 30.09.2020		Приклад розподілу пенсійних активів НТ ВВПФ «Український пенсійний капітал» на 01.01.2020 року, %	Приріст загальної суми на ринку станом на 30.09.2020/ станом на 30.09.2019, (%)
	Загальна вартість, млн грн	Відсоток від загальної суми активів, %	Загальна вартість, млн грн	Відсоток від загальної суми активів, %		
Державні цінні папери	1 385,73	46,53	1 596,62	45,77	49,3	15
Грошові кошти	1 166,33	39,17	1 405,67	40,29	39,19	20,5
Облігації підприємств	210,19	7,06	191,58	5,49	-	-9
Об'єкти нерухомості	75,98	2,55	86,88	2,49	-	14
Дебіторська заборгованість	52,46	1,76	41,68	1,19	0,37	-21
Акції	47,41	1,59	44,55	1,28	0,03	-6
Інші інвестиції	29,59	0,99	17,12	0,49	-	-42
Облігації внутрішніх місцевих позик	5,23	0,18	93,40	2,68	-	17,85 разів
Банківські метали	5,01	0,17	11,04	0,32	11,11	2,2 рази
Разом	2 977,91	100,00	3 488,55	100,00	100,00	17

Як видно з табл.1, загальна вартість інвестованих пенсійних активів всього ринку НПФ збільшилась за аналізований рік на 17%, що є позитивним і перспективним розвитком недержавного пенсійного забезпечення. Між тим, структура активів мала певні зміни, як щодо зростання, так і зменшення інвестування у певні активи. Велику привабливість можна відзначити щодо інвестування в облігації внутрішніх місцевих позик, які суттєво збільшились 2020 року, що можна розглядати як вплив процесів децентралізації і збільшення пропозиції на фондовому ринку цього інструменту. Але це також може свідчити і про збільшення ризиків. Залишаються привабливим державні цінні папери (зростання на 15%) та банківські метали (зростання у 2,2 рази). Щодо останніх для окремого розглянутого НПФ цей актив виявився занадто привабливим відносно загальної структури (майже в 35 разів), що також свідчить про потенційні ризики інвестування. 40% пенсійних активів розміщуються на депозити, що ще характеризує обмеженість інструментів інвестування, щодо прикладу НПФ, то його розміщення

активів диверсифіковано в п'яти банках, два з яких державні. Якщо порівняти структуру 2020 року з 2011-2012 роками, то суттєвих змін не відбулось, переважали тоді цінні папери (52-54 %), грошові кошти – 37%, банківські метали – 2-3% , нерухомість – 2-3%.

Як видно з табл.1, система пенсійного забезпечення є залежною від ефективної діяльності банків. Також слід зазначити, що інвестування в депозити з точки зору теорії управління активами та зобов'язаннями є ризиковим, тому що при зміні ринкової кон'юнктури (відсоткових ставок) їх продаж на ринку неможливий, отже може відбуватися розбалансування активів та зобов'язань пенсійної схеми [8]. Як відзначають фахівці [9], значна концентрація активів у невеликій кількості інструментів посилює не тільки значний рівень ринкового ризику, а й кредитний ризик, пов'язаний з емітентами цінних паперів, який включає ризик дефолту та ризик зміни рейтингу позичальника та інші ризики, які відображають невпевненість у майбутній платоспроможності емітента.

Запровадження ризик орієнтованого підходу до управління активами тісно пов'язано із використанням аутсорсингу, розширення якого активно розглядається в даний час регуляторами небанківського ринку фінансових послуг. Для управління НПФ Наглядова Рада має найняти компанію з управління активами (КУА), між тим у неї в управлінні може знаходитися декілька фондів, зокрема, різного спрямування (ІСІ, НПФ). Під час зміни цін на фондових ринках капітал ІСІ, який має більш короткостроковий характер і більшою мірою піддається впливу ризику ліквідності, тому для його забезпечення КУА може використовувати більш ліквідні активи НПФ для покриття зобов'язань ІСІ, що підвищує ризик діяльності НПФ.

Висновок. Система недержавного пенсійного забезпечення стикається з різними ризиками, тому вона потребує запровадження ризико-орієнтованого підходу до управління для посилення соціального захисту учасників ринку небанківських фінансових послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. URL: <http://www.dfp.gov.ua>.
2. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2020. URL: <http://www.nssmc.gov.ua>
3. Підлипна Р.П. Розвиток інструментів недержавного пенсійного забезпечення в Україні. *Науковий вісник Ужгородського Університету*. Серія Економіка. 2020. Випуск 1 (55). С.41-48.
4. Третяк Д. Суперечності розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2014. Вип. 1 (154). С. 89 – 93.
5. Долінський Л. Моделювання кредитних рейтингів за національною та міжнародною рейтинговими шкалами. *Вісник НБУ*. 2010. № 10. С. 50–54.
6. Леонов Д. А. Регулювання недержавних пенсійних фондів: міжнародні принципи – українські реалії. *Ринок цінних паперів в Україні*. 2008. № 3–4. С. 55–80.
7. Звіт незалежного аудитора щодо фінансової звітності НТ ВВПФ «Український пенсійний капітал». URL: <http://www.bbinvest.kiev.ua/images/stories/fond6/2019/ZvitAudit2019.pdf>
8. Рудак С.М., Коніщев С.О. Стратегія управління пенсійними активами *Грудневі читання* : зб. тез доповідей VI Міжнар. наук.-практ. конф. [«Міжнародні фінансові та страхові ринки в нових економічних умовах»]. (м. Київ, грудень 2010). К., 2010. Т. 2. С. 155–158.
9. Розвиток системи управління ризиками ринку фінансових послуг : монографія / наук. ред. та кер. кол. авт. док. екон. наук, проф. Н. М. Внукова. Харків : АдВА™, 2014. 194 с.

Внукова Наталія Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри банківської справи і фінансових послуг, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м.Харків.

Шорох Валерія Дмитрівна, аспірантка, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м.Харків, e-mail: vnn@hneu.net

Vnukova Nataliya N., Doctor of Science in Economics, Professor, Professor of Banking and Financial Services, **Shorokh Valeriia D.**, applicant for PhD, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, e-mail: vnn@hneu.net

ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ЗУНУ

Анотація. Дослідження присвячене визначенню проблем адміністрування ПДВ в Україні та обґрунтуванню напрямів їх усунення

Ключові слова: ПДВ, адміністрування ПДВ, електронне адміністрування ПДВ, контролюючі органи

PROBLEMS OF VAT ADMINISTERING IN UKRAINE AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Abstract. The study is devoted to identifying problems of VAT administering in Ukraine and substantiating the directions of their elimination

Key words: VAT, VAT administering, e-VAT administering, regulatory authorities

Найважливішим непрямим податком в Україні є ПДВ. Проте його вважають досить складним для розуміння, обчислення і сплати з боку платників та з точки зору контролю з боку податкових органів. ПДВ відноситься до тих податків, які мають значну кількість специфічних нюансів при його встановленні та забезпеченні справляння. Тому встановлення проблем адміністрування податку, пошук шляхів їх розв'язання, надасть можливість в подальшому підвищити ефективність справляння ПДВ в Україні.

Фахівці неоднозначно оцінюють роль ПДВ в економіці. Так, практики стверджують, що цей податок найповніше забезпечує бюджетні потреби та є нейтральним стосовно діяльності платників, тоді як теоретики критикують його за надлишкову фіскальність, незначний регулюючий вплив і обтяжливість для споживачів товарів й послуг.

Зазначимо, що будь-які податкові реформи, що проводяться в Україні так чи інакше пов'язані зі змінами у справлянні ПДВ, адже з точки зору адміністрування він є достатньо проблемним. Зокрема можна виділити наступне:

1. Складність і висока вартість адміністрування ПДВ. Нарахування та сплата, податковий контроль і розв'язання податкових спорів з ПДВ відносяться до процесів підвищеної трудомісткості для всіх учасників таких відносин. Високий рівень трансакційних витрат, пов'язаних з ПДВ, як для платників, так і для контролюючих органів, заснований на необхідності дотримання великого переліку складних нормативно-правових процедур з розрахунку та відшкодування ПДВ. Для цих цілей потрібні висококваліфіковані фахівці, що мають глибокі прикладні знання та вміють розбиратися в нюансах податкового законодавства. Оскільки на формування таких фахівців потрібно чимало часу, то зазначене призводить до цілком обґрунтованої претензії з їх боку на високу вартість наданих ними послуг [1, с.107].

2. Використання схем ухилення від сплати ПДВ. Наявність можливості одночасно користуватися пільгами зі сплати ПДВ і отримувати з бюджету його відшкодування дає змогу суб'єктам господарювання створювати та активно втілювати різні «тіньові» податкові схеми, зокрема: реалізовувати продукцію за цінами, нижчими від вартості придбання; проводити безтоварні операції, що організовуються шляхом «фіктивного» придбання реальним суб'єктом підприємницької діяльності продукції від ланцюжка «фіктивних» і «транзитних» підприємств; здійснювати псевдоекспортні операції; безпідставно застосовувати нульову ставку ПДВ при проведенні зовнішньоекономічних операцій; використовувати документи «фіктивних» підприємств з метою незаконного формування витрат та податкового кредиту при придбанні робіт, послуг (фіктивний субпідряд); втрачати первинні бухгалтерські документи тощо [2, с.280].

3. Недоліки електронного адміністрування. Існують проблеми, які пов'язані із організацією електронної взаємодії між платниками ПДВ і контролюючими органами. Так, платнику, який подав на реєстрацію податкову накладну, в той же день в електронний кабінет повинна прийти квитанція про

прийняття, зупинку або відмову в прийнятті. Втім, наявні випадки, коли квитанція про неприйняття податкової накладної з формальних причин, датована днем подання такої накладної, приходиться платнику із запізненням. В такому випадку платнику доводиться знову подавати на реєстрацію податкову накладну / розрахунок коригування. Додаткових неприємностей зазначено завдає платнику тоді, коли накладна була подана на реєстрацію в останній день терміну, і контролюючі органи застосовують до такого платника штрафи за несвоєчасну реєстрацію податкових накладних [3].

Через прогалини електронного адміністрування «ризикові» платники ПДВ мають можливість реєструвати свої податкові накладні застосовуючи податкові коригування. Так, спочатку подавши податкову накладну на велику суму, а потім відкоригувавши її в бік зменшення, недобросовісний платник забезпечує собі необхідний показник податкового навантаження, а також велику суму нарахованого ПДВ для порівняння за формулою, що в сумі дає можливість безперешкодно реєструвати податкові накладні на досить великі суми, навіть якщо вони мають ознаки нереальності, а сам платник – статус «ризикового» [3].

4. Бюрократичні перешкоди. Серед таких бар'єрів варто виокремити податкові перевірки, за результатами яких контролюючі органи складають податкові повідомлення-рішення щодо зменшення розміру бюджетного відшкодування ПДВ; зменшення від'ємного значення об'єкта оподаткування ПДВ; зменшення розміру податкового кредиту і т.п. з надуманих причин, зокрема проведення операцій з проблемними контрагентами. Метою таких дій посадових осіб контролюючих органів є перенесення суми бюджетного відшкодування ПДВ в розряд «оскаржуваної»/«непідтвердженої», що дає можливість відзвітувати про відсутність у держави заборгованості перед суб'єктами господарювання. Платники податків мають право оскаржувати такі повідомлення-рішення, однак після скасування податкових повідомлень-рішень в адміністративному порядку інспектори виходять на «переперевірку» і за раніше скасованими епізодами знову виносять таке рішення [4].

5. Ручне управління і несанкціоноване втручання в систему електронного адміністрування ПДВ. Існує можливість ручного управління алгоритмом розрахунку суми, яка повинна бути перерахована на ПДВ-рахунок, а також суми бюджетного відшкодування ПДВ. Наявна також проблема надуманої зупинки та відмови в реєстрації податкових накладних. Це здебільшого стосується контрагентів експортерів, проте має прямий вплив на подальше бюджетне відшкодування ПДВ.

Враховуючи зазначене, можна зробити висновок, що ПДВ є складним та в багатьох випадках проблемним податком. Однак, в сучасних українських умовах (з шаленими соціальними зобов'язаннями) державі необхідно шукати шляхи вирішення проблем адміністрування одного із найважливіших бюджетоформуючих податків. Серед пріоритетних напрямів покращення справляння ПДВ в Україні варто виокремити:

1. З метою поліпшення контролю за експортно-імпортними операціями учасників ЗЕД необхідно налагодити взаємодію Державної митної служби й Державної податкової служби та підвищувати ефективність їх роботи. Зазначене потребує створення дієвої системи податкового й митного контролю, засновану на сучасних методах оцінки ризиків ухилення від оподаткування; підвищення рівня відповідальності посадових осіб контролюючих органів при розширенні їх повноважень, зокрема прав щодо винесення рішення на підставі професійного судження про відповідність дій платників податків нормам чинного податкового законодавства; зниження рівня корупції у податкових і митних органах та продовження вдосконалення обліку та звітності платників податків.

2. З метою налагодження ефективної взаємодії контролюючих органів і платників податків потрібно забезпечити належне технічне функціонування й програмне обслуговування системи електронного адміністрування ПДВ. Зазначене вимагає виключення ручного управління та несанкціонованого втручання в систему електронного справляння ПДВ. Це може бути виконано завдяки запровадженню персональної дисциплінарної, адміністративної та фінансової відповідальності посадових осіб контролюючих органів. Крім того, Податковий кодекс України має передбачати матеріальну відповідальність осіб, які забезпечують технічне обслуговування та організують підтримку системи електронного адміністрування (наприклад, передбачити випадки за яких до винних посадових осіб можуть бути накладені санкції за умови, якщо платник податків не в змозі зареєструвати вчасно податкові накладні ПДВ у зв'язку з недоступністю системи або перебою в її функціонуванні).

3. З метою покращення інституціонального середовища адміністрування ПДВ необхідно провести систематизацію різних положень Податкового кодексу України в частині справляння ПДВ та усунути наявні внутрішні суперечності. Як показує міжнародний досвід, ПДВ для більшості платників

податків, які не здійснюють складних операцій, є одним із найпростіших в нарахуванні та перерахуванні до бюджету. У нашій державі має встановитися аналогічна ситуація. Зазначене вимагає зміни правил оформлення рахунків-фактур, уніфікації права на податкові відрахування в різних ситуаціях і звільнення від оподаткування, уточнення багатьох формулювань Податкового кодексу України, які можуть бути неоднозначно трактуватися та створити проблеми з адміністрування ПДВ як для платників податків, так і для контролюючих органів.

Таким чином, в умовах зумовленої глобалізацією відкритості кордонів та цифровізації економіки безальтернативним є вирішення проблем адміністрування ПДВ, спрямоване на його пристосування до викликів і загроз сучасного світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абашев А. О. Налог на добавленную стоимость: проблемы и пути реформирования. *Вестник Тихоокеанского государственного университета*. 2019. №2 (53). С. 105-112.

2. Терешко О. М., Мудь М. О. Проблеми та перспективи справляння ПДВ в Україні. *Інноваційна економіка*. 2013. №2 (40). С. 278-281.

3. Трохимец Б., Зверева Л. Система администрирования НДС: как недостатки работы СМКОР способствуют рисковому плательщикам и мешают добросовестным. URL: https://jurliga.ligazakon.net/news/198919_sistema-administrirovaniya-nds-kak-nedostatki-raboty-smkor-sposobstvuyut-riskovym-platelshchikam-i-meshayut-dobrosovestnym (дата звернення: 27.02.2021).

4. Трут Д. 4 головні проблеми відшкодування ПДВ в Україні. URL: <https://gmk.center/ua/opinion/4-golovni-problemi-vidshkoduvannya-pdv-v-ukraini/> (дата звернення: 27.02.2021).

Волощук Руслан Євгенійович, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Вінницького навчально-наукового інституту економіки ЗУНУ, Вінниця, email: ruslanvoloshchuk0109@gmail.com

Сокур Лілія Михайлівна, магістр кафедри фінансів, банківської справи та страхування Вінницького навчально-наукового інституту економіки ЗУНУ, Вінниця, email: sokur.lilia777@gmail.com

Voloshchuk Ruslan Ye. – PhD (Economics), senior lecturer of the Department of Finance. Banking and Insurance of Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics Western Ukrainian National University, Vinnytsia, e-mail: ruslanvoloshchuk0109@gmail.com

Sokur Liliia M. – master's student of the Department of Finance. Banking and Insurance of Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics Western Ukrainian National University, Vinnytsia, e-mail: sokur.lilia777@gmail.com

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА РЕГІОНІВ

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Анотація: У статті проаналізовано світовий та вітчизняний досвід розвитку регіонального туризму в сучасних умовах. Зроблено висновок щодо важливості галузі як складового елемента механізму функціонування національної економіки та необхідності нових підходів при формуванні регіональних ринків туристичних послуг для підвищення ефективності їх функціонування.

Ключові слова: регіоналізація; регіональний туризм; регіональна економіка; організаційно-економічний механізм.

TOURISM DEVELOPMENT IN THE ECONOMY OF UKRAINE AND REGIONS

Abstrac: The article analyzes the world and domestic experience in the development of regional tourism in modern conditions. The conclusion is made about the importance of the industry as a component of the mechanism of functioning of the national economy and the need for new approaches in the formation of regional markets for tourism services to improve their efficiency.

Keywords: regionalization; regional tourism; regional economy; organizational and economic mechanism.

Регіоналізація як невід’ємна складова сучасного глобалізованого світу набуває дедалі більшого значення і є предметом підвищеної уваги державних структур, науковців і суспільства у цілому. Серед складових цього явища особлива роль належить регіональному туризму, що враховує своєрідність окремих територій та наявність синергетичного ефекту у їх сполученні. При цьому у країнах світу накопичено значний досвід, який доцільно вивчити й адаптувати до українських реалій.

Розвиток туристичного комплексу як складової регіональної економіки України є важливим і доцільним. З розвитком туризму посилюються зв’язки між ним та рештою галузей регіону. Територія виступає ресурсною основою для ефективного функціонування і розвитку туристичної сфери. Водночас туризм, разом з іншими галузями, здатний забезпечити передумови для економічного підйому. Проте, згідно з існуючими вітчизняними підходами, туризм не розглядається як цілісна система, що призводить до нестійкості його розвитку. Актуальним є питання щодо надання відповідних повноважень органам місцевого самоврядування відносно розвитку сфери туризму. Це сприятиме оздоровленню регіональної економіки, соціальному захисту населення і покращенню ситуації в країні у цілому.

Україна може запропонувати значну кількість територій для відпочинку та оздоровлення: сприятливі кліматичні і природні умови; історичні та архітектурні пам’ятки; потужні рекреаційні ресурси; можливості для розвитку «зеленого», індустріального та інших видів туризму. У даних умовах необхідні нові підходи щодо формування організаційно-економічного механізму розвитку регіональних ринків туристичних послуг для підвищення ефективності їх у складній системі взаємозв’язків національної економіки [1].

Останнім часом розвиток туризму диференціюється у межах регіонів та місцевостей. Туризм є одним із важливих напрямів спеціалізації регіональної економіки. Виникають нові види послуг, такі як харчування, розміщення, транспорт, об’єкти відпочинку й розваг. Спостерігається розвиток інвестиційної діяльності, з’являються робочі місця, збільшуються надходження до місцевих бюджетів. На регіональному рівні для ефективного управління туристичною індустрією потрібне співробітництво між органами територіального самоврядування на всіх рівнях, регіональними туристичними організаціями, організаціями туристичної сфери та місцевим самоврядуванням, туристичними підприємствами.

Діяльність органів місцевого самоврядування є визначальною при створенні регіональних туристичних продуктів, що поєднують у собі надання послуг окремими суб’єктами туристичної пропозиції, а також нетуристичними організаціями у місці перебування. При цьому дослідження діяльності держави у даному напрямі показало, що не всі роботи виконуються на регіональному та

місцевому рівнях, а відбуваються одночасно як з урахуванням загальнодержавних завдань, так і місцевих дій [2].

Легітимність регіональної влади багато в чому визначається: фінансово-економічними повноваженнями; ресурсами; можливостями реалізації регіональних інтересів через стимулювання розвитку підприємництва. Ресурси регіонального управління – це багаторівнева система, елементи якої використовуються як засіб досягнення цілей відповідно з повноваженнями щодо розпорядження конкретними видами ресурсів [3; 128–131]. Наявність необхідних ресурсів для розвитку туризму повинна доповнюватися механізмом поєднання елементів системи, яка представляє собою сукупний туристичний потенціал, що дасть змогу використати можливості туристичної сфери.

Організаційно-економічний механізм реалізації туристичного потенціалу регіону може ефективно спрацювати тільки при взаємодії його основних елементів, а саме: суб'єктів, об'єктів, інструментів, методів та форм реалізації. При цьому: суб'єкти – населення регіону, підприємства, посередники, державні органи влади, громадські організації, жителі іноземних держав; об'єкт – туристичний потенціал (інвестиційна, історико-культурна, інфраструктурна, інтелектуальна та інформаційна складові); форми реалізації – кількісне зростання та якісні перетворення його компонент; інструменти – бізнес-угоди, правове забезпечення, контролінг, реклама, страхування, ліцензування; методи – прямі (безпосередньо впливають на функціонування) і непрямі, що регламентують поведінку суб'єктів туристичного ринку опосередковано через створення економічного середовища у зазначеному напрямі. Взаємодія всіх елементів організаційно-економічного механізму сприятиме досягненню результатів на основі формування відповідних напрямів регіональної політики та їх реалізації у сфері розвитку туризму [4].

Туризм як складова регіональної економіки є важливим елементом механізму її функціонування. Проте, згідно з діючими вітчизняними напрацюваннями, він не розглядається як цілісна важлива система, що призводить до нестабільності й нестійкості його розвитку. Необхідні нові підходи щодо розвитку регіональних ринків туристичних послуг для підвищення ефективності їх функціонування.

Організаційно-економічний механізм реалізації туристичного потенціалу регіону ефективно спрацює тільки у випадку взаємодії його основних елементів, а саме: суб'єктів, об'єктів, інструментів, методів та форм реалізації. Взаємозв'язок всіх елементів сприятиме реалізації результатів на основі формування відповідних напрямів регіональної політики та їх діяльності у сфері розвитку туризму. Одним із факторів регіональної туристичної політики є регіональні програми розвитку туризму. Процес їх розробки складається з процедур та методів конкретизації проблеми, оцінювання й визначення способів вирішення. Представницькі органи влади та державні адміністрації у межах своїх повноважень регулюють хід виконання конкретних заходів програм на місцях. Результати реалізації мають проявлятися у соціальному, економічному та екологічному спрямуваннях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Білоущенко О.В. Місце і роль туристичного комплексу в структурі регіональної економіки // Економіка та держава. –2014. –№ 9. – С.77–79.
2. Кудла Н. Є. Формування туристичної політики на регіональному та місцевому рівнях / Н. Є. Кудла // Регіональна економіка. –2012. – №3. – С. 43–48.
3. Нездоймінов С. Г. Інституційні чинники соціально-економічного зростання регіональної сфери туризму / С. Г. Нездоймінов, О. С. Пеклун// Інвестиції: практика та досвід. – 2013. –№ 16. – С. 127–131.
4. Самко О. О. Організаційно-економічний механізм реалізації туристичного потенціалу регіону / О. О. Самко // Інвестиції: практика та досвід.– №6. – С. 20–24.

Лариса Василівна Громоздова, кандидат економічних наук, професор кафедри регіоналістики і туризму, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, e-mail: gromozdovag@gmail.com

Larysa Hromozdova, Ph.D. (Economics), Associate Professor Department of Regional economic and Tourism, Kyiv National Economic University named after Vadym Getman, Kyiv, e-mail: gromozdovag@gmail.com

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Анотація. Зазначено, що централізоване бюджетне регулювання є об'єктивною і невід'ємною функцією держави. Встановлено, що чим вища нерівномірність (асиметрія) в регіонах, тим більшою стає і необхідність централізованого втручання у перерозподіл загальних доходів для вирівнювання можливостей виконання бюджетних зобов'язань усіма органами влади, що практично приводить до зрівнялівки, що і відбувається в реальній дійсності. Доведено, що важливою ознакою досконалості фінансового механізму державного регулювання суспільних відносин є спрямованість його на подолання надмірної нерівномірності (асиметрії) розвитку регіонів країни.

Ключові слова: фінансовий механізм; асиметрія фінансового забезпечення; державне регулювання; фінансові ресурси

FINANCIAL MECHANISM FOR DEVELOPMENT OF COUNTRY REGIONS

Abstract. It is noted that centralized budget regulation is an objective and integral function of the state. It is established that the higher the unevenness (asymmetry) in the regions, the greater the need for centralized intervention in the redistribution of total revenues to equalize the ability to meet budget commitments by all authorities, which practically leads to equalization, which is the case in reality. It is proved that an important sign of the perfection of the financial mechanism of state regulation of public relations is its focus on overcoming excessive unevenness (asymmetry) of development of the country's regions.

Keywords: financial mechanism; asymmetry of financial support; state regulation; financial resources

Сучасні реалії процесів глобалізації і регіоналізації світової економічної системи характеризуються тим, що уже не стільки окремі економічно розвинуті країни і не потужні корпорації та фінансово-промислові групи виступають визначальними суб'єктами ідеології економічної моделі світу, скільки сукупний капіталізм, уособлений олігархічними і міжнародними структурами (МВФ, ЄБРР тощо). Саме тотальна «фінансиалізація» економічних систем, які нині репрезентують світову економіку, утворюють загрози та руйнівну дію окремим секторам, та й цілим національним економікам багатьох країн, уповільнюючи темпи їх зростання, а у багатьох випадках – до перебування їх у перманентно нестабільному стані.

За таких умов «перспективи функціонування територіальних економічних систем (ТЕС) знаходяться у площині адаптації їхніх внутрішніх господарських процесів до умов функціонування капіталу різного рівня таким чином, щоб направити фінансові потоки на власні відтворювальні процеси, а не просто бути проміжною ланкою відтворення великого капіталу» [12].

Дійсно, оптимізація пропорції розподілу джерел формування доходів державного і місцевих бюджетів важлива і необхідна. Але цей засіб у сучасних умовах хронічної дефіцитності бюджетної системи країни забезпечити фінансову самодостатність регіонів неспроможний. Адже централізоване бюджетне регулювання є об'єктивною і невід'ємною функцією держави. А надмірність її прояву в реальній дійсності зумовлюється насамперед високою асиметрією розвитку регіонів і їх низькою продуктивною спроможністю. Також чим вища нерівномірність (асиметрія), тим більшою стає і необхідність централізованого втручання у перерозподіл загальних доходів для вирівнювання можливостей виконання бюджетних зобов'язань усіма органами влади, що практично приводить до зрівнялівки, що і відбувається в реальній дійсності.

Таким чином, сам по собі розподіл податкових доходів між державним та місцевими бюджетами не може автоматично збільшити загальний обсяг доходів хронічно дефіцитного бюджету, адже від перестановки доданків сума не змінюється.

На відміну від планово-директивної економіки в ринковій системі господарювання основною формою власності як основної спонукальної сили є приватна, а відтак на перший план висувається приватновласницький інтерес. Економічна система в умовах приватної власності розвивається під дією

рушійної сили підприємництва, критерієм оцінки якої є величина отриманого підприємцем прибутку. За цих умов загальносуспільний інтерес, що як і раніше залишається об'єктом державної компетенції, має реалізовуватись засобами державного фінансового механізму, адекватного законам ринкової економіки.

Відображаючи сутність розвитку соціально-економічних відносин суспільства, ринок функціонує у певних формах – моделях. Ці моделі формуються залежно від співвідношення визначальних складових елементів: ринкового механізму і державного регулювання; конкуренції та монополії; централізму й децентралізму в управлінні економікою; лібералізації та соціальної орієнтованості економіки. На цій основі виникли декілька типів моделей соціально-економічних систем: саморегульована; змішана (поєднує механізми ринкового саморегулювання з державним); та соціально-орієнтована. А сам перехід до ринкової соціально-економічної системи може здійснюватись різними шляхами, серед яких є: еволюційний, «шокової трансформації» і жорсткого регулювання [92, С. 151-155].

Чинним законодавством України цілком ринкової трансформації соціально-економічної системи було обрано розбудову моделі соціального ринкового господарства на засадах еволюційних перетворень. Вона включає поєднання приватних і державних форм власності, механізмів ринкового самоуправління і державного регулювання; активного підприємництва та соціальних гарантій держави для громадян на засадах патерналізму у сферах належного рівня життя, освіти, охорони здоров'я, культури тощо.

Друга передумова – високий рівень розвитку економіки відносно обраної моделі ринкової трансформації також не викликає сумніву: на час розпаду СРСР в Україні був найвищий рівень розвитку серед усіх радянських республік та найпотужніший потенціал можливостей. Це вселяло надію, що Україна успішно увійде у групу країн – представників вищої стадії цивілізаційного прогресу людства – постіндустріальної. Тим більше, що Україна внаслідок Будапештської угоди (під гарантії Великобританії, США і Росії) та вибору статусу позаблоковості звільнилась від тягаря оборонних витрат.

Однією із причин, що призвела до негативної ситуації в Україні, було недостатнє врахування і не ефективне протистояння проти транзитивних загроз. Вони мали бути попереджені і нейтралізовані досконалим фінансово-економічним механізмом державного регулювання як транзитивними процесами, так і становленням ринкових відносин.

Важливою ознакою досконалості фінансового механізму державного регулювання суспільних відносин є спрямованість його на подолання надмірної нерівномірності (асиметрії) розвитку регіонів країни. Зниження нерівномірності розвитку регіонів до певного помірною, допустимого рівня має для країни позитивне значення. По-перше, це узгоджується з передумовою теорії суспільного сектору про однорідність суспільства як цілісної системи, що оправдує принцип забезпечення податкоплатникам рівної кількості відносно однакових суспільних благ за рахунок бюджету незалежно від місця їх фактичного проживання. По-друге, це сприяє зміцненню не тільки економічної, а й політичної стабільності країни, гасячи ворожнечу регіональних та республіканських радикальних угруповань у їх переконаннях, що одні регіони живуть за рахунок інших.

Досягнення цієї мети (подолання асиметрії нерівності розвитку регіонів) вирішується шляхом органічного поєднання в системі фінансового механізму державного регулювання суспільного розвитку двох визначальних компонентів прояву ринку – економічного простору і механізму функціонування. Ці компоненти ринку взаємопов'язані і міняють характеристику поняття «ринок» в процесі його еволюції, що відслідковується в дослідженнях класичної і неокласичної наукових шкіл.

Важливе значення для централізованого впливу держави на зміцнення продуктивної спроможності регіонів має система державних проектів, які фінансуються за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку і закладаються у бюджет. Проте сам механізм освоєння фінансових ресурсів державного фонду регіонального розвитку є недосконалим.

В Україні регіони територіально співпадають з адміністративними областями. Це сформувалось історично, коли в минулому теперішні адміністративні області становили собою сукупності локальних ринків їхніх територій. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин існуючі кордони ринкових зон країни з адміністративними не співпадають. Регіони-області на відміну від фірм, корпорацій, національних держав, які є закритими системами, є системами відкритими: вони здійснюють як міжрегіональні відносини в рамках країни, так і міжнародні.

Фінансово-орієнтований розвиток регіональних територіально-економічних систем

здійснюється під управлінським впливом своєрідного симбіозу ринкових сил та цілеспрямованої стратегії держави. Ринкові сили у цьому процесі виступають первинними: їхнім мотивом є максимізація прибутків, тож порушення оптимальних схем розміщення продуктивних сил не в їх інтересах, бо призводить до додаткових видатків і зменшення прибутків. Але головними чинниками регіонального розвитку виступають бюджет і податки, як безспірні атрибути державного управління, оскільки існує пряма залежність між зростанням ділової активності суб'єктів господарювання, доходами, обсягом зібраних податків та фінансовою спроможністю місцевих бюджетів, регламентованих державою.

Таким чином, регіон, як об'єкт управління є економічним простором, де функціонують самостійні суб'єкти господарювання різних форм власності (державної, приватної, суспільної, комунальної), а відтак і відповідного адміністративного управління.

Взаємодія суб'єктів господарювання регіону не може обмежуватись лише їхніми вузькими власними інтересами, оскільки успішність їх діяльності значною мірою залежить від реалізації спільних інтересів (тобто більш вищого ступеню) – регіональних та загальнодержавних як суспільно-громадських. Тому їх досягнення потребує загального управління координації, і регулювання всією сукупністю регіональних відносин, що здійснюється конституційними органами відповідного рівня – представницькими та виконавчими. Змістовно зазначена сукупність різноманітних відносин (ендогенних та екзогенних за своєю природою) відображає функціональну цілісність діяльності економічних систем регіонального простору.

Відображені у грошовому виразі взаємовідносини суб'єктів господарської діяльності як оператори фінансового потенціалу у взаємозв'язку із фінансовими інститутами утворюють певну ємність фінансового потенціалу регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бистряков І. К. Фінансовий простір держави: відтворення територіальних економічних систем. Регіональна економіка. 2012, №4. С. 82-89.
2. Давиденко Н.М., Буряк А.В. Розвиток фінансового потенціалу регіонів України в умовах децентралізації. К.: ФОП Ямчинський О.В., 2019. 224 с.
3. Економічна теорія: Навч. посібник. за ред. В. О. Білика і П. Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та допов. К.: ННЦ ІАЕ. 2004. 560 С.

Давиденко Надія Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, e-mail: davidenk@ukr.net

Davydenko Nadiia M. – doctor of economics, Professor, Head of the Department of Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: davidenk@ukr.net

ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Національний університет “Львівська політехніка”

Анотація. У статті досліджено причини виникнення й наслідки від діяльності тіньових економічних відносин та її вплив на соціально-економічний розвиток України. Запропоновано шляхи скорочення тіньової економіки і мінімізації її наслідків.

Ключові слова: тіньова економіка; податки; мінімальна заробітна плата; безготівкові розрахунки; корупція.

THE INFLUENCE OF THE SHADOW ECONOMY ON THE SOCIAL AND ECONOMICAL DEVELOPMENT OF UKRAINE

Abstract. The article presents a study of the causes and consequences of the shadow economic relations and its impact on the social and economic development of Ukraine. Some ways to reduce the shadow economy and minimize its consequences are proposed.

Keywords: shadow economics; taxes; minimum wage; non-cash payments; corruption.

Тіньова економіка України в поєднанні із корупцією, економічним застоєм та інфляцією є основними факторами, що гальмують процеси державотворення й економічного росту країни. Нині під «тіньовою економікою» розуміють усю сукупність економічної діяльності, що не враховує офіційна статистика і не включають у валовий національний продукт країни. Вона, на думку О. Турчинова, виникає разом із появою перших держав і її історична доля нерозривно пов'язана з існуванням державної форми організації суспільного життя [1]. Безсумнівно, що тіньова економіка наявна в кожній країні незалежно від її фінансового стану, проте її значення дещо різняться із вітчизняною. Наприклад, в економічно розвинутих країнах світу обсяги тіньового сектору утримуються на рівні, що не має суттєвого впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві (5-12% ВВП). За оцінками відомого австрійського експерта з тіньової економіки Ф. Шнайдера (Schneider), обсяги тіньового сектору економіки України становлять 45%, що є критично високим показником. Наведені оцінки дозволяють зробити висновок: через високий рівень тінізації економіки український бюджет недоотримує мільярди гривень, які так потрібні в даному економічному становищі [2].

Цілком очевидно що повністю викоренити тіньову економіку неможливо, проте можна її мінімізувати. Останні дослідження цієї проблеми були здійснені компанією Ernst & Young у 2018 році за підтримки Mastercard у рамках укладеного Меморандуму про співробітництво з Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Національним банком України та Державною службою статистики України. Ernst & Young провела подібні дослідження у 33 країнах світу, серед яких Чеська Республіка, Польща, Словенія, Словаччина, Хорватія, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Сербія та інші країни. Історично рівень тіньової економіки серед зазначених країн коливався від 10,1% до 26,9% від обсягу ВВП [3].

За результатами дослідження української економіки, 846 млрд гривень або 23,8% від офіційного ВВП за 2018 рік, перебуває в тіні, з них:

-19,7% ВВП (702 млрд грн) становить готівкова тіньова економіка,

- 4,1% ВВП (144 млрд грн) - домашнє виробництво товарів для власного кінцевого використання, тобто - негрошова тіньова економіка.

Натомість для фахівців така цифра зовсім не страшна. Бо, виявляється, рівень “тінізації” у 20-25% притаманний багатьом країнам, на які нам так хочеться рівнятися: Польщі, Латвії, Естонії, Угорщині. І те, що Україна за цим показником із ними сусідить, має заспокоювати. Проте деякі вітчизняні експерти оцінюють рівень “тінізації” української економіки у 40-45% та більше — порівнюючи ледь не із половиною офіційного ВВП.

Варто зазначити, що тіньову економіку в Україні спричиняють: низький рівень добробуту

населення, порівняно велике податкове навантаження та корупція на державних посадах. На 1 долар погодинної зарплати середньостатистичний український працівник виробляє приблизно в 3 рази більший ВВП, ніж аналогічний американський. Це говорить про експлуатацію найманої праці. За мізерну зарплату наш працівник змушений купувати товари і послуги за світовими цінами [4]. Тому уряду слід створити умови для громадян працювати чесно. Цього можна досягти шляхом підвищення мінімальної заробітної плати та зменшення ставки оподаткування доходів платників. Це спричинить ріст купівельної спроможності населення і, як наслідок, ріст ВВП на тлі незмінного обсягу податкових надходжень до державного бюджету. Також зменшення податкового навантаження простимулює малий та середній бізнес оформляти трудовий договір з працівником щоб не ризикувати отримати штраф. Слід мати на увазі те, що радикальне здійснення цих заходів може породити ріст безробіття та інфляцію, тому це потрібно робити виправдано з економічної точки зору.

До раніше зазначеного слід додати стимулювання розвитку безготівкових розрахунків як серед продавців, так і споживачів та встановлення торговельних POS-терміналів представниками малого й середнього бізнесу. Компанія Ernst&Young стверджує: “Чим більше в країні користуються готівкою, тим вищі ризики “тінізації платежів”. Тому ці дії зумовлять зниження тінювого обороту в фінансовому секторі і допоможуть здійснювати облік коштів через банківські установи. Від прозорого ведення підприємницької діяльності зросте база оподаткування, тобто збільшаться надходження до державного бюджету [3].

Великою проблемою на шляху розвитку нашої країни є корупція. Голова правління ГО “Центр політико-правових досліджень” Михайло Лев стверджує: “Ми можемо не винаходити нову складну економіку, а “підняти” те, що зараз розкрадається - мільярди гривень внутрішнього ресурсу”. Під час дослідження його організація виявила, що тільки від контрабанди і порушення митних правил український бюджет втрачає 110 мільярдів гривень щорічно, від офшорних схем - 65 мільярдів, ухилення від сплати податків у фінансовому секторі – 35 мільярдів, через тінювий ринок оренди землі - 40 мільярдів, схеми з мінімізації сплати ПДВ (конвертцентри) - 20 мільярдів, контрафакт - 10 мільярдів гривень. Якщо тільки ці схеми вивести з “тіні” і наповнити відповідними коштами бюджет - це вже 280 мільярдів. Тому боротьба з корупцією є невід’ємною складовою економічного росту країни.

Отже, для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України необхідно усунути вищезазначені проблеми шляхом зменшення ставок оподаткування, підвищення мінімальної заробітної плати та популяризації безготівкових розрахунків. Варто встановити такий розмір податків, які не перешкоджатимуть розвитку підприємств і забезпечать достатню кількість надходжень у державний бюджет; прийняти мінімальну заробітну плату на такому рівні, який підвищить рівень добробуту населення і одночасно не спричинить інфляцію; поширити безготівкові розрахунки і закріпити законодавством встановлення торговельних POS-терміналів для власників малого й середнього бізнесу; здійснити жорстку боротьбу з корупцією і збільшити покарання за її здійснення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бакланова О. Г., Брагарник О.О., Даниліна С.О. Макроекономіка : навч. посіб. Одеса, 2016. 267с.
2. Schneider F. & Williams C. C. The Shadow Economy. - The Institute of Economic Affairs. – 2013.
3. Дослідження тінювої економіки в Україні – 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=b2fe7b9f-4e8a-487f-b3f7-ecd29c1c79c6&title>
4. Предборський В.А. Тінізаційний аспект процесів початкового нагромадження капіталу в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №6(73).

Демчук Максим Іванович, студент III курсу Національного університету «Львівська політехніка», Львів, e-mail: maksym.demchuk.ek.2018@lpnu.ua

Лесик Лілія Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: liliia.i.lesyk@lpnu.ua

Demchuk Maksym I., 3rd-year student of Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: maksym.demchuk.ek.2018@lpnu.ua

Lesyk Lilia I., PhD in Economics, Associate Professor, Department of Business Economics and Investment, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: liliia.i.lesyk@lpnu.ua

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. Метою дослідження є по-перше, запропонувати фактори впливу на формування стратегії управління фінансами об'єднаних територіальних громад, по-друге, окреслити позитивні наслідки від побудованої ефективної стратегії управління фінансами ОТГ, по-третє, визначити принципи побудови стратегії управління фінансами ОТГ, по-четверте, запропонувати план дій з удосконалення стратегії управління фінансами ОТГ.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади; фінанси; стратегія; управління фінансами ОТГ.

FORMATION OF A FINANCIAL MANAGEMENT STRATEGY UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Abstract. The purpose of the study is, firstly, to suggest factors influencing the formation of financial management strategy of the united territorial communities, secondly, to outline the positive consequences of an effective UTC financial management strategy, thirdly, to determine the principles of UTC financial management strategy. fourth, propose an action plan to improve UTC 's financial management strategy.

Key words: united territorial communities, finance, strategy, management of UTC finances.

Питання, які пов'язані з окресленням принципів побудови стратегії управління фінансами ОТГ, розробкою плану дій з удосконалення стратегії управління фінансами ОТГ, визначенням факторів впливу на формування стратегії управління фінансами об'єднаних територіальних громад і пошуком позитивних наслідків від реалізації стратегії управління фінансами ОТГ, є актуальними.

Встановлено, що побудова ефективної стратегії управління фінансами ОТГ є головним інструментом реалізації основних напрямів державної, регіональної та місцевої політики фінансового і соціально-економічного розвитку. У цьому контексті, встановлено фактори впливу на формування стратегії управління фінансами об'єднаних територіальних громад (ОТГ) як бізнес-моделі розвитку національної економіки України.

У цьому контексті виділено основні напрями фінансової стратегії ОТГ:

- аналіз і оцінка фінансово-економічного стану ОТГ;
- розробка облікової і податкової політики ОТГ;
- розроблення кредитної і страхової політики ОТГ;
- управління доходами і витратами ОТГ;
- управління збутом продукції і прибутком;
- вибір інвестиційної політики; оцінка досягнень ОТГ та інше.

Однак вибір тієї чи іншої стратегії не гарантує отримання прогнозованого ефекту (доходу) через вплив зовнішніх факторів, зокрема стану фінансового ринку, податкової, митної, бюджетної та грошово-кредитної політики держави.

Отже, стратегія управління фінансами ОТГ реалізовуватиметься шляхом:

- ✓ створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи, що передбачає раціоналізацію та оптимізацію виконання функціональних процесів та технологічних процедур, налагодження взаємодії інформаційних систем суб'єктів сектору державного управління, проведення методологічних та інших робіт, спрямованих на ефективне використання інформаційних ресурсів;
- ✓ удосконалення системи навчання, підвищення фахового і кваліфікаційного рівня спеціалістів у сфері місцевих фінансів та інформаційних технологій;
- ✓ підвищення рівня нормативно-правового та методологічного забезпечення процесів, пов'язаних із змінами у системі управління фінансами ОТГ.

Стратегія управління фінансами ОТГ дозволить менеджерам і громадянам активно планувати майбутнє, а не просто реагувати на події, які вже наступили. Застосування стратегії управління

фінансами ОТГ на місцевому рівні допомагатиме керівникам держсектора бачити перспективу і управляти нею в суспільних інтересах. Це підвищує імідж влади в очах тих, кому вона служить – виборців і платників податків. Саме тому багато американських міст і округів вже успішно запроваджують в життя стратегії управління фінансами. Інші знаходяться в процесі розробки довгострокових планових програм.

Встановлено, що реформування місцевих органів самоврядування дає нові можливості для перспективного ефективного розвитку сільських, селищних та міських територій у регіонах України. Сьогодні кількість об'єднаних територіальних громад постійно зростає, що є свідченням ефективного впровадження концепції децентралізації на шляху до євроінтеграції. Водночас позитивним аспектом є той факт, що рівень доходів бюджетів територіальних громад та об'єднаних територіальних громад тепер може реально збільшитися майже вдвічі. Це дає можливість проводити ефективну стратегію управління фінансами ОТГ

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Актуальні проблеми становлення та розвитку місцевого самоврядування в Україні: Кол. Монографія / В. О. Антоненко, М. О. Баймуратов, О. В. Батанов та ін.; За ред.: В. В. Кравченка, М. О. Баймуратова, О. В. Батанова. – Київ, Атака, 2007, 864 с.

2. Бондарчук М.К. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ДОХОДІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД / Бондарчук М.К., Джурик Х.Б. // Науково-теоретичний журнал Хмельницького національного університету, №3 – Хмельницький, 2019. – С.48 – 54. (РІНЦ, Index Copernicus).

3. Бондарчук М.К. Моделювання доходної частини бюджету об'єднаних територіальних громад/ Бондарчук М.К., Джурик Х.Б.. // Науково-теоретичний журнал Хмельницького національного університету – Хмельницький. – 2019. – № 4, Том 2 (272). - С. 11-16. ISSN 2307-5740 DOI: 10.31891/2307-5740/

4. Джурик Х.Б. Стратегічні напрями управління фінансами об'єднаних територіальних громад як бізнес-моделі розвитку національної економіки України /Бізнес-моделі розвитку національної економіки та підприємницьких структур: сучасні реалії та перспективи: монографія з міжнародною участю / за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. – Дніпро: Журфонд, 2018, 408 с.

5. Куценко Т.Ф. Об'єднані територіальні громади в Україні: короткий аналітичний огляд [Електронний ресурс] / Т. Ф. Куценко, Є. Ю. Дударенко, “Економіка та держава”, 2017, № 3, с. 64-70.

6. Лебеда, Г. Б. Методичні підходи до побудови комплексу моделей прогнозування доходів бюджету, “Агросвіт”, 2012, 23, с. 19–23.

7. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 5 лютого 2015 р. № 157-VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

8. Про співробітництво територіальних громад : Закон України від 17 червня 2014 р. № 1508-VII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.

9. Про сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні / Указ Президента України від 26 лютого 2016 року № 68/2016/. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/682016-19805>.

10. Про засади державної регіональної політики : закон України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Київ : Парлам.вид-во, 2012, 189 с.

11. Сошка Н. В. Економіко-математичне моделювання доходів місцевих бюджетів України, “Інвестиції: практика і досвід, 2012, 1, с. 54–57.

12. Ткачук А. Ф. Про бюджет і не тільки. Спеціально для об'єднаних територіальних громад – К. : ІКЦ «Легальний статус», 2016, 76 с.

Христина Богданівна Джурик, аспірантка кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, e-mail: dxbl80987@gmail.com

Kh. Dzhuryk, postgraduate student of the Department of Finance, National University «Lviv Polytechnics», Lviv, Ukraine, e-mail: dxbl80987@gmail.com

ВИКОРИСТАННЯ ФАНДРЕЙЗИНГУ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОТГ

Національний лісотехнічний університет України

Анотація. Розглядається фандрайзинг як інструмент розвитку ОТГ та важливої частини стратегії розвитку ОТГ. Аналізуються завдання, особливості здійснення фандрайзингу в рамках єдиної стратегії еко-соціо-екологічного розвитку ОТГ.

Ключові слова: фандрайзинг, ОТГ, стратегія розвитку.

USING FUNDRAISING TO PROMOTE OTG DEVELOPMENT

Abstract: In article fundraising is considered as a tool for UTC development and an important part of UTC development strategy. Tasks, features of fundraising implementation within the framework of the unified strategy of eco-socio-economic development of UTC are analyzed.

Keywords: fundraising, UTC, unified strategy.

Організаційно-правові засади співробітництва ОТГ, його принципи, форми, механізми стимулювання, фінансування та контроль визначає ЗУ «Про співробітництво територіальних громад». Аналізуючи нормативну базу, яка стосується фінансування розвитку ОТГ, а саме щодо реалізації повноважень їх органів управління для прийняття оптимальних рішень з питань соціальної, екологічної й економічної (підприємницької) діяльності та залучення альтернативних фінансових джерел, підкреслюємо її орієнтованість лише на розподіл та використання коштів бюджетного фінансування в умовах децентралізації. Стратегічним орієнтиром розвитку економіки громади найчастіше стає орієнтир на пріоритетну галузь та наявні ресурси щодо створення робочих місць. Вважається, що лише за цих умов вона може бути еколого-соціально-окупною та зрозумілою кожному. Проте, досвід інших країн засвідчує позитивну тенденцію застосування різних «креативних» ініціатив для залучення інших джерел фінансування наявних (або створення нових) видів діяльності соціально-культурної сфери ОТГ та заходів щодо збереження довкілля.

Вищесказане обґрунтовує необхідність використання стратегічного підходу під час застосування фандрайзингової діяльності органами місцевого самоврядування на тривалу перспективу у новій концепції забезпечення оптимізації управління ОТГ.

Стратегія розвитку ОТГ – це довготривалий економічний документ на 5–10 років, який має передбачати план розвитку громади в усіх сферах діяльності, який дає змогу координувати дії, обирати напрями роботи, проводити моніторинг діяльності незалежно від зміни депутатського корпусу чи керівника ОТГ.

При її розробці потрібно врахувати:

- власні сильні й слабкі сторони ОТГ,
- конкурентні переваги,
- потреби громади, бажання та думку населення,
- джерела фінансування та стратегію діяльності щодо фандрайзингу.

Фандрайзинг – інструмент розвитку територіальних громад в умовах децентралізації щодо додаткового залучення коштів на розвиток ОТГ [1], який має на увазі також залучення ресурсів для комерційних проєктів, запрошення фінансових спонсорів для спільної участі в соціально важливих місцевих проєктах.

О. В. Чернявська до завдань фандрайзингу відносить [2]:

- залучення ресурсів для реалізації цільових культурних, наукових, освітніх, творчих, гуманітарних, соціально важливих програм та проєктів;
- аналіз ефективності діяльності організації;

- визначення нових ідей для майбутніх програм та проєктів;
- підтримку цільових груп і допомогу в самореалізації молоді та соціально-активних громадян;
- підвищення іміджу організації-донора та зміцнення довіри громадськості до неї;
- інформування громадськості щодо проблем, які вирішує організація та свого роду реклама її діяльності.

Планування фандрайзингу у рамках розробки стратегії розвитку ОТГ дозволить:

- покращити організацію здійснення фандрайзингу та сформувати його культуру;
- виокремити найбільш актуальні проблеми та зосередити увагу еко-соціо-економічних;
- примножити обсяги залучених коштів для вирішення еко-соціо-економічних проблем ОТГ;
- виявити недоліки, переваги і обґрунтувати майбутні напрями фандрайзингу;
- підвищити ефективність використання ресурсів, що виділяються на фандрайзинг та покращити конструктивність спільної фандрайзингової діяльності всіх учасників;
- підвищити ефективність контролю усіх заходів фандрайзингу [4, с. 60]

Конкретні завдання фандрайзингу, на нашу думку, слід формувати у рамках згрупованих на рис. 1 об'єктів системи управління ОТГ із визначенням методів надійності системи управління ОТГ за основними еко-соціо-економічними аспектами діяльності [3, с.228].

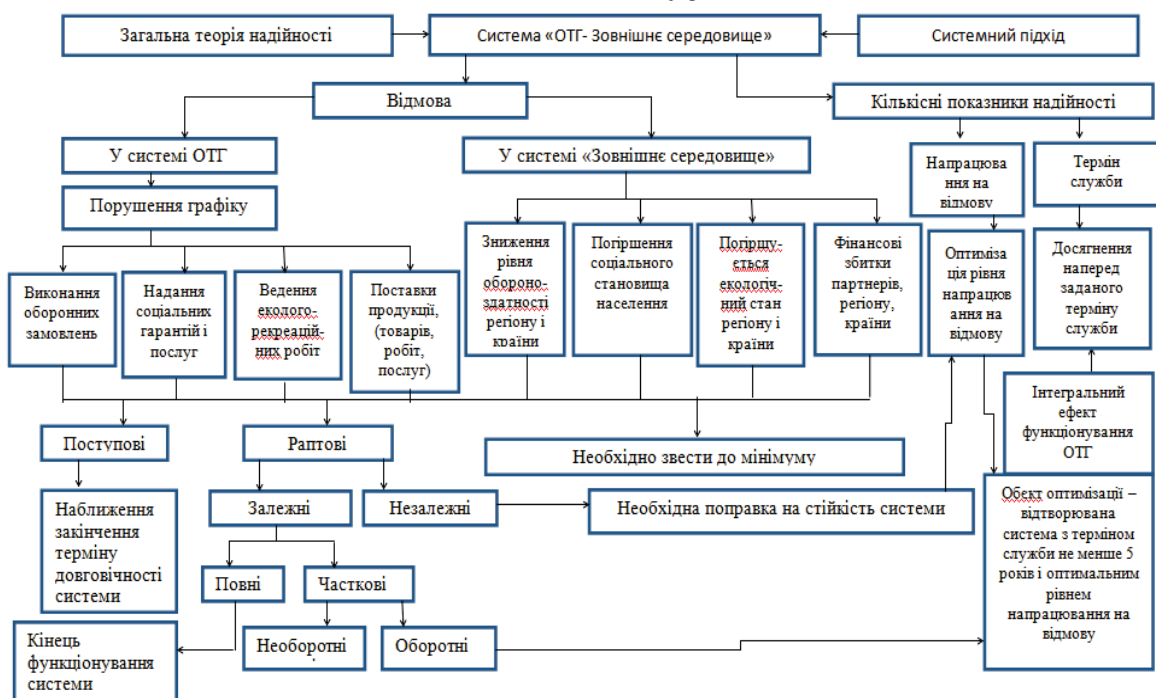


Рис.1. Об'єкти оптимізації структури управління ОТГ та їх визначення [3, .227]

Муніципальний фандрайзинг реалізується через спільні програми, учасниками яких є представницький орган територіальної громади, представники бізнесу та пересічні громадяни.

При цьому, до основних принципів фандрайзингу для ОТГ слід віднести: поєднання стратегії та тактики; робота не лише на конкретний проєкт, а й на перспективу; взаємовигідність; збалансованість; відповідність планів та можливостей; еко-соціо-економічна доцільність для конкретного ОТГ; комплексність, співпраця з партнерами, некомерційність; відповідність етапів фандрайзингу та їх змісту; етапність в ідентифікації від визначення потреби, задоволення клопотання і до отримання результату [1; 2; 4].

Прикладами методів додаткового залучення коштів через застосування фандрайзингу, які себе зарекомендували у світовій практиці, є: робота картки «Community Card», створення молодіжних банків, проведення соціального маркетингу серед молоді тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Снігульська В. Що таке соціальний фандрайзинг, або як продати громаді участь у добрих справах / В. Снігульська // Соціальний педагог. – 2009. – № 8. – С. 100 – 107.

2. Чернявська О. В. Фандрайзинг : навч. посіб. / О. В. Чернявська, А. М. Соколова. – 2-е вид., з доопрац. та допов. – Київ : Алерта, 2015. – 272 с.
3. Клим Н.М., Плекан М.В. Концепція облікового забезпечення оптимізації управління об'єднаними територіальними громадами України/Н.М.Клим, М.В.Плекан – Економічний простір: Збірник наукових праць. - №154. – Дніпро: ПДБА, 2020. – 224-231
4. Секерин В. Д. Перспективы использования фандрайзинга для финансирования региональных и муниципальных программ развития / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – № 4. – С. 56 – 61

Дідович Іван Іванович, кандидат економічних наук, доцент, Національний лісотехнічний університет України, Львів, email: idadovych@gmail.com

Кисіль Богдан Миколайович, магістр, Національний лісотехнічний університет України, Львів, email: kysil.bohdan@nltu.lviv.ua

Didovych Ivan Ivanovych, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, National Forestry University of Ukraine, Lviv, email: idadovych@gmail.com

Kysil Bohdan Mykolayovych, Master, National Forestry University of Ukraine, Lviv, email: kysil.bohdan@nltu.lviv.ua

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНОГО ЗАКАЗА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

Аннотация. В статье исследованы особенности государственного финансирования некоммерческих организаций, специфика проведения конкурсов на предоставление государственного социального заказа, условия его предоставления и результативность.

Ключевые слова: некоммерческие организации; финансовые ресурсы некоммерческих организаций; государственный социальный заказ.

THE ROLE OF THE STATE SOCIAL ORDER IN ENSURING THE FINANCIAL STABILITY OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Abstract: The article examines the features of state financing of non-profit organizations, the specifics of conducting competitions for the provision of state social orders, the conditions for its provision and effectiveness.

Keywords: non-profit organizations; financial resources of non-profit organizations; state social order.

Обострение социальных проблем и ограниченные возможности их решения на основе ресурсов, располагаемых государством, способствовали необходимости поиска новых источников и структур социального взаимодействия, что укрепляет позиции социально-ориентированных представлены некоммерческих организаций. В Беларуси весьма умеренно растет их численность. Так, с 2016 по 2020 годы их доля в общей численности организаций увеличилась в процентном отношении с 17,9% до 19,0% [1, С. 198]. Одной из проблем, сдерживающих их развитие, является недостаточная финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость некоммерческих организаций определяется:

- величиной уставного, целевого капитала, формирующегося от поступлений учредителей участников, членов: имущественных вступительных, членских взносов. Собственные и заемные из внешних негосударственных источников составляют чуть менее половины располагаемых ресурсов;

- средствами, предоставляемыми волонтерскими пожертвованиями или спонсорской помощью, которые, как правило имеют нерегулярный характер. В Беларуси эта проблема обостряется тем, что действующее законодательство избирательно подходит к преференциям как благотворителей, так и получателей. В нем определены только определенный ряд организаций и видов деятельности, в развитии которых государство видит общественную пользу: бюджетные и религиозные организации, организации сферы культуры и информации, физической культуры и спорта, то есть преимущественно тем субъектам, которые патронирует государство. Эта величина составляет не более 10% от валовой прибыли обозначенным в Налоговом кодексе. Кроме того, в подавляющем большинстве случаев безвозмездная помощь осуществляется за счет прибыли, оставшейся после налогообложения [2]. Следует отметить, что диапазон налоговых льгот в зарубежных странах весьма широк – от 2% в Италии до 75% в Канаде [3];

- доходами от их собственной предпринимательской деятельности и резервами льготного налогообложения;

- наконец, государственного финансирования, возмещения стоимости оказываемых услуг, субсидий, ваучеров.

Именно государственное финансирование, связанное с предоставлением и оплатой государственного социального заказа, имеет в мировом сообществе преимущественное значение в силу возлагаемых на государство социальных функций и устойчивости гарантий поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций. Фактические данные свидетельствуют о широких масштабах использования государственного финансирования ресурсной базы третьего

сектора – в среднем 50% в сферах образования, здравоохранения, науки. В отдельных странах эта доля еще более существенна.

Основной целью государственного социального заказа является расширение вариантов реализации социальных проектов за счет включения в этот процесс некоммерческих организаций и предоставления для этого бюджетных средств. Государственный социальный заказ:

- позволяет оперативно решать наиболее острые социальные проблемы, способствует расширению инновационных технологий в сфере социального обслуживания и привлечению дополнительных материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

- ведет к изменению роли государства: из финансирующего и обслуживающего субъекта оно превращается в распорядителя средств, определяющего приоритетные нужды населения, выбирающего наиболее эффективного поставщика услуг и контролирующего качество обслуживания целевых групп;

- он осуществляется на договорных началах, путем заключения социальных контрактов, и предполагает покупку или субсидирование услуг, или проектов, в которых государство или муниципальные органы становятся заказчиками в пользу третьих лиц, являющихся потребителями социальных услуг.

В Беларуси также реализуется механизм интродукции этого инструмента поддержки субъектов третьего сектора. Не смотря на то, что пока нет еще нормативного акта, регулирующего вопросы предоставления государственного финансирования и поддержки конкретно некоммерческим организациям, отдельные законы, например, «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений в Республике Беларусь», «О социальном обслуживании», и правительственные постановления, например «О некоторых вопросах государственного социального заказа», «Положение об условиях и порядке предоставления негосударственным некоммерческим организациям субсидий на оказание социальных услуг и реализацию социальных проектов» формируют, хотя и не в полном объеме, институциональную базу финансовой поддержки этих субъектов хозяйствования.

В Проекте Закона Республики Беларусь «О некоммерческих организациях» отмечается, что предметом государственного социального заказа является разработка и реализация социально-значимых проектов непосредственно некоммерческой организацией, или включение на конкурсной основе в процесс реализации республиканских или местных социальных проектов. Последние финансируются «за счет средств республиканского и местных бюджетов в форме бюджетных ассигнований и государственных внебюджетных фондов» [4]. Государственный социальный заказ может предоставляться на оказание социальных услуг и на реализацию социальных проектов, при этом порядок и условия формирования и размещения государственного социального заказа на услуги и проекты одинаков.

В Беларуси договоры между государством и некоммерческими организациями по возмещению стоимости оказываемых услуг последними на основе социального заказа могут заключаться и финансироваться для тех видов услуг, которые не оказываются субъектами государственного социального обслуживания или предоставляются в ограниченном объеме на срок до пяти лет.

Объем субсидий, выделяемых государственными и местными органами под выполнение государственного социального заказа регулируемые, обозначенными выше, законодательными актами предполагают:

- возмещение расходов на заработную плату и прочие начисления на заработную плату исполнителям социального государственного заказа, причем в соответствии с условиями оплаты труда бюджетных организаций;

- частичное возмещение издержек реализации социального проекта – до 50% таких расходов при условии, что у некоммерческой организации есть, и собственные ресурсы на реализацию проекта, а также предоставлены плановые расчеты потребности в субсидиях, квартальная и годовая бухгалтерскую отчетность [5].

Размещение заказа осуществляется на конкурсной основе, при этом органы власти проводят мониторинг исполнения этого заказа. В Беларуси этот механизм закреплён в «Положении о порядке проведения конкурса на выполнение государственного социального заказа», где стратифицирован порядок предоставления субсидий некоммерческим организациям по оказанию социальных услуг и проектов на конкурсной основе. В таком конкурсе участвуют негосударственные некоммерческие организации, зарегистрированные на территории страны, размещающие заявки с конкурсными

предложениями на официальном сайте государственного заказчика, при этом имеет значение отсутствие задолженности перед бюджетом, соответствующие лицензии и сертификаты, отчеты по результатам проверок. Кроме того, при оценке проектов учитываются следующие критерии: наличие материально-технической базы и опыт работы в социальной сфере; предполагаемые объемы, формы, ожидаемые результаты и место оказываемых социальных услуг или проектов; наличие собственных и привлеченных финансовых ресурсов; перспективные направления развития проекта и другие.

Представители конкурсных комиссий, оценивают рейтинг конкурсных предложений и соответственно принимают решение о размещении государственного социального заказа. Например, в 2019 году в конкурсе среди негосударственных некоммерческих организаций стала победителем могилевская Христианская благотворительная общественная организация «Табея», оказывающая поддержку наименее обеспеченным слоям населения, сиротам, инвалидам, многодетным семьям и одиноким матерям, наркозависимым и ранее осужденным. В 2020 году на предоставление субсидий при реализации государственного социального заказа некоммерческими негосударственными организациями, одержала победу Гомельская городская организация общественного объединения «Белорусская ассоциация помощи детям-инвалидам и молодым инвалидам».

Финансирование прекращается при нецелевом использовании субсидий, отсутствии отчетности, наличии обоснованных претензий получателей социальных услуг на невыполнение договора с заказчиком; нарушение исполнителем нормативных правовых актов по вопросам социального обслуживания. В этом случае все средства возвращаются в доход государственного или местных бюджетов.

Учитывая, что не всегда предоставленные государством средства используются по назначению, или не дают должного эффекта, показательное использование опыта зарубежных стран в механизме, предусматривающем субсидирование непосредственно получателей услуг в виде ваучеров и возмещения стоимости услуг для граждан имеющим право на ту или иную форму социальной поддержки, и затем могут использоваться получателями на оплату услуг некоммерческим организациям.

Таким образом, на основе государственного социального заказа формируются гарантированные финансовые резервы для некоммерческих социально-ориентированных организаций. Однако это не является основанием для снижения инициативы по привлечению других, внешних источников финансовых ресурсов, предоставляемых не только посредством добровольных пожертвований, но и средств некоммерческих негосударственных микрофинансовых организаций, фандрайзинговых платформ и других.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Минск, 2020. – 436 С.
2. Налоговые льготы при предоставлении безвозмездной (спонсорской) помощи URL: <https://rka.by/blogs/nalogovye-lygoty-pri-predostavlenii/>. (дата обращения: 8.01.2021).
3. Жураковский В. Опыт зарубежных стран по применению инструментов и механизмов повышения роли некоммерческого сектора в социально-экономическом развитии /В. Жураковский URL: <http://ibb-d.by/wp-content/uploads/2020/05/Zhurakovski-full.pdf>. (дата обращения: 11.01.2021).
4. Проект Закона Республики Беларусь «О некоммерческих организациях» [Электронный ресурс]. URL: <http://actngo.info/zakon>. (дата обращения: 21.12.20).
5. «Положение об условиях и порядке предоставления негосударственным некоммерческим организациям субсидий на оказание социальных услуг и реализацию социальных проектов». URL: <http://government.by/upload/docs/file>. (дата обращения: 10.1.2021).

Дмитриева Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики, Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Гомель, e-mail: dmitrieva.ggu@gmail.com

Dmitrieva Natalya Yurievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory and World Economy, Gomel State University named after F. Skorina, Gomel, e-mail: dmitrieva.ggu@gmail.com.

ОБ'ЄДНАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Анотація: У статті сформульовано низку проблемних питань, що виникають у процесі добровільного об'єднання територіальних громад з метою формування власної ресурсної бази. Внесено пропозиції щодо змін механізму розподілу субвенцій на розвиток інфраструктури.

Ключові слова: децентралізація влади; місцеве самоврядування; об'єднання територіальних громад; реформа децентралізації.

ASSOCIATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES AS A MECHANISM TO ENSURE ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstrac: The article formulates a number of problematic issues that arise in the process of voluntary association of territorial communities in order to form their own resource base. Proposals have been made to change the mechanism for allocating subventions for infrastructure development.

Keywords: decentralization of power; Local Government; association of territorial communities; decentralization reform.

Якість життя населення – це той показник, на формування якого спрямовано дії на державному, регіональному і місцевому рівнях одночасно. Функціонування органів місцевого самоврядування не забезпечує створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях [1].

Світовий досвід свідчить, що соціальні проблеми розуміються і, як наслідок, вирішуються на місцевому рівні значно ефективніше. Проте такий прямий зв'язок між розумінням і вирішенням може бути лише за достатньої ресурсної спроможності. Одним із механізмів формування ресурсної спроможності на даному етапі розвитку країни на місцевому рівні є добровільне об'єднання територіальних громад. Особливо актуальним це питання стає для сільських громад, бюджети яких у своїй більшості є дотаційними.

Процеси реформування місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою країни сформовано на основних положеннях Європейської хартії місцевого самоврядування [2], що стала невід'ємною складовою національного законодавства в цій сфері. Принципи Європейської хартії нарешті знайшли своє втілення в життя України зі схваленням Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні та затвердженням плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Прийнято Державну стратегію регіонального розвитку – 2020 та Закон України “Про засади державної регіональної політики”, що практично сприяло добровільному об'єднанню територіальних громад. Базою для проведення подальших структурних реформ став ухвалений парламентом Закон України “Про добровільне об'єднання територіальних громад” [3], який дає можливість невеликим населеним пунктам (менше 2 500 людей) об'єднуватись і створювати спроможну громаду. Яким чином має відбуватись об'єднання громад, для того щоб вони стали спроможними, визначає Методика формування спроможних територіальних громад, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 8 квітня 2015 р. [4].

Реформа децентралізації, на думку фахівців, майже не позначилася на добробуті українських сіл, бо найбільшу кількість додаткових коштів одержали міста обласного значення, які одержали великий фінансовий ресурс, повноваження, а також можливість ці повноваження змінювати в інтересах громад. Селам для одержання цих вигід треба формувати об'єднані територіальні громади.

Отже, розгляньмо, які проблеми виникають для жителів села у процесі добровільного об'єднання та формування власної ресурсної бази.

1. Організаційне забезпечення. Розвитком села, а саме великим аграрним бізнесом, в умовах децентралізації займається Міністерство аграрної політики і продовольства України. На Міністерство регіонального розвитку, будівництва й житлово-комунального господарства України покладено питання адміністративно-територіальної реформи. Міністерство фінансів України розробило нову податкову політику. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та Міністерство екології України у процесі не беруть участі взагалі. Декларативна держава села підтримує, навіть прийняла Концепцію розвитку сільських територій, мета якої – диверсифікація економічної діяльності та збільшення реальних доходів від сільськогосподарської діяльності [5]. Отже, соціально-економічний розвиток громади замінено на розвиток великого аграрного бізнесу.

2. Фінансове та майнове забезпечення. Територіальна громада (далі – ОТГ) одержує додаткові фінансові та майнові ресурси. Бюджет ОТГ є одним із видів місцевих бюджетів. На відміну від бюджетів окремих сільських, селищних, міських рад, бюджет ОТГ має більші можливості, а саме: бюджети ОТГ набувають функцій, повноважень та фінансових ресурсів на рівні міста обласного значення, тобто ОТГ переходять на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України.

3. Державна фінансова підтримка добровільного об'єднання територіальних громад. Державна підтримка може мати інформаційно-просвітницьку, методичну, організаційну та фінансову форми.

4. Місцеві вибори в об'єднаних громадах. Дане питання потребує окремого вивчення. Проте можна сказати, що назріла необхідність запровадити механізми нарощування території ОТГ до меж, які відповідають Перспективному плану спроможної територіальної громади, шляхом приєднання територіальних громад. При цьому перехід у нову якість для об'єднаної територіальної громади повинен відбуватись після досягнення нею параметрів, що свідчать про її фактичну спроможність, та є політично виправданим.

Отже, незважаючи на окремі успіхи реформи децентралізації, вирішення проблем формування механізму забезпечення ресурсної спроможності сільських громад не втрачає своєї актуальності. Проведене дослідження дозволило сформулювати проблеми, що виникають для жителів села у процесі добровільного об'єднання і формування власної ресурсної бази, а також внести пропозиції щодо змін механізму розподілу субвенцій на розвиток інфраструктури. Напрямами подальших досліджень можуть стати аналіз співвідношення субвенцій із реальними потребами у видатках ОТГ, а також напрями використання цих ресурсів. На окрему увагу заслуговує питання реалізації положень щодо місцевих виборів в ОТГ а також підходів до управління об'єктами права комунальної власності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні /схв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квіт. 2014 р. № 333-р.//Офіц. вісн. України. 2014. № 30. С. 831.
2. Європейська хартія місцевого самоврядування //ВВР України. 1997. № 38. С. 249.
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 13. – с. 91.
4. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад: постанова Кабінету Міністрів України від 8 квіт. 2015 р. № 21. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>
5. Докучлива казка про порятунок села. URL: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/dokuchлива-kazka-pro-poryatunok-sela>.

Дудко Олександр Станіславович, аспірант кафедри регіоналістики та туризму, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, e-mail: guifop@gmail.com

Dudko Oleksandr, graduate student of the Department of Regional Studies and Tourism, Vadym Hetman Kyiv National University of Economics, Kyiv, e-mail: guifop@gmail.com

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ

Вінницький національний технічний університет

Анотація: В роботі проведено аналіз конкурентоспроможних страхових компаній на страховому ринку України. Також запропоновані заходи для підвищення конкурентоспроможності страхових компаній.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, страхова компанія, страховий ринок.

ANALYSIS OF COMPETITIVE OF INSURANCE COMPANIES IN THE UKRAINIAN MARKET

Abstract: The paper analyzes the competitive insurance companies in the insurance market of Ukraine. It also proposed measures to improve the competitiveness of insurance companies.

Keywords: competition, competitiveness, insurance company, insurance market.

Можливість економічного зростання країни значною мірою залежить від конкурентних позицій вітчизняних суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Аналіз питань, пов'язаних із конкурентоспроможністю, є одним із найважливіших складників дослідження ринку та основою для формування стратегії і тактики розвитку. Конкурентоспроможність – це комплексна характеристика підприємства, що дає змогу ідентифікувати здатність господарського суб'єкта ефективно оперувати наявними ресурсами та можливостями, а також спроможність вести ефективнішу діяльність порівняно з іншими підприємствами галузі [1].

В сучасному світі конкуренція для страхового ринку є вдосконаленням компанії, її розвитком. Конкуренцію можна трактувати як суперництво. Конкурентоспроможність показує на скільки життєздатна страхова компанія та чи готова вона до боротьби.

На сьогоднішній день існує чимало страхових компаній, що займаються не лайфовим страхуванням, але на ринку постійно змінюється лідер.

Розглянемо страхові компанії за 2017-2019 рр. та зобразимо в таблиці показники концентрації ринку.

Таблиця 1

Показники концентрації страхового ринку України

Кількість страхових компаній	Обсяг валових страхових премій, млн грн			Частка ринку за обсягом валових страхових премій, %		
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Найбільші 3	7185,2	5819,8	6266,6	29,33	23,28	23,19
Найбільші 5	10056,5	8724,5	9693,1	41,04	34,91	35,87
Найбільші 10	14537,4	13578,3	14623,9	59,34	54,33	54,12
Найбільші 20	19764,8	19674,4	21009,4	80,67	78,72	77,75
Найбільші 50	23699,0	24468,3	26162,0	96,73	97,91	96,82
Всього на ринку	24500,4	24991,5	27019,2	100,00	100,00	100,00

Примітка: Складено за даними [2]

Звернемо увагу, що у 2017 р. три найбільші страхові компанії контролювали майже 30% страхового ринку, а ТОП-20 страхових компаній були значно вище по показниках, ніж у 2018 р. та 2019 р. Це можна пояснити тим, що страхові компанії, які були лідируючими на ринку залишилися без ліцензії або ж перестали збирати страхові премії. Це може означати, що страхова компанія втратила свою репутацію. У 2018 р. та 2019 р. ТОП-3 страхових компаній тримали під контролем трошки більше 23%, але це достатньо високий показник для страхового ринку України.

Лідери страхового ринку України

Компанія	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Зміна (2019 р. до 2017 р.)	
	Місце в рейтингу	Обсяг валових премій, млн грн	Місце в рейтингу	Обсяг валових премій, млн грн	Місце в рейтингу	Обсяг валових премій, млн грн	Місце в рейтингу	Обсяг валових премій, млн грн
ARX	3	1678,7	2	1891,4	1	2299,4	+2	620,7
Уніка	2	1702,9	1	2041,6	2	2152,1	0	449,2
АТ СГ ТАС	7	1203,8	5	1387,7	3	1815,1	+4	611,3
Арсенал страхування	4	1583,8	3	1886,7	4	1717,8	0	134
ПЗУ Україна	5	1287,7	4	1516,9	5	1709,1	0	421,4
ІНГО Україна	6	1064,4	6	1213,9	6	1527,5	0	463,1
ВУСО	16	499,5	14	724,9	7	1021,5	+9	522
Альфа страхування	15	576,6	11	812,3	8	984,1	+7	407,5
АСКА	12	644,6	7	1000,8	9	953,8	+3	309,2
Універсальна	11	648,2	10	826,3	10	949,6	+1	301,4
ОРАНТА	14	610,4	12	776,7	11	913,8	+3	303,4
КНЯЖА	17	497,8	16	600,6	12	875,3	+5	377,5
КРЕДО	10	761,5	9	860,9	13	802,9	-3	41,4
Провідна	9	813,3	13	757,0	14	758,4	-5	-54,9
УПСК	19	396,8	17	532,9	15	731,0	+4	334,2

Примітка: Складено за даними [3]

Аналізуючи даний період можна сказати, що страхова компанія «ARX» (минула назва «АХА») зайняла перше місце в рейтингу таблиці, а також по зборам страхових премій аж 620,7 тис грн більше, ніж у 2017 р. СК «ARX» займала третє місце в рейтингу у 2017 р., у 2018 р. – друге місце, а 2019 р. – перше. Такі страхові компанії як «Уніка», «Арсенал страхування», «ПЗУ Україна», «ІНГО Україна» майже не змінили свою позицію на ринку.

Найбільш стрімкий ріст можемо спостерігати у страхових компаній «ВУСО» та «Альфа страхування». СК «ВУСО» піднялась аж на 9 сходинок вище та по обсягам валових премій збільшилось аж на 522 тис грн порівнюючи з 2017 р, а СК «Альфа страхування» піднялась в рейтингу з 15 місця на 8 місце всього за 3 роки, що є достатньо гарним результатом. СК «Провідна» і «Княжа» не змогли протриматись у рейтингу.

Для більш чіткого оцінювання страхових компаній проведемо аналіз лідируючих страхових компаній по питомій вазі, а саме: обсяг валових страхових премій, страхових виплат, страхових резервів та розмір власного капіталу.

Як можна спостерігати, страхова компанія «Уніка» має середнє значення питомої ваги 9,82%, майже 10%. Страхова компанія «ARX» має 8%, страхова компанія АТ СГ ТАС має 7,08%, страхова компанія «ПЗУ Україна» 7,13% і найнижчий результат має СК «Арсенал страхування» 5,22%.

Найкращий показник по страховим преміям має страхова компанія «ARX» 8,51%, це означає, що СК на слуху та має достойну репутацію за думкою людей. Найкращий показник серед страхових компаній по страхових виплатах має СК «Уніка» з великим відривом від СК «ARX» аж на 6,5%, тобто страхова компанія зацікавлена не лише в продажі страхових продуктів (збору страхових виплат), а й в якісному врегулюванні страхових випадків, що не може не порадувати клієнта.

Далі у нас йде найкращий показник по страхових резервах і займає його СК «ПЗУ Україна» у якої 10,98%, з маленьким відривом відстає СК «Уніка» - 0,87%. Цей показник гарантує виплату страхового відшкодування, навіть якщо на даний момент перевищує поточні страхові надходження страхової компанії. Це дуже великий плюс для страхової компанії.

Питома вага лідируючих страхових компаній, станом на 2019 р.

Страхова компанія	Питома вага, %				
	Страхових премій	Страхових виплат	Страхових резервів	Власного капіталу	Середнє значення
ARX	8,51%	9,2%	8,83%	5,43%	7,99%
Уніка	7,96%	15,70%	10,87%	4,77%	9,82%
ТАС	6,71%	6,75%	9,36%	5,50%	7,08%
Арсенал страхування	6,35%	4,90%	6,48%	3,18%	5,22%
ПЗУ Україна	6,32%	6,37%	10,98%	4,86%	7,13%

Примітка: Складено за даними [2]

Отже, страховим компаніям варто вдосконалювати якість обслуговування, мотивацію працівників, систему цінностей та корпоративну культуру. Важливої уваги варто приділяти репутації компанії, рекламі, запровадженню знижок для клієнтів, assistance.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Джеджула В. В. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2018. – №6. – С. 116-121.
2. Підсумки діяльності страхових компаній. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stand-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>
3. Рейтинг страхових компаній України. Фориншурер страхование. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife>

Єпіфанова Ірина Юрївна - доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: epifanovairene@gmail.com

Підлужняк Ірина Віталіївна - студентка факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Iryna Yu. Yepifanova – Doctor. Econ. Sc., Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: epifanovairene@gmail.com

Iryna V. Pidluzhniak – student of the Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

КОНТРОЛЬ ЗА ЗАТВЕРДЖЕННЯМ ПАСПОРТІВ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Анотація. У статті досліджена організаційна ефективність затвердження паспортів бюджетних програм при реалізації програмно-цільового бюджетування. Виявлена низька дисципліна щодо вчасного початку фінансування бюджетних програм.

Ключові слова: програмно-цільове бюджетування; публічне бюджетування; бюджетний процес; паспорт бюджетної програми.

Control over budgetary programs' passports approval.

Abstract: The article examines the organizational effectiveness of the budget programs' passports approval during the program-targeted budgeting implementation. Low discipline for the timely start of the budget programs funding stated.

Keywords: program-targeted budgeting; public budgeting; budget process; budget program passport.

Виконання видаткової частини державного бюджету за бюджетними програмами, які розробляють і подають у своїх мережах головні розпорядники коштів, триває вже майже 20 років – з 2003 року. Тривалий час в управлінні фінансовими ресурсами Державного бюджету України реалізується програмно-цільове бюджетування. Головні розпорядники отримують інструкції щодо підготовки бюджетних запитів, які в свою чергу лягають у основу бюджетних призначень і містять плановані показники, які характеризують обсяги видатків і зміст реалізованих у бюджетних програмах заходів. За розглянутими запитами після затвердження бюджету у межах своїх бюджетних призначень головні розпорядники коштів готують і затверджують для своєї мережі паспорти бюджетних програм державного бюджету, які в свою чергу погоджує до затвердження і виконання Міністерство фінансів України. З 2019 року відповідальність на якість паспорта бюджетної програми, як і право затверджувати його повністю передана головному розпоряднику коштів, але залишилася процедура узгодження змісту паспорту перед його затвердженням із Міністерством фінансів України.

Згідно із частиною восьмою статті 20 Бюджетного кодексу України, головні розпорядники коштів державного бюджету повинні подати паспорти бюджетних програм на узгодження Міністерству фінансів України до 14 лютого року, у який виконуватиметься даний паспорт. 15 лютого Державна казначейська служба України зупиняє операції з бюджетними коштами за бюджетними програмами, за якими потрібні затверджені паспорти згідно із пунктом 2 частини першої статті 117 Бюджетного кодексу України. Тобто навіть у чинному законодавстві крайній термін затвердження паспортів зупиняє фінансування видатків за програмами мінімум за півтора місяця з початку бюджетного року. Незважаючи на тривалу і без значних змін практику програмно-цільового бюджетування, затримки із затвердженням паспортів повторюються, їх повертають на доопрацювання головним розпорядникам з наступною затримкою виконання бюджетних програм у бюджетному році.

У другій половині лютого 2021 року кількість бюджетних програм, бюджетні паспорти яких було погоджено, порівняно із цими датами 2020 року зменшилася на 20 процентних пунктів – до 66% порівняно із 86%. 82% паспортів бюджетних програм від загальної кількості тих, які потребували узгодження, було подано у другій половині лютого 2020 року, і 85% паспортів бюджетних програм від загальної кількості тих, які потребували узгодження, було подано у другій половині лютого 2021 року. 6% паспортів бюджетних програм державного бюджету, які потребували узгодження перед затвердженням, були повернуті на доопрацювання у лютому 2020 року і 9% паспортів програм були повернуті на доопрацювання у лютому 2021 року [1]. Слід зазначити, що показники не поданих та повернутих на доопрацювання програм у 2020 і 2021 роках корелюють із чисельністю програм, паспорти яких потребували затвердження у вказані роки – у 2020 році бюджетних програм станом на лютий було на 6% менше. У 2015-2017 роках, коли Міністерство фінансів України ще затверджувало

паспорти бюджетних програм разом із головним розпорядником коштів спільними наказами, показники затверджених на середину лютого паспортів програм для поточного бюджетного року були навіть нижчі за поточні: 50% від загального числа паспортів, які потребують затвердження у 2015 році, 60 % - у 2016 році і до 70% - на 16 лютого 2017 року [2].

Серед причин, чому Міністерству фінансів України та головним розпорядникам коштів не вдається досягнути організаційної ефективності у затвердженні паспортів бюджетних програм за тими програмами, де передбачене складання і затвердження паспортів, після попереднього узгодження якості паспортів за видатками державного бюджету, такі:

- тривала процедура складання, узгодження спочатку у мережі головного розпорядника паспорту бюджетної програми, потім висока навантаженість працівників Міністерства фінансів України та тривалий час узгодження паспорту установою. Разом з передачею узгодженого, а надалі затвердженого головним розпорядником паспорта бюджетної програми до Державного казначейства України процедура актуалізації паспорта до виконання може тривати тижні;

- уникнення представниками головного розпорядника коштів державного бюджету відповідальності за результати, які відображаються у паспорті бюджетної програми;

- прагнення адаптувати бажану діяльність до змісту паспорта бюджетної програми та до розміру бюджетних призначень, яке сповільнює складання паспортів при нових для виконавців програм обставинах у майбутні роки.

На користь уникнення відповідальності через нечіткі організаційні ланцюжки використання бюджетних коштів свідчать не здійснені видатки у січні за двома програмами Міністерства охорони здоров'я України: «Забезпечення населення медичними гарантіями» (профінансована на 36%) та «Лікування громадян за кордоном» (фінансування не розпочалося). В цілому найвищий відсоток у лютому 2021 року узгоджених програм у МВС – 86%, та Мініюсту – більше 90%. МОЗУ та МОНУ переживають ряд реформ, частка їхніх узгоджених програм складає 60% та 40% відповідно.

Тенденція із низькою організаційною ефективністю затвердження паспортів бюджетних програм державного бюджету вказує на те, що розпорядники коштів нерідко не розглядають ці паспорти як свої власні дорожні карти, які допомагають досягти поставлених завдань. Підготовка паспортів бюджетних програм підтверджує їхню роль як додаткового інструменту контролю за діяльністю розпорядника, який необхідно адаптувати до бажаних результатів, а не навпаки – використати як планово-управлінський інструмент для досягнення бажаного результату з використанням бюджетних коштів. Головні розпорядники коштів нерідко ставляться до бюджетних програм як до зайвого тягаря, а не допомоги у своїй управлінській діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бюджетний процес: новини та анонси. Сторінка Міністерства фінансів України. URL: https://www.mof.gov.ua/uk/news/biudzhethnii_protsets_2021_minfin_pogodiv_342_pasporti_iz_513-2715 (дата звернення 27.02 2021 року).
2. Мазярчук В., Слободян Р. Програмно-цільовий метод бюджетного планування: особливості затвердження паспортів бюджетних програм (станом на 6 квітня 2017 року). Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України, 2017. 16 с.

Жибер Тетяна Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, e-mail: tzhiber@gmail.com

Солопенко Тетяна Василівна, аспірант кафедри фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ.

Zhyber Tetiana V. – candidate in economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Finance, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, e-mail: tzhiber@gmail.com

Solopenko Tetiana V. – PhD student at the Department of Finance, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv.

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ COVID-19 (ОПЫТ РЫНКА УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ УКРАИНЫ)

Общественная организация «Молодежная организация “Энектус” при Одесском национальном университете имени И. И. Мечникова»

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопроса реализации корпоративной социальной ответственности на украинском рынке услуг мобильной связи в условиях распространения коронавируса.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), пандемия, коронавирус (COVID-19), рынок мобильной связи; мобильные операторы, мобильная связь, телекоммуникации, абоненты, корпоративная социальная деятельность; социально ответственные практики, стейкхолдеры.

IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF THE WORLD COVID-19 PANDEMIC (EXPERIENCE OF THE UKRAINIAN MOBILE SERVICES MARKET)

Abstract. The article is devoted to considering the question of the corporate social responsibility's realization on the Ukrainian mobile services market in the conditions of the coronavirus spread.

Key words: corporate social responsibility (CSR), pandemic, coronavirus (COVID-19), mobile communications market; mobile operators, mobile communications, telecommunications, subscribers, corporate social activities; socially responsible practitioners, stakeholders.

Пандемия коронавируса и связанные с ней ограничения внесли существенные изменения не только уровне отдельных стран, и в мировом сообществе в целом. Фактически, впервые в XXI веке человечество столкнулось с острой проблемой, угрожающей нормальному существованию всего мира. При этом данная угроза влечёт за собой трудно прогнозируемые последствия не только в социальной сфере или в сфере здравоохранения, но также и в экономике, политике, международных отношениях и так далее.

Быстрое распространение вируса COVID-19 стало триггером изменений в организации деятельности бизнеса на всех уровнях, от малого и среднего до крупного национального и международных корпораций. Именно поэтому крайне важно выявить и отследить возможные последствия, в том числе трансформацию потребительских, поведенческих, социокультурных и бизнес-практик, применяемых сегодня.

На сегодняшний день рынок мобильной связи Украины стремительно развивается и меняется. При этом следует акцентировать внимание на таких его особенностях, как технологическая отсталость игроков и наличие общеэкономических барьеров развития. Динамичность рынка обусловлена необходимостью операторов постоянно совершенствовать существующие услуги и внедрять новые, чтобы эффективно удовлетворять потребности пользователей. Это позволяет характеризовать данную отрасль как достаточно переменчивую [1].

При этом, в период с 2010 по 2019 год объём рынка мобильной связи в Украине вырос с 24 млрд грн до 41,9 млрд грн (примерно на 74,2%). По сравнению с 2018 годом рынок вырос на 19,7% [2].

Украинский рынок мобильной связи является очень насыщенным, что чрезвычайно усиливает значимость и роль конкурентных инструментов, которые применяют мобильные операторы. Основными компаниями, которые работают сегодня на рынке мобильной связи Украины, выступают три предприятия: «Киевстар», Vodafone Украина и Lifecell. Доля основных телекоммуникационных компаний по доходу от предоставленных услуг мобильной связи в 2018 году составила 98,8% [9].

Все основные игроки рынка мобильной связи в Украине осуществляют мероприятия, направленные на решение проблем стейкхолдеров. Но, по данным исследования Офиса эффективного регулирования «Зелёная книга. Рынок голосовых телекоммуникационных услуг», проведённого в

ноябре 2020 года [3], проблемы и потребности потребителей услуг этих компаний несколько отличаются от предложенных мероприятий. Примеры проектов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Корпоративная социальная ответственность «Киевстар», Vodafone Украина и lifecell

Проект	Описание
«Сделай свой вклад» («Киевстар»)	Поддержка талантливых школьников, студентов-программистов стартаперов и молодых предпринимателей
Radar TECh («Киевстар»)	Создание экосистемы, которая будет содействовать реализации идей, росту и развитию секторов украинской экономики.
«Доброе дело в подарок» (Vodafone Украина)	Помощь детям из малообеспеченных семей, которым требуется срочная жизненно важная операция.
Vodafone Smart Routes (Vodafone Украина)	Инновационные пешеходные туристические маршруты в городах Украины, которые визуализируются при помощи каменных табличек с QR-кодами.
Эко-практики и принципы «зелёного офиса» (lifecell)	Соблюдение государственных экологических и санитарных норм и стандартов совершения закупок, использование двусторонней печати.
Развитие технологического образования (lifecell)	Открытие обучающих телеком-лабораторий в ведущих вузах страны.

Источник: составлено на основе [4], [5], [6].

Основными же проблемами и интересами стейкхолдеров являются следующие [3]:

- Ценовая недоступность голосовых услуг в фиксированном месте для отдельных категорий потребителей.
- Недоступность на отдельных территориях услуг голосовой связи.
- Дополнительные расходы потребителей, связанные со звонками на другие сети.
- Отсутствие простых и действенных инструментов защиты прав и интересов потребителей.
- Спам.
- Подорожание услуг мобильной связи из-за уплаты сбора на обязательное государственное пенсионное страхование.
- Невозможность абонента фиксированной телефонной связи сохранить абонентский номер при смене оператора.

Однако изменения, связанные с распространением COVID-19, затронули и рынок мобильной связи Украины. Например, «Киевстар» выделил около 30 млн гривен на закупку медицинского оборудования и средств защиты для врачей [7], компания «Vodafone Украина» приобрела 5 аппаратов ИВЛ для больниц Киева, Львова, Харькова, Житомира и Луцка, а также системы тестирования и защиты для медиков, на сумму 33 млн грн [8], а lifecell передал ещё два аппарата ИВЛ для Белоцерковской областной больницы №3 и Уманской городской больницы, потратив на это 1 млн 50 тыс. гривен [9].

Кроме того, были предоставлены различные бонусы для абонентов, в частности медиков, а персонал компаний был переведён на удалённую работу.

Таким образом, можно предположить, что кризис, вызванный коронавирусом, действительно изменил не только экономическую, но и социальную, и психологическую среду. Компании стали лучше осознавать, что чем более тесную связь они имеют с рынком и чем больше они из-за этого зарабатывают, тем больше их ответственность.

Не только компаниям сферы мобильной связи, но и всем, которые есть сегодня на рынке Украины, необходимо задаться вопросом: достаточный ли вклад они делают для процветания и развития всего общества? Потому что из-за недостаточного уровня включённости в жизнь людей и равнодушие к их проблемам существует большая вероятность потерять как существующих и

потенциальных клиентов, так и партнеров, поставщиков и даже сотрудников.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Болгов В. С., Рязанов М. Р. Ринок мобільного зв'язку України: тенденції, проблеми та перспективи. *Економіка і організація управління*. №2 (26). 2017. С. 50-55.
2. За 10 років український ринок мобільного зв'язку зріс майже у двічі. УНІАН. URL: <https://www.unian.ua/economics/telecom/obsyag-ukrajinskogo-rinku-mobilnogo-zv-yazku-za-ostanni-10-rokiv-zris-na-74-do-41-9-mlrd-grn-u-2019-roci-doslidzhennya-novini-11226911.html> (дата обращения: 04.02.2021).
3. Зелена книга. Ринок голосових телекомунікаційних послуг. URL: https://cdn.regulation.gov.ua/75/1d/35/4d/regulation.gov.ua_Green%20book_Voice%20Telecommunication%20Services%20Market.pdf (дата обращения: 04.02.2021).
4. Социальная ответственность | Киевстар. URL: <https://kyivstar.ua/ru/about/responsibility> (дата обращения: 04.02.2021).
5. Социальная ответственность | Vodafone Украина. URL: <https://www.vodafone.ua/ru/social-responsibility> (дата обращения: 04.02.2021).
6. Социальная ответственность | lifecell. URL: https://www.lifecell.ua/ru/o_lifecell/sotsialnaia-otvetstvennost/ (дата обращения: 04.02.2021).
7. Кейс компанії Київстар | CSR Ukraine. URL: <https://csr-ukraine.org/keys-kompanii-kiivstar/> (дата обращения: 04.02.2021).
8. Кейс компанії Vodafone | CSR Ukraine. URL: <https://csr-ukraine.org/keys-kompanii-vodafone/> (дата обращения: 04.02.2021).
9. Кейс компанії lifecell | CSR Ukraine. URL: <https://csr-ukraine.org/keys-kompanii-lifecell/> (дата обращения: 04.02.2021).

Жмай Александр Владимирович, член правления общественной организации «Молодежная организация «Энектус» при Одесском национальном университете имени И. И. Мечникова», Одесса, e-mail: saschagmai@gmail.com.

Zhmai Aleksandr, member of the board, Non-governmental organization “«Enactus» Odessa Mechnikov National University”, Odessa, e-mail: saschagmai@gmail.com.

ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Вінницький національний технічний університет

***Анотація** Досліджено основні форми міжнародних розрахунків, які використовуються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Виявлено основні проблеми та особливості вибору форм міжнародних розрахунків українськими компаніями. Обґрунтовано напрями удосконалення системи міжнародних розрахунків в Україні.*

Ключові слова: авансовий платіж, акредитив, банківська гарантія, банківський переказ, зовнішньоекономічна діяльність, інкасо, міжнародні розрахунки.

FORMS OF INTERNATIONAL SETTLEMENTS AND THEIR USAGE IN UKRAINE

***Abstract** There have been investigated main forms of international settlements of global economic activity. Main problems and peculiarities of decision-making forms of international settlements of Ukrainian companies were revealed. Ways of international settlements system improvement in Ukraine were substantiated.*

Keywords: advance payment, letter of credit, bank guarantee, bank transfer, foreign economic activity, collection, international settlements.

За сучасних умов глобалізаційних перетворень та поглиблення взаємозв'язків між країнами дослідження можливостей і проблем використання міжнародних розрахунків набуває все більшої актуальності й потребує підвищеної уваги, адже для досягнення підприємницького успіху цілком очевидним є прагнення українських підприємств виходити на зовнішні ринки. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) кожне підприємство має справу з різними формами міжнародних розрахунків і розраховує на налагодження довірливих зв'язків з іноземними партнерами. Аби складна система вибору форм міжнародних розрахунків між експортерами й імпортерами не стримувала розвиток ЗЕД українських підприємств, вона має здійснюватися якомога ефективніше.

Міжнародні форми розрахунків являють собою систему організації і регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин. В основу міжнародних розрахунків покладено рух товаророзпорядчих документів і операційне оформлення платежів за укладеними зовнішньоекономічними угодами [1, с. 221]. Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є банки, експортери та імпортери, де провідна роль належать великим банкам, які обслуговують експортерів та імпортерів виступаючи в якості фінансистів, кредиторів, контролерів та гарантів грошових платежів. Основою для проведення міжнародних розрахунків є зовнішня торгівля товарами та послугами, адже саме у ній через розбіжності в часі виробництва, реалізації та оплаті товарів, а також через територіальну розрізненість ринків збуту виявляється у міжнародному обороті відносно відокремлена форма руху вартостей [2]. Участь країни у міжнародній торгівлі дозволяє ефективніше використовувати наявні ресурси та бути в курсі останніх досягнень науково-технічного прогресу.

Міжнародні розрахункові операції проводяться за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають при здійсненні ЗЕД між державами, суб'єктами господарювання, іншими юридичними особами та громадянами, які перебувають на території різних країн [3]. І в різних країнах міжнародні розрахунки мають певні особливості застосування, спричинені тим, що на відміну від внутрішніх розрахунків, які регулюються національними нормативними і законодавчими актами, міжнародні розрахунки регулюються ще й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями та здійснюються у різних валютах. Тому ефективність включення тієї чи іншої країни в міжнародний поділ праці та міжнародні валютні розрахунки насамперед залежить конвертованості національної валюти. Оскільки українська гривня ще не є вільно конвертованою валютою, більшість міжнародних розрахунків українським підприємствам, що здійснюють ЗЕД, приходиться здійснювати у доларах США та євро. Так, за даними НБУ у валютній структурі розрахунків за операціями поточного рахунку

платіжного балансу у 2019 році на долар США припадало 72.1 % загального обсягу надходжень і 53.4 % загального обсягу виплат (у 2018 році співвідношення між загальними надходженнями і виплатами долара США у структурі платіжного балансу України було, відповідно: 71,3 % і 55,0 %); на євро у 2019 році припадало 23,0 % загального обсягу надходжень і 42.7 % загального обсягу виплат (у 2018 році це співвідношення було, відповідно: 22,8 % і 40,1 %); тоді як на українську гривню у 2019 році припадало лише 0,2 % загального обсягу надходжень і 0,1 % загального обсягу виплат, що менше за попередній рік, коли це співвідношення було, відповідно: 0,5 % і 0,4 % [4]. Як бачимо, направленість нашої країни на євроінтеграцію спричинили збільшення частки виплат євро у структурі платіжного балансу порівняно з долларом США, однак мізерна частка надходжень і виплат у гривні свідчить про валютну нестабільність в Україні.

Проведення платежів в іноземних валютах зумовлює використання різних форм міжнародних розрахунків, які для українських підприємств, що здійснюють ЗЕД, набувають специфічних форм. Зокрема, українськими підприємствами, що здійснюють ЗЕД, найбільш широко використовуваними формами міжнародних розрахунків за договорами купівлі-продажу є авансовий платіж, документарне інкасо, документарний акредитив, банківський переказ і банківська гарантія. Натомість майже не використовуються такі форми, як розрахунки за відкритим рахунком, чеками та векселями. Якщо міжнародні розрахунки за допомогою чеків та векселів можуть вважатися просто недоцільним через нерозвиненість технічної організаційної бази для виконання таких операцій, то відсутність розрахунків за відкритим рахунком свідчить про те, що іноземні експортери та українські імпортери не довіряють один одному, а тому використовують менш вигідні, зате надійніші та менш ризикові форми міжнародних розрахунків. Адже відкритий рахунок має серед інших форм розрахунків ті переваги, що не вимагає від імпортера відвернення грошей з обороту, так як дає можливість розрахуватися з постачальником через деякий час після реалізації товарів.

Виходячи з українських реалій, для яких притаманні низький ступінь довіри до контрагентів та недосконалість вітчизняної правової бази використовуваної при вирішенні суперечок, що виникають при здійсненні міжнародних розрахунків, найвигіднішими і найнадійнішими як для українських імпортерів, так і для іноземних експортерів є наразі авансові розрахунки. Саме ця форма міжнародних розрахунків найчастіше використовується вітчизняними компаніями і банками у практиці ЗЕД, особливо для операцій з імпорту в Україну товарів.

Достатньо поширеним у розрахунках в Україні є також банківський переказ. Але ця форма міжнародних розрахунків, хоч і має такі позитивні риси, як швидке здійснення платежу та невисоку вартість операції, зате є водночас і найризикованішою формою, оскільки кошти, які вже зараховані на рахунок отримувача (бенефіціара), фактично неможливо відкликати, а ризик непостачання товару за вже здійсненою оплатою чи нездійснення оплати за уже поставлений товар трапляється нерідко.

Такий вид розрахунків, як документарне інкасо використовується здебільшого за умови, що експортером виступає українське підприємство, оскільки при розрахунках за інкасовою формою більшість ризиків і витрат несе саме експортер товарів. Зокрема, експортер при документарному інкасо не може бути впевнений аж до моменту відвантаження товару у тому, що імпортер дійсно здійснить платіж. Якщо ж імпортер відмовиться оплатити документи, експортеру прийдеться шукати іншого покупця, або здійснювати транспортування товару назад, що супроводжується істотними втратами експортера. Натомість імпортеру така форма розрахунку вигідна, адже він при цьому не має потреби заздалегідь відволікати і заморожувати кошти з активного обороту, як це виконується при переказі чи акредитивній формі розрахунків. Імпортер за бажанням здійснює платіж, акцептує тратту та майже одразу отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження. Тому документарне інкасо в принципі може використовуватися для здійснення платежів лише тоді, коли експортер повністю довіряє імпортеру і впевнений, що останній оплатить відвантажені товари і надані йому послуги. Причому така впевненість залежить не лише від імпортера (покупця), але й від того наскільки стабільними є у країні-покупця політичні, економічні та правові умови; від імпортерських обмежень, введених у країні-отримувачі тощо.

Досить часто вітчизняні підприємства, що здійснюють ЗЕД, під час розрахунків за імпортерськими операціями з розвинутими країнами Західної Європи, Північної Америки та Японією через підвищений ризик України в політичній та економічній сферах і низьку власну платоспроможність змушені використовувати одну з найдорожчих документарних форм міжнародних розрахунків – акредитивну. При експортних розрахунках із країнами третього світу українські підприємства та банки, зважаючи уже на низьку платоспроможність цих країн-партнерів, теж використовують акредитиви. Усе це,

звичайно, не сприяє налагодженню ефективного господарського обороту в Україні, особливо якщо врахувати ще й той факт, що використання документарних акредитивів та їх виконання для українських підприємств проводиться на умовах покриття, тобто для здійснення платежів заздалегідь бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або в виконуючому банку, що при здійсненні імпортерських операцій за акредитивами є обов'язковою умовою для міжнародних розрахунків. Але в цілому такі документарні форми розрахунків, як акредитив і банківська гарантія в Україні застосовуються теж досить складно. Головними проблемами тут є відсутність довіри до українських банків з боку іноземних партнерів через що іноземні банки встановлюють такі умови обслуговування акредитивів і гарантій, які часто є для українських банків неприйнятними. Наприклад, розмір комісій за акредитивом у першокласних європейських чи американських банках з рейтингами інвестиційного класу набагато вищий, ніж в українських банках, і це зрозуміло, адже їх зобов'язання і надійність на ринку високо оцінюються. Оскільки акредитивна форма розрахунків є найдорожчою серед інших форм міжнародних розрахунків, її імпортер використовує, як правило, не за своїм бажанням, а вимушено погоджується з нею на вимогу експортера.

Отже, при укладанні зовнішньоторговельного контракту експортери та імпортери в процесі переговорів мають погодити усі деталі форм і валютно-фінансових та платіжних умов міжнародних розрахунків, оскільки від цього буде залежати сума витрат за проведення операцій через банки, а також швидкість і гарантія отримання платежу. Складність укладання контрактів полягає в тому, що при визначенні валютно-фінансових і платіжних умов експортер зацікавлений в отриманні максимальної суми валюти та ще й у найкоротший термін, а імпортер прагне при цьому домовитися про якомога швидше отримання товару і відстрочення платежу до отримання виручки від його реалізації, а також намагається виплатити якомога меншу суму валюти.

Вибір валютно-фінансових та платіжних умов міжнародних розрахунків залежить від багатьох чинників, зокрема, іміджу компанії, банку, а особливо країни, її економічного становища, законодавчої, технічної та організаційної бази для проведення і використання різних форм міжнародних розрахунків, характеру економічних і політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, їх компетенції, традицій і звичаїв торгівлі певним товаром. Тому українській державі для вдосконалення системи міжнародних розрахунків потрібно вдосконалювати законодавство у розрахунково-кредитній сфері, створювати сучасну інформаційну базу щодо інформування про платоспроможність і надійність українських та іноземних компаній та банків, поліпшувати імідж вітчизняних підприємств, банків та загалом країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Васюренко О.В. Банківські операції: навч. посіб.; 4-е вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2004. 324 с.
2. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 408 с.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 435–IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18– 22. Ст.144–344.
4. Національний банк України – https://bank.gov.ua/files/ES/Cur_comp_y.pdf

Віталій Володимирович Зянько – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fk.zank@gmail.com

Zianko Vitalii V. – doctor of economics, Professor, Head of the Department of Finance and innovative management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fk.zank@gmail.com
УДК 338.48:578.834.11

СУВЕРЕННІ ФОНДИ ФІНАНСОВИХ РЕЗЕРВІВ ЯК СТАБІЛІЗАТОРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Західноукраїнський національний університет

Анотація. Розглянуто можливість створення суверенних фондів фінансових резервів для забезпечення стабільності національної економіки. Акцентовано на цілях створення таких фондів і їх значення під час кризових подій.

Ключові слова: суверенні фонди фінансових резервів, економічне зростання, фінансові ресурси, природня рента.

Abstract. The possibility of creating sovereign funds of financial reserves to ensure the stability of the national economy is considered. Emphasis is placed on the goals of creating such funds and their importance during crisis events.

Keywords: sovereign funds of financial reserves, economic growth, financial resources, natural rent.

Для сутнісно-змістовного відображення суверенних фондів фінансових резервів використовується ряд термінів: фонди природних ресурсів (natural resource funds), державні резервні накопичувальні фонди, фонди невідновлюваних ресурсів (non-renewable resource funds), сировинні фонди (commodity funds), нафтові фонди (oil funds), стабілізаційні фонди (stabilization funds), державні інвестиційні фонди, суверенні інвестиційні фонди, суверенні фонди добробуту (sovereign wealth funds).

Найбільш уживаним та міжнародно визнаним терміном, закріпленим МВФ є термін суверенний фонд добробуту – Sovereign Wealth Funds (SWF).

У сучасних дослідженнях SWFs є розуміння необхідності створення та накопичення стабілізаційних ресурсів під час економічного піднесення, великого припливу у доходів від експорту певних сировинних товарів для їх використання при спаді в економіці та після вичерпання високоприбуткових природних ресурсів країни. Тобто, через стабілізаційні державні нагромадження повинна забезпечуватися підтримка сталого рівня державних доходів в умовах значних коливань цін на сировинні товари, а також для зменшення інфляції і пов'язаних з нею негативних впливів на галузі економіки[1].

Існує безліч цілей створення СФБ: досягти стабільного економічного зростання, стерилізувати приплив іноземної валюти, забезпечити плавне і стійке надходження інвестицій, збільшити державні резерви

Серед основних причин, за якими питання вивчення феномена суверенних фондів за останній час набув актуальності і особлива увага з боку економістів і політиків, необхідно виділити наступні:

- упродовж останніх кількох років спостерігається швидке зростання кількості нових суверенних фондів добробуту по всьому світу;
- активи під управлінням суверенних фондів характеризуються швидкими темпами зростання, що збільшує їх потенційний вплив на світові фінансові ринки;
- чисті накопичення деяких з суверенних фондів можуть порівнюватися з найбільшими в світі інвестиційними компаніями, пенсійними фондами і резервами деяких центральних банків;
- для національних економік суверенні фонди стають ефективним і потужним інструментом на світовій економічній арені;
- все більше суверенні фонди беруть участі в найбільших міжнародних угодах на ринку злиттів і поглинань, особливо на ринках США і Європи;
- великі інвестиції деяких суверенних фондів в найбільші міжнародні фінансові інститути та компанії, що викликає особливий інтерес з точки зору впливу на вартість компанії, що купується в перспективі.

Станом на 01.01.2020 р. за даними Інституту суверенних фондів (Sovereign Wealth Fund Institute)

активи 82 найбільших суверенних фондів світу становили, 8 трлн. дол. США. На першому місці за загальним обсягом накопиченого капіталу знаходиться Китай. Чотири китайські фонди в сукупності мають у своєму розпорядженні активи на суму 1,8 трлн. дол. США. На другому – Об'єднані Арабські Емірати із сумарними активами в 1,211 трлн. дол. США, на третьому – Норвегія з одним фондом на суму 1,1 трлн. дол. США [2].

Як інструмент антикризового управління суверенні фонди в умовах фінансової кризи 2008-2009 років зіграли особливу роль, насамперед цей ефект стосувався Китаю. Стимулювання національної економіки в цей період здійснювалося суверенними фондами в наступних формах: фінансування загальних видатків бюджету; рекапіталізація учасників національної фінансової системи; купівля пакетів акцій на відкритому ринку з метою підтримки фондового ринку; розміщення частини коштів на поворотній основі на банківських депозитах з метою надання додаткової ліквідності фінансовому сектору на умовах встановлення напрямків витрати наданих коштів. У ряді випадків використання коштів стабілізаційних фондів було альтернативою залученню зовнішніх джерел запозичення, для країн, що використовували кошти суверенних фондів у період кризи, у період кризи 2008-2009 років характерні рівні запозичення нижче середньосвітових[3].

В сучасних умовах, пов'язаних із пандемією коронавірусу Covid-19, актуалізувалося питання Стабілізаційного фонду в Україні на майже 200 млрд. грн., з якого будуть здійснюватися видатки на боротьбу із хворобою та мінімізацію негативних наслідків для економіки країни. Проте, на сьогодні це виглядає як тимчасова захід, тому очевидно, що для створення системи сталих фінансів в Україні необхідно створювати більш потужний і такий, що функціонує на постійних засадах фонд суверенного добробуту на основі надходжень від природної ренти. У більшості вищеперахованих країнах в їх системі сталих фінансів джерелом суверенного добробуту є у першу чергу саме природна рента (насамперед гірничя) та інші види ренти (інтелектуальна, технологічна та ін.).

Отже, зі зміною парадигми інвестування на фінансових ринках після останньої кризи активізується роль суверенних фондів як інституційних інвесторів нового типу, чії зобов'язання спрямовані фінансування економіки, та потребують детального розгляду на макrorівні запропонованих концептуальних засад.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. What is a SWF? URL ://www.swfinstitute.org/what-is-a-swf/ (дата звернення: 13.02.2021).
2. Сайт міжнародної робочої групи суверенних фондів добробуту. URL : http://www.iwg-swf.org (дата звернення: 12.02.2021).
3. Белов О. Суверенні фонди в інвестиційних процесах поточного десятиліття. Інвестиції: практика та досвід . 2012. №3. С. 11-15.

Карпетян Ольга Михайлівна, к.е.н, доцент кафедри кримінального права та процесу і правоохоронної діяльності Західноукраїнського національного університету, Тернопіль, Україна, art_lina03@yahoo.com

Василевський Роман Михайлович, аспірант, Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, Україна.

Karapetian Olga, Department of Criminal Law and Procedure, West-Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine, art_lina03@yahoo.com

Vasylevskiy Roman PhD students West-Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine, roman.vasylevskiy@gmail.com

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ, ЯК ЗАБЕЗПЕЧУЮЧА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Анотація. У статті досліджено значення фінансових ресурсів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону. Визначені основні джерела фінансового забезпечення розвитку Причорноморського регіону в умовах децентралізації та запропоновані заходи щодо його зміцнення.

Ключові слова: фінансові ресурси; регіон; розвиток; забезпечення; децентралізація.

FINANCIAL RESOURCES AS PROVIDERS OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION UNDER DECENTRALIZATION CONDITIONS

Abstract: The article examines the importance of financial resources for the socio-economic development of the region. The main sources of financial support for the development of the Black Sea region in the conditions of decentralization are identified and measures are proposed to strengthen it.

Keywords: financial resources; region; development; software; decentralization.

За останнє десятиліття важливість та роль фінансових ресурсів різко змінилися, а їх достатність та доступність являється основним джерелом соціально-економічного розвитку регіонів. Розпочата реформа децентралізації, яка передбачає структурні зміни в багатьох сферах економічного і соціального розвитку, є необхідною умовою для того, щоб регіони та окремі територіальні громади мали змогу досягти запланованих стратегічних та поточних цілей свого функціонування. Тому в умовах високої динамічності розвитку світової економіки і трансформаційних процесів у вітчизняній економіці, зокрема, процесів децентралізації, актуалізуються дослідження проблем фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку окремих регіонів.

Реформа децентралізації та процес формування заможних територіальних громад є пріоритетними для уряду України і спрямована на функціонування ефективної системи місцевого самоврядування для створення високоякісного середовища для життя людей, підвищення якості послуг та забезпечення сталого розвитку регіонів. Реформа базується на європейських принципах місцевого самоврядування, які стали основою до добровільного характеру об'єднання територіальних громад. Підтвердженням цього є прийняття низки законодавчих актів, спрямованих на втілення децентралізації, серед яких є Закон України «Про співробітництво територіальних громад» [1], «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2] затвердження «Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [3].

Фінансування соціально-економічного розвитку регіонів є одним з найважливіших інструментів державної регіональної політики. Можливості його застосування безпосередньо залежать від наявності коштів, що виділяються на розвиток територій, а ефективність їх застосування - від можливості регіонів використовувати ці кошти. З децентралізацією влади при розподілі коштів регіонального розвитку акцент на відповідальності за регіональний розвиток перемістився з державних, регіональних та регіональних адміністрацій на громади, і тепер завданням місцевих органів є залучення коштів для регіонального розвитку і забезпечення місцевих потреб. Відповідно, здатність знаходити кошти для фінансування потреб та їх успішного використання залежить від кваліфікації місцевих органів влади, управлінських навичок у використанні коштів, можливості подання заявок на проекти та реалізації самих проектів. При цьому коштами для фінансування регіонального та місцевого розвитку є кошти місцевих бюджетів та міжбюджетні трансферти, кошти Державного фонду регіонального розвитку, кошти міжнародних фондів та міжнародних фінансових організацій (проектне фінансування), а для об'єднаних територіальних громад – також і субвенція на розбудову їх інфраструктури.

Аналіз статистичних даних показав, що сучасний стан фінансування розвитку Причорноморського

регіону за рахунок коштів місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів характеризується позитивними змінами бюджетної децентралізації в його областях. В цілому, доходи бюджету цього регіону у 2018 році порівняно з 2017 роком зросли на 14959,4 млн.грн. (38,1%), у 2019 році порівняно з 2018 роком зросли ще на 5766,2 млн.грн.(10,6%). При цьому темп зростання доходів бюджету у Миколаївській області за 2019 рік становив 10,3%, Одеській області - 10,5%, Херсонській області - 15,2%. Спостерігається поступове підвищення податкових надходжень до бюджету Миколаївської області з 37,98% у 2017 році до 39,58% у 2019 році, Одеської області – з 44,11% до 46,7%, Херсонської області – з 32,1% до 32,2%. Це сприяло збільшенню вагомості такого джерела наповнення бюджету Причорноморського регіону у 2019 році до 42,1% [4].

Поряд з такими тенденціями, слід відзначити і негативну динаміку централізації фінансових ресурсів Причорноморського регіону. Так, у формуванні загальної суми доходів місцевих бюджетів суттєво зросла роль трансфертів, причому їх питома вага перевищує 50%, а по Херсонській області перевищує 60%. За останні роки майже 90% трансфертів з державного бюджету склали дотації вирівнювання та субвенції на здійснення державних програм соціального захисту населення, що свідчить про достатньо високий рівень делегування державою функцій у розподілі ресурсів, зниження рівня самодостатності місцевих бюджетів регіону.

Одним із показників, який характеризує фінансовий потенціал громади, спроможність забезпечувати її діяльність за рахунок ресурсів, які генеруються на її території є показник доходів загального фонду на одного мешканця. За підсумками 2019 р. у Причорноморському регіоні в середньому цей показник становив 6271 грн., при цьому найвище значення спостерігається у Миколаївській області – 7460 грн. (із розрахунку на одного мешканця по всіх ОТГ дохід в середньому становить 4 737,7 грн.). Іншим важливим показником є величина капітальних видатків на одного мешканця, який по регіону в середньому становив 3309 грн. (середній обсяг видатків по всіх 806 ОТГ із розрахунку на одного мешканця склав 1 540,6 грн.)

Слід відзначити, що обсяги капітальних видатків відображають спроможність окремої територіальної громади забезпечувати соціально-економічний розвиток, можливості для реалізації проектів інфраструктурного розвитку, створення матеріальних активів, тощо. Так, показник питомої ваги капітальних видатків у загальному обсязі видатків склав за підсумками 2019 р. у Причорноморському регіоні 26,9% (по всіх 806 ОТГ середній рівень капітальних видатків становить 18%). Таким чином, результатом реформи децентралізації стало підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, пошуку резервів їх наповнення, покращення ефективності адміністрування податків і зборів.

Іншим важливим джерелом фінансування регіонального розвитку є кошти Державного фонду регіонального розвитку. Однак, в процесі реалізації проектів регіонального розвитку виявлені факти порушення вимог законодавства про містобудівну діяльність по Херсонській області на суму 210,5 млн. грн.(44,2% від загальної суми), по Одеській області- на 12,2 млн.грн.[5]. Факти порушень замовниками вимог законодавства у сфері публічних закупівель виявлено у Одеській області на 17,9 млн.грн..(7,2% від загальної суми). Також з порушенням бюджетного законодавства у Одеській області використано 15,3 млн грн та неефективно – 44,4 млн грн, що становить 28% загальної суми неефективного використання відповідних коштів перевірених проектів, у Херсонській – відповідно 62,3 млн.грн. і 0,3 млн грн..

Таким чином, з метою зміцнення джерел фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку Причорноморського регіону необхідно визначити відповідні напрями, серед яких варто відзначити такі, як:

- при реалізації спільних проектів, програм доцільно об'єднання фінансових ресурсів кількох бюджетів, що сприятиме досягненню необхідного рівня концентрації коштів при реалізації капіталомістких проектів, результати яких потрібні усім областям регіону (наприклад, інвестиційні проекти концесії морських портів за новими прозорими правилами);
- залучення додаткових коштів шляхом проведення емісійних та кредитних заходів, що уможливить міській радам від розміщення облігацій отримати кошти, які залучаються для фінансування бюджету їх розвитку та використовуються для створення, приросту чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування, тощо;
- активізація банківського кредитування конкурентоспроможних видів діяльності регіону, сеоєд яких переробна промисловість, машинобудування (суднобудування), транспортна сфера (у т.ч. морські і річкові перевезення), сільське господарство;

- підвищення відповідальності громад, місцевої влади за пропозиції інвестиційних проектів та подальшої їх успішної реалізації, як передумови ефективності використання коштів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» №1508-VII від 17 червня 2014 року, який набув чинності 25 липня 2014 року / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.

2. Про добровільне об'єднання територіальних громад [Електронний ресурс] : Закон України № 157-VIII від 05.02.2015 //

Відомості Верховної Ради України. — 2015. — № 13. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

3. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 333-р від 01.04.2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.

4. Статистичний збірник Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://mof.gov.ua>.

5. Звіт Рахункової палати «Про результати аудиту ефективності використання коштів державного фонду регіонального розвитку» Затверджено рішенням Рахункової палати від 26.03.2019.- № 7-1 <https://rp.gov.ua/>

Карась Петро Миколайович, кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, Миколаїв, e-mail: karas.nuos@gmail.com

Karas Petro N. PhD Economics, professor of Finance Department Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Nikolaev. e-mail: karas.nuos@gmail.com

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Анотація. У статті досліджено особливості фінансового механізму соціального страхування України та запропоновано заходи його поліпшення.

Ключові слова: фінансовий механізм; соціальне страхування; фінансові методи; фінансові важелі; фінансові інструменти.

FINANCIAL MECHANIZM OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INSURANCE

Abstract: In article examines the features of the financial mechanism of social insurance in Ukraine and measures to improve it are proposed.

Keywords: financial mechanism; social insurance; financial methods; financial importance; financial instruments.

Фінансовий механізм соціального страхування регулює рух фінансових ресурсів, які акумулюються на рахунках фондів соціального страхування, здійснюючи рух від страхувальників до страховиків (у вигляді страхових внесків) і від страховиків до страхувальників (у вигляді страхових виплат). Фінансовий механізм соціального страхування – це сукупність елементів, що регулюють формування, розподіл, використання та резервування фінансових ресурсів державними страховими фондами та іншими інституціями, що здійснюють надання послуг із соціального страхування з метою попередження соціальних ризиків та соціального забезпечення населення у разі настання страхових випадків. Кожний окремих елемент фінансового механізму соціального страхування має бути складовою єдиного цілого. При цьому кожний із них повинен функціонувати відносно самостійно (рис. 1).



Рис. 1. Взаємодія елементів фінансового механізму соціального страхування

Джерело: розробка автора [1, с. 245].

До складу фінансового механізму соціального страхування входять такі основні елементи, як фінансові методи, фінансові важелі, фінансові інструменти, нормативно-правове, інформаційне та організаційне забезпечення [1]. У визначенні ефективності роботи фінансового механізму соціального страхування допоможуть орієнтири та критерії соціальної ефективності, а також показники ефективності соціального страхування.

Серед орієнтирів соціальної ефективності виділяють: зменшення навантаження на фонд оплати праці, прозорість грошових потоків, пов'язаних із страховими виплатами, спрощення порядку нарахувань, адресність соціальних виплат, цільове призначення грошових коштів.

Критеріями соціальної ефективності є: мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, середньомісячна заробітна плата, мінімальна пенсія.

Показники ефективності соціального страхування наступні: рівень соціальних виплат на душу населення, показник професійної захворюваності, показник травматизму, співвідношення фактичних виплат і нормативних, співвідношення соціальних виплат і соціальних доходів населення, темпи зростання соціальних виплат.

Саме завдяки взаємодії орієнтирів та критеріїв ефективності можна усунути приховування реальних розмірів фонду оплати праці, зменшити тінізацію доходів громадян, збільшити обсяг надходжень до фондів соціального страхування та гарантувати гідний рівень соціального страхування, яке не може розглядатися у відриві від рівня доходів, середньої та мінімальної заробітної плати працівників [2, с. 193-194].

В Україні показники, що є критеріями ефективності фінансового механізму соціального страхування мають стійку тенденцію до зростання, однак, враховуючи динаміку споживчих цін, їх реальне зростання значно менше від їх номінального збільшення. Прожитковий мінімум сьогодні є величиною заниженою та не здатен задовільнити навіть мінімальних потреб людини. Таким чином, мінімальна заробітна плата та мінімальна пенсія, що встановлені сьогодні, не можуть бути соціальними гарантіями держави з соціально орієнтованою економікою (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії соціальної ефективності фінансового механізму соціального страхування в Україні

Показник	Рік				
	2000	2017	2018	2019	2020
Мінімальна заробітна плата	90	3200	3723	4173	5000
Прожитковий мінімум	270	1700	1853	2027	2189
Середньомісячна заробітна плата	296	8777	10573	12264	14179
Мінімальна пенсія	н.д.	1373	1497	1638	1769
Середня пенсія	69	1 828	2479	2646	3083

Джерело: побудовано автором [3; 4].

Основними завданнями формування ефективного фінансового механізму соціального страхування в Україні є: мобілізація та нагромадження фінансових ресурсів; контроль за раціональним та ефективним використанням фінансових ресурсів на всіх етапах; оптимальний розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів у системі соціального страхування; модернізація фінансового механізму з урахуванням змін сучасності та норм економічного життя [5, с. 671].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кириченко А. В. Теоретичні основи фінансового механізму соціального страхування. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2014. Вип. 200. Ч. 3. С. 242-248.

2. Зінченко О. І. Концепція оптимізації механізму соціального страхування в Україні. Наукові записки Національного університету "Острозька академія". 2012. Вип. 20. С. 192-195.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <https://mof.gov.ua/uk>

5. Вікнянська А.О. Схема фінансового механізму соціального страхування. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 11. С. 668-672. URL : <http://global-national.in.ua/issue-11-2016/19-vipusk-11-cherven-2016-r/2186-viknyanska-a-o-skhemu-finansovogo-mekhanizmu-sotsialnogo-strakhuvannya>

Кириченко Анастасія Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри організації підприємництва та біржової діяльності, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, e-mail: akyru@i.ua

Kyrychenko Anastasiia – PhD in Economics, Associate Professor, Department of the entrepreneurship and exchange activity, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kiev, e-mail: akyru@i.ua

ПІДТРИМУВАННЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ЗАПАСУ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПСИХОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

¹Вінницький національний технічний університет

²Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнського національного університету

***Анотація.** Актуалізована проблема соціально-психологічної підтримки військовослужбовців звільнених в запас. Досліджені основні напрямки соціально-психологічної їх підтримки з боку держави. Проаналізовано надання послуг Державної Служби зайнятості України (ДСЗ) громадянам з числа військовослужбовців, які брали участь в антитерористичній операції (АТО) та операції об'єднаних сил (ООС) та були охоплені профорієнтаційними послугами за сприянням ДСЗ. Запропоновані рекомендації щодо підвищення рівня їх працевлаштування на макрорівні.*

Ключові слова: працевлаштування; професійна адаптація; безробіття; громадські роботи; професійне навчання; профорієнтаційні послуги.

SUPPORT FOR UKRAINIAN RESERVES: SOCIO-ECONOMIC AND PSYCHOLOGICAL ASPECTS

***Abstract.** The problem of social and psychological support of servicemen discharged to the reserve is actualized. The main directions of their social and psychological support by the state are investigated. The provision of services of the State Employment Service of Ukraine (SESU) to citizens from among servicemen who took part in the anti-terrorist operation (ATO) and the Joint Forces Operation (JFO) is analyzed and were covered by career guidance services with the assistance of the SESU. Recommendations for increasing the level of their employment at the macro level are proposed.*

Key words: employment; professional adaptation; unemployment; public works; vocational training; vocational guidance services.

Актуальність дослідження пов'язана необхідністю особливого ставлення до військовослужбовців, що звільняються в запас, зокрема активних учасників бойових дій, які перебували та виконували свій військовий обов'язок в зоні проведення АТО. Адже, ця категорія військовослужбовців змушена пристосовуватись до нових життєвих умов, що потребує психологічної та соціальної допомоги й підтримки. Загальновідомо, що переважна більшість військовослужбовців, повертаючись до «мирного» життя, підпадають під вплив інших стресових факторів, які можуть бути надзвичайно небезпечними. Тому завданням держави є забезпечення їм необхідного обсягу соціально-психологічної підтримки, зокрема в сфері працевлаштування. Зазначена проблема посилюється загостренням в Україні соціально-економічної, демографічної та політичної криз.

Відповідно до Закону України «Про військовий обов'язок і військову службу» (ст. 26) звільнення військовослужбовців з військової служби здійснюється в запас, якщо військовослужбовці не досягли граничного віку перебування в запасі та за станом здоров'я придатні до військової служби. Цей перехід до умов «мирного» життя для більшості звільнених у запас є досить складним.

Так, за даними дослідження [1] процес їх адаптації до мирних умов життя досить часто виявляється драматичною подією, зокрема виникають проблеми з подальшим працевлаштуванням; знижується конкурентоспроможність, що часто формує свого роду комплекс неповноцінності перед цивільним життям; а потреба в пошуку роботи та нових видів професійної діяльності посилюють страх змін, відчуття «приреченості» тощо. Крім того, в окремих випадках, відзначається негативне ставлення до представників влади та держави, зокрема через те, що у них може виникати відчуття непотрібності.

В результаті негативними соціально-психологічними наслідками таких факторів можуть бути, зокрема, спроби суїцидів, асоціальна поведінка, алкоголізація як відхід від реальності і, як результат – конфлікт із суспільством, друзями, родичами, членами сім'ї, не виправдане тяжіння до ризику тощо. Тому соціальна підтримка громадянам з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО/ООС є надзвичайно важливою.

Авторами в таблиці 1 за результатами досліджень [2] здійснено аналіз надання послуг Державної Служби зайнятості України громадянам з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО/ООС.

Таблиця 1 – Аналіз надання послуг ДСЗ України громадянам з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО/ООС (станом на січень 2021 року)

Показник	січень 2020 р.	січень 2021 р.	зміна значення	
			%	+/- тис. осіб
Отримували послуги, тис. осіб	12,4	12,9	104,0	0,5
Мали статус безробітного, тис. осіб	10,0	10,4	104,0	0,4
Всього отримали роботу (зокрема до набуття статусу безробітного), осіб	449	301	67,0	-148
Проходили професійне навчання, осіб	253	70	27,7	-183
Брали участь у громадських та інших роботах тимчасового характеру, осіб	74	22	29,7	-52
Кількість безробітних, що скористалися професійною орієнтацією, тис. осіб	7,2	5,5	76,4	-1,7

За даними таблиці 1 видно, що станом на січень 2021 року порівняно з січнем 2020 року чисельність військовослужбовців, які брали участь в АТО/ООС та отримували послуги ДСЗ, зросла на 4% і становила 12,9 тис. осіб, зокрема 10,4 тис. осіб із них набули статус безробітних (+4%); 301 військовослужбовець отримав роботу (-33%); 70 осіб проходили професійне навчання (-72%); 22 особи брали участь у громадських та інших тимчасових роботах (-70%) і 5,5 тис. осіб були охоплені профорієнтаційними послугами (-24%). Тобто сформувалися негативні тенденції зменшення обсягів надання послуг ДСЗ громадянам з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО/ООС, що, на наш погляд, в першу чергу, пов'язано з пандемією COVID-19. Крім того, на рисунку 1 проаналізовано відповідні дані з безробіття станом на 1 лютого 2021 року [2].

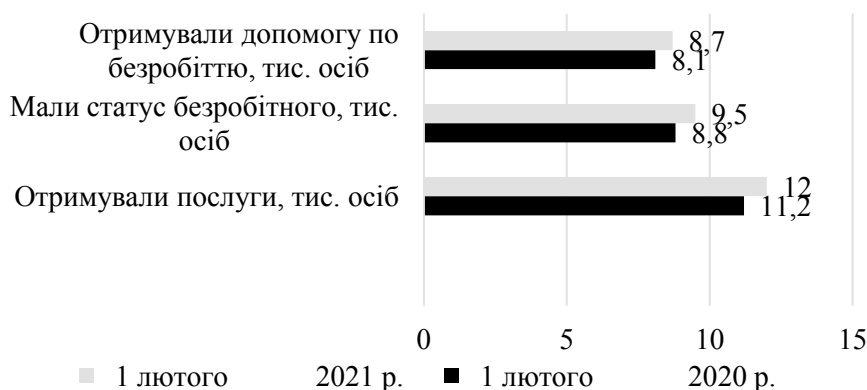


Рисунок 1. Аналіз надання послуг Державної Служби зайнятості України громадянам з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО/ООС станом на 1 лютого 2021 року

Дані з рисунку 1 свідчать, що станом на 01.02.2021 року порівняно з 01.02.2020 року чисельність військовослужбовців, які брали участь в АТО/ООС та отримували послуги ДСЗ, зросла на 7,14% і становила 12 тис. осіб, зокрема 9,5 тис. осіб із них набули статус безробітних, а 8,7 тис. осіб отримували допомогу з безробіття. Потрібно підкреслити, що особи, звільнені з військової служби без права на пенсію, так само, як інші застраховані особи на випадок безробіття, можуть за певних умов отримати в ДСЗ, відповідно до Законів України «Про зайнятість населення» та «Про загальнообов'язкове

державне соціальне страхування на випадок безробіття» соціальні послуги у випадку безробіття (зокрема з професійної підготовки або перепідготовки, підвищення кваліфікації та сприяння в працевлаштуванні).

Важливими аспектами роботи ДСЗ щодо соціально-психологічної підтримки в напрямку працевлаштування військовослужбовців звільнених в запас та учасників військових дій, зокрема в АТО на Донбасі є такі: інформування демобілізованих військовослужбовців з питань реєстрації та отримання соціальних послуг у військових частинах та військкоматах; створення в усіх центрах зайнятості інформаційних куточків, встановлення носіїв інформації про вакансії, зокрема з вільним доступом до мережі Internet; проведення моніторингу таких осіб, контролю та аналізу надання їм соціальних послуг (за кожною особою закріплений фахівець центру зайнятості, який здійснює його подальший соціальний супровід); залучення транснаціональних компаній для працевлаштування даної категорії безробітних тощо; запровадження дистанційного навчання та навчання онлайн за допомогою освітнього проекту Prometheus; надання можливості безкоштовного вивчення англійської мови; запровадження проекту краудфандингової платформи, яка дозволяє майбутнім підприємцям проходити навчання та отримувати кошти на відкриття власної справи; сприяння формування відеореєстру, онлайн-співбесід та відеореєстру, які полегшили процес пошуку роботи для цих людей [3].

Крім того, відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» військовослужбовці запасу можуть скористатися можливістю отримати ваучер для проходження професійного навчання (особам віком від 45 років). Важливим резервом для підвищення рівня їхньої соціально-психологічної підтримки в напрямку працевлаштування є запровадження для підприємств з кількістю працюючих 20 осіб і більше 5% квоти для осіб-воїнів АТО/ООС і сплата за рахунок Фонду зайнятості роботодавцеві Єдиного соціального внеску, що дозволить сприяти підвищенню ефективності працевлаштування [2].

Висновки

Таким чином, важливим аспектом соціально-психологічної підтримки військовослужбовців запасу, зокрема тих, які пройшли АТО/ООС є професійна їх адаптація до «нових» життєвих умов в напрямку забезпечення ефективної державної політики працевлаштування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хвостенко Т. Особливості працевлаштування і адаптації учасників військових дій. 2017. URL: <http://business-territory.com/articles/osoblivosti-pratsevlashtuvannya-i-adaptatsii-uchasnikiv-viiskovikh-dii> (дата звернення 01.03.2021).
2. Аналітична та статистична інформація. Офіційний сайт Державної Служби статистики України. Київ. 2021. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68> (дата звернення 01.03.2021).
3. Урядовий портал. Сайт Кабінету Міністрів України. Київ. 2021. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248728255 (дата звернення 01.03.2021).

Кобилянський Олександр Володимирович, доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри безпеки життєдіяльності та педагогіки безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: akobilanskiy@gmail.com.

Заюков Іван Вікторович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри безпеки життєдіяльності та педагогіки безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: Zivan@i.ua.

Васаженко Наталія Олексіївна, кандидат педагогічних наук, доцент кафедри правознавства і гуманітарних дисциплін, Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського національного університету, Вінниця, e-mail: ntl_apriori@yahoo.com.

Oleksandr V. Kobylanskiy, Dr. Sc. (Pedagogical), Professor, Head of the Chair Security of Life and Safety Pedagogic, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: akobilanskiy@gmail.com.

Ivan V. Zayukov, Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of the Chair Security of Life and Safety Pedagogic, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: Zivan@i.ua.

Natalia O. Vasazhenko, Cand. Sc. (Pedagogical), Associate Professor of the Chair of Law and Humanities, Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics, Western Ukrainian National University, Vinnytsia, e-mail: ntl_apriori@yahoo.com.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. Проблеми розвитку малого бізнесу завжди являються актуальними. Саме малий бізнес забезпечує надійність, ефективність та гнучкість внутрішнього ринку України. В останні роки відбулося багато подій, що негативно вплинули на розвиток малого бізнесу і на які необхідно звернути особливу увагу. У статті визначено, що об'єкти малого бізнесу визначаються переважно на основі кількісних критеріїв і показників, що характеризують масштаби фірми та являються основою середнього класу, який забезпечує стабільність в суспільстві. Розвиток малого бізнесу в Україні відбувається відчужено повільніше ніж у інших розвинутих країнах. Проведений аналіз динаміки кількості представників підприємств малого бізнесу України за останнє десятиріччя та визначено, що вони займають 95% від усієї підприємницької діяльності країни. Розглянуті заходи, що проводяться для підтримки малого бізнесу в Україні, серед них: державні та банківські кредитні програми підтримки; спеціальні програми фінансових установ та гранти. Вплив коливання курсу гривні на малий бізнес також значний: закупівельні ціни на товари з-за кордону та валютні платежі за франшизи постійно зростають. Визначені фактори, які негативно впливають на розвиток малого бізнесу: економічна криза, політична нестабільність та пандемія. У подальшому аналізі проблеми розвитку малого бізнесу необхідно сформуувати інструментарій, який би враховував як розмір підприємства так і всі позитивні та негативні фактори, що на нього впливають.

Ключові слова: малий бізнес; тенденції; розвиток; проблеми; динаміка; державна підтримка.

ANALYSIS TENDENCY DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Abstract: Problems of small business development are always relevant. Small business can ensure the reliability, efficiency and flexibility of the domestic market of Ukraine. In recent years there have been many events that had negative effect on the development of small business and therefore need special attention. The article shows that small businesses are defined mainly on the basis of quantitative criteria and indicators that characterize the scale of the firm and are the basis of the middle class which ensures stability in society. The development of small business in Ukraine is significantly slower than in other developed countries. The analysis of the dynamics of the number of representatives of small businesses in Ukraine over the past decade was made and it was determined that they cover 95% of all business activities in the country. The measures to support small business in Ukraine are considered. Among them: state and bank credit support programs; special programs of financial institutions and grants. The impact of exchange rate fluctuations on small businesses is also significant: purchase prices for goods from abroad and foreign currency payments for franchises are constantly rising. Factors that negatively affect the development of small business have been identified: economic crisis, political instability and pandemic. In the further analysis of the problem of small business development it is necessary to form a toolkit that would take into account both the size of the enterprise and all the positive and negative factors that affect it.

Key words: small business, tendency, development, problems, dynamics, government support.

Малий бізнес являється структурним елементом та основою розвитку ринкового середовища. На його базі формується середній і великий бізнес, що активно взаємодіють з усіма елементами цілісної економічної структури. Малий бізнес охоплює будь-яку сферу діяльності: виробничу, комерційну, транспортну тощо і забезпечує надійність, ефективність та гнучкість внутрішнього ринку України. Таким чином, без малого бізнесу суспільство і економіка не мають можливості не тільки розвиватися, а й взагалі існувати. Тому проблеми розвитку даного сектора економіки завжди являються актуальними. Особливо увагу необхідно приділяти подіям останніх років, які безпосередньо пов'язані з функціонуванням малого бізнесу.

Об'єкти малого бізнесу визначаються переважно на основі кількісних критеріїв і показників, що характеризують масштаби фірми. У світовій практиці в якості таких критеріїв найчастіше використовуються: чисельність зайнятих робітників, річний оборот (річний обсяг продажів), розмір статутного фонду, балансова вартість активів, які змінюються в різних поєднаннях. Конкретні числові значення цих критеріїв (показників) визначаються в залежності від галузевих особливостей

виробництва і інших чинників.

Малий бізнес можна вважати основою середнього класу, який, як правило, забезпечує стабільність в суспільстві. Тому, мале підприємництво відіграє не останню роль при вирішенні різних соціальних питань. Одним із самих актуальних таких питань є питання безробіття, яке не змогли вирішити ні в одній країні світу. Малий бізнес може забезпечити багато робочих місць і тим самим значно покращити ситуацію відносно зайнятості населення [1].

На жаль, в Україні розвиток малого бізнесу відбувається відчутно повільніше ніж у інших розвинутих країнах, які вже давно розуміють необхідність підтримки підприємництва задля стабільного розвитку внутрішньої економіки [2].

На основі статистичних даних проаналізуємо динаміку кількості представників підприємств малого бізнесу України за останнє десятиріччя. Як можна побачити з табл. 1, малий бізнес в Україні займає приблизно 95% від усієї підприємницької діяльності, тобто являється головним джерелом фінансування економіки.

Таблиця 1. Динаміка кількості представників підприємств малого бізнесу України за 2010-2019 рр. [3]

Роки	Кількість суб'єктів малого підприємництва	Відхилення від попереднього року	У % до загальної кількості підприємств
2010	357241	-	94,3
2011	354283	-2958	94,3
2012	344048	-10235	94,3
2013	373809	+29761	95,0
2014	324598	-49211	95,2
2015	327814	+3216	95,5
2016	291154	-36660	95,0
2017	322920	+31766	95,5
2018	339374	+16454	95,4
2019	362336	+22962	95,2

Протягом десяти років спостерігалися тенденції як до спаду так і до зростання. Так, у 2013 році кількість малих підприємств зросла майже на 30 тисяч в порівнянні з 2012 роком, але вже в 2014 році можна було бачити різкий спад на майже 50 тисяч представників, що, скоріш за все, було наслідком кризи та політичних подій 2014 року.

Незважаючи на те, що в 2015 році ситуація трохи покращилася (приріст на 3216 одиниць), в 2016 році знову кількість об'єктів малого бізнесу значно зменшилася (на 36660 одиниць) та досягла показника 291154 одиниць, який являється найбільш низьким за останні 10 років.

Однак, починаючи з 2017 року нарешті починається тенденція до зростання, яка трималася три роки (2017-2019 рр.). В результаті у 2019 році кількість представників малого бізнесу досягла показника 362336 одиниць, що на 5095 одиниці більше ніж у 2010 році.

Можна зробити висновок, що в цілому в Україні мале підприємництво тримає свої позиції, займаючи найбільшу частку економіки, але гостро реагує на будь-які події в країні, такі як економічна криза чи політична нестабільність [4].

Слід зазначити, що в Україні держава впроваджує деякі заходи для підтримки малого бізнесу, що особливо актуально в період пандемії, яка виникла у 2020 році. З цією метою розробляються різні програми підтримки, які базуються на використанні інструментів кредитування нових підприємців та наданні кредитних канікул існуючим.

Також, багато українських банків мають програми підтримки підприємництва, наприклад, програма «Доступні кредити 5-7-9%», до якої приєдналися такі банки як Приватбанк, Ощадбанк, Кредобанк та інші. Існують фінансові установи, які працюють з представниками малого бізнесу за спеціальними програмами, серед них: Благодійний фонд «Карітас Одеса УГКЦ», МБФ «ДОБРОБУТ ГРОМАД», БО «ФОНД ГРОМАДИ ЖИТОМИРА», Державна установа «Офіс з просування експорту України», Фонд «ЗМІЩЕННЯ ГРОМАД» тощо. Зазначимо, що існує велика кількість грантів, які можуть допомогти малому бізнесу. При цьому гранти бувають як загального призначення (тобто направлені на загальну фінансову підтримку), так і спеціальні (які фінансують певний напрямок діяльності)[5].

Звичайно, в Україні існує багато проблем, які перешкоджають розвитку малого бізнесу, основні серед яких: економічна криза, політична нестабільність та пандемія 2020 року. Розглянемо їх детальніше.

Економічна криза, в першу чергу, характеризується зниженням купівельної спроможності українців (наприклад, середній чек в роздрібних магазинах в кризовий період відчутно зменшується). Зрозуміло, що зовсім від покупок споживачі не відмовляються, але вони переходять на більш дешеві варіанти товарів. Вплив коливання курсу гривні на малий бізнес також значний: закупівельні ціни на товари з-за кордону та валютні платежі за франшизи зростають. В результаті, багато малих підприємців змушені зовсім згорнути бізнес і шукати інший напрямок бізнесу, а деякі змінюють постачальників на шкоду якості, намагаючись вийти на колишній рівень прибутку [6].

Пандемія особливо сильно вплинула на малий бізнес, який не пов'язаний з виробництвом і послугами, що являються першочерговими в ситуації боротьби з вірусом. У багатьох випадках оплата за послуги чи виготовлену продукцію була перенесена клієнтами на невизначений термін. На малих підприємствах виникли серйозний касові розриви. Як наслідок – надходження коштів на покриття власних позик у малого підприємства не має. Багато сфер малого бізнесу не відносяться до постраждалих в період пандемії, тому для них не передбачаються будь-які пільги. При цьому негативні наслідки відчувають усі учасники цієї сфери: постачальники, виробники, посередники, клієнти.

Розглянувши критерії і показники, на основі яких визначаються об'єкти малого бізнесу, можна зробити висновок про їх важливу роль у загальній економіці країни. Динаміка кількості представників підприємств малого бізнесу України за останнє десятиріччя показала, що воно займає 95% від усієї діяльності і являється головним джерелом фінансування економіки. В цілому в Україні мале підприємництво тримає свої позиції, займаючи найбільшу частку економіки, але гостро реагує на будь-які події в країні, такі як економічна криза чи політична нестабільність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні. Демографія та соціальна економіка. 2011. № 1. С. 39-46.
2. Прохорова В.В. Організаційно-економічне забезпечення розвитку малого підприємництва України. Бізнесінформ. 2012. № 9. С. 132-135.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 10.02.2021)
4. Ковтуненко К.В., Пар'єва О.О. Методи стратегічного управління в умовах кризи. Економіка: реалії часу. 2012. №2(3). С.84-87.
5. Орлова В.О. Розвиток малого бізнесу: сучасні реалії та нові напрями державної політики. Економічний часопис-XXI. 2013. № 5-6(1). С. 18-22.
6. Кушнір О.К. Малий бізнес в Україні: проблеми розвитку. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2015. Вип. 10. С. 178-183.

Ковалик Оксана Анатоліївна, старший викладач кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: o.a.kovalik@mzeid.in

Kovalyk Oksana A. – Senior Lecturer of the Department of international management and innovation, Odessa national polytechnic university, Odessa, e-mail: o.a.kovalik@mzeid.in

МОДЕРНІЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Університет державної фіскальної служби України

***Анотація.** Розкрито особливості розбудови фінансової системи України та обґрунтовано необхідність модернізації її складових задля досягнення сталого розвитку держави в умовах турбулентності функціонування світової економіки.*

Ключові слова: фінансова система; фінансові інструменти; сталий розвиток.

MODERNIZATION OF THE COMPONENTS OF THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE IN ORDER TO ENSURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

***Abstract:** The peculiarities of the development of the financial system of Ukraine are revealed and the necessity of modernization of its components in order to achieve sustainable development of the state in the conditions of turbulence of functioning of the world economy is substantiated.*

Keywords: financial system; financial instruments; sustainability.

Трансформація економіки України вимагає запровадження постійних інновацій у всіх сферах суспільного життя та нових підходів до використання фінансових важелів та інструментів фінансової системи задля прискорення соціально-економічного розвитку країни та зростання добробуту громадян. Забезпечення всіх суб'єктів фінансових відносин необхідним обсягом фінансових ресурсів для виконання в повній мірі покладених на них функцій та завдань. Для досягнення сталого соціально-економічного розвитку необхідна трансформація фінансових механізмів та інструментів, використання нестандартних та інноваційних підходів до вирішення проблем.

Науково-методологічні підходи до становлення та розвитку методів, інструментів та важелів фінансового механізму, визначення їхнього впливу на ефективність функціонування фінансової системи України розробили такі відомі українські вчені: В.М. Геєць, Т.І. Єфіменко, І.Г. Лук'яненко, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосов та інші.

Однак на сьогоднішній день залишаються невирішеними питання щодо побудови дієвої та ефективної моделі фінансової системи з урахуванням нових викликів і загроз задля забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави.

Метою статті є обґрунтування необхідності модернізації складових фінансової системи України задля досягнення сталого розвитку держави в умовах турбулентності функціонування світової економіки.

В економічному розвитку держави важливу роль відіграє саме фінансова система. Вона перебуває у взаємодії з фінансовими ресурсами міжнародних корпорацій, мультинаціональних банків, світового фінансового ринку, транскордонними фінансовими трансакціями, які спричиняють бурхливий розвиток фінансової глобалізації. Сучасна наукова думка виділяє як позитивний, так і негативний вплив стрімкого розвитку глобалізації.

Позитивними тенденціями розвитку є:

- економічне зростання національних економік;
- економічна диверсифікація світових фінансових потоків;
- зростання інвестиційних ресурсів країн з розвинутою економікою у країни, з економікою яка розвивається.

Проте існують й негативні тенденції розвитку національних фінансових систем, а саме:

- відбувається зростання темпів розповсюдження імпульсів нестабільності фінансової системи з однієї країни або групи країн до інших;
- посилюється ризик закриття позицій в період зміни макроекономічних показників та зростають обсяги вилучення іноземного капіталу;

- спостерігається активізація ризикованого використання залучених коштів, прийняття фінансово-кредитними установами на себе значного ризику, виникнення у ряді випадків загрози банкрутства [1].

Фінансова система країни, як й економічна, відноситься до інтеграційних систем, які характеризуються кількісними та якісними змінами в процесі взаємодії між її елементами та ланками. Фінансові відносини можна поділити на такі сфери: загальнодержавні фінанси і фінанси господарюючих суб'єктів різних форм власності. У кожній із сфер може бути декілька окремих ланок, яка має своє призначення, завдання, галузь функціонування, що знаходиться в межах даної сфери.

Встановлення оптимального співвідношення суб'єктами державної та недержавної форми власності у наданні суспільних послуг базується на конституційних засадах. У світовій практиці відокремлюють відомі три підходи розподілення форм власності, відповідно до функції які бере на себе держава [2, с. 23].

Так, при американській моделі держава бере на себе мінімум функцій, для виконання яких вона мобілізує у бюджет до 25% ВВП. У зв'язку з цим найбільшу частку власності складає недержавна форма, що передбачає провідну роль фінансів суб'єктів господарювання у фінансовій системі суспільства. В умовах німецької моделі економічної системи держава мобілізує до бюджету близько 45% ВВП для виконання суспільних функцій відповідно до основних положень її конституції. В цих умовах загальнодержавні фінанси і фінанси суб'єктів господарювання відіграють приблизно однакову роль у суспільстві. Третя, скандинавська модель економічної системи передбачає виконання державою значної частки суспільних функцій, для чого мобілізує 2/3 ВВП до свого бюджету. У цьому випадку провідну роль у наданні суспільних послуг відіграють загальнодержавні фінанси. В Україні для виконання своїх функцій держава мобілізує близько 1/2 ВВП, тому, зараз відбувається пошук компромісу між обсягом загальнодержавних фінансів та фінансів суб'єктів господарювання, що будуть спрямовані на фінансування соціальних послуг.

Особливістю фінансів суб'єктів господарювання є те, що вони формують і використовують децентралізовані фонди грошових коштів. Фонди забезпечують активний вплив фінансових важелів на зростання ефективності та продуктивності виробництва. Саме тому, можна вважати, фінанси суб'єктів господарювання вихідною ланкою фінансової системи, оскільки в ній створюється більша частка ВВП. Міцність фінансової системи визначається рівнем розвитку фінансових відносин у господарюючих суб'єктах.

Однак, велику роль у кожній державі відіграють загальнодержавні фінанси, які використовують для забезпечення стабільного функціонування держави та зростання її соціально-економічного розвитку. Вони поєднують фінансові відносини, які зазначені у бюджеті держави та у фондах соціального призначення. Таким чином, будучи центральною ланкою фінансової системи країни, загальнодержавні фінанси є результативним економічним інструментом реалізації фінансової політики суспільства. Через зростання економічних інтересів та суспільних потреб усіх членів суспільства роль загальнодержавних фінансів з кожним роком посилюється.

Тому, усі сфери фінансових відносин тісно взаємопов'язані між собою, що відображається у системних зв'язках ланок. Бюджет держави є центральною ланкою фінансової системи, в якому функціонують фінансові відносини усіх ланок. Це ми можемо побачити при формуванні і використанні централізованих та децентралізованих фондах грошових коштів.

Частиною фінансової політики є фінансовий механізм. Для регулювання соціально-економічних процесів фінансовий механізм активно використовується всіма суб'єктами фінансових відносин, бо є складовою господарського механізму. Фінансовий механізм – сукупність форм, методів і важелів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Вихідною складовою фінансового механізму є фінансове планування й прогнозування. За його допомогою залучаються інші структурні елементи фінансового механізму, такі як фінансові показники, норми і нормативи, ліміти, резерви, фінансові стимули [3, с. 118].

Фінансовий механізм становить систему встановлених державою форм і методів організації фінансових відносин. Згідно з пріоритетами фінансової політики фінансовий механізм здійснює широкомасштабний розподіл і перерозподіл створеного ВВП. На кожному етапі розподілу і перерозподілу ВВП суб'єкти фінансових відносин регулюють соціально-економічні процеси за особливостями їхньої взаємодії та об'єктивними й суб'єктивними чинниками.

До структури фінансового механізму входять різноманітні форми, форми фінансового забезпечення, методи та інструменти фінансового регулювання, фінансові стимули та санкції [4, с. 66].

Завдяки інструментам та важелям фінансового механізму держава впливає на економічні інтереси відтворювальних процесів. Інструменти та важелі є наймобільнішою складовою частиною фінансового механізму. Держава та господарюючи суб'єкти можуть змінювати параметри грошових фондів в залежності від поставлених завдань та очікуваного результату. Тому задля досягнення сталого соціально-економічного розвитку необхідно розробити довгострокову й середньострокову бюджетну стратегію з прозорим рахунком показників та індикаторів з урахуванням усіх можливих варіантів розвитку світової економіки, щоб мінімізувати бюджетні втрати та можливий дефіцит ресурсів.

Отже, важливим завданням фінансового механізму є забезпечення виконання завдань та функцій усіх ланок фінансової системи задля формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку держави. Функціонування фінансового механізму здійснюється у взаємодії з іншими економічними, соціальними та політичними інститутами та відповідними організаційними структурами.

Щоб досягти позитивного впливу фінансової системи на соціально-економічний розвиток потрібно:

- удосконалення інструментів впливу фіскальної та монетарної політики на економіку країни;
- створення умов для розвитку вітчизняного виробництва та інноваційної продукції;
- застосування фінансових інструментів державної підтримки для запровадження інновацій у технологіях виробництва товарів та послуг;
- досягнення високих темпів зростання ВВП за рахунок збільшення податкових надходжень.

Крім того, для фінансової системи України потрібно вдосконалити функціональний підхід щодо перерозподілу ресурсів між загальнодержавними фінансами та фінансами господарюючих суб'єктів, щоб вони отримували достатню кількість коштів на фінансування суспільних послуг. Для цього в Україні необхідно створити дієвий та ефективний ринковий фундамент задля забезпечення сталого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гуменюк Д. О. Сучасні тенденції розвитку фінансової системи України в умовах глобалізації. *Економічні науки*. 2012. Вип. 9 (1). С. 296-305.
2. Коляда Т.А., Музиченко Г.В. Соціально-економічні передумови побудови ефективної моделі держави для сучасної України. *Науковий вісник. Одеський державний економічний університет*. 2007. № 1 (38). С. 20-26.
3. Стрижак О. Теоретичні основи дослідження інституціонального середовища людського розвитку. *Вісник КрНУ імені М. Остроградського*. 2016. № 4 (99). С. 115-123.
4. Дем'янишин В., Лободіна З. [Розвиток фінансового механізму в умовах реформування фінансової системи України](#). *Формування ринкової економіки в Україні*. 2020. Вип. 43. С. 59-80.

Коляда Тетяна Анатолівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент, доцент кафедри фінансів ім. Л. Л. Тарангул, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, e-mail: t.a.koliada@gmail.com

Угрумова Катерина Олександрівна, здобувач вищої освіти першого (магістерського) рівня, навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, e-mail: ugrumovakatya@gmail.com

Koliada Tetyana A., candidate of economic sciences, senior researcher, associate professor, associate professor of finance. L.L. Taranhul, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin, e-mail: t.a.koliada@gmail.com

Ugrumova Kateryna O., graduate of the first (master's) level, educational and scientific institute of finance, banking, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin, e-mail: ugrumovakatya@gmail.com

ПОЛІПШЕННЯ БІЗНЕС-КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. У статті досліджений стан бізнес-клімату України та запропоновано заходи щодо покращення бізнес-клімату для підприємств та залучення інвесторів

Ключові слова: бізнес-клімат, ризики в українській економіці, інвестори, законопроекти

Improving the business climate in Ukraine

Abstract: The article examines the state of the business climate in Ukraine and proposes measures to improve the business climate for businesses and attract investors

Keywords: business climate, risks in the Ukrainian economy, investors, bills

Актуальність. На сьогоднішній день бізнес-клімат в Україні, досить не є стабільним та позитивним середовищем для створення підприємств та залучення нових інвестицій для подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема і перспективам розвитку малого та середнього бізнесу приділяють увагу такі вчені, як А. Айсан, М. Наблі, М. Варудакіс, М. Буссе, Т. Кінда, К. Ващенко, З. Варналій, В. Воротін, В. Геєць, О. Лібанова, Я. Жаліло, Г. Колісник, В. Кіщак. Дослідження науковців в основному розкривають стан і перспективи розвитку підприємництва та окреслюють основні засади стратегії модернізації світової та української економіки в посткризовий період. [1]

Мета. Формування плану, щодо поліпшення бізнес-клімату в Україні.

Основна частина. Чітка та перспективна стратегія є запорукою поліпшення розвитку бізнесу в Україні для досягнення високого економічного рівня.

Українському бізнесу складно конкурувати на міжнародних ринках, оскільки для фінансування компаній немає внутрішнього ринку капіталу, тому доводиться залучати гроші на зовнішніх ринках.

Індекс інвестиційної привабливості в 2020 року становив 2,51 бала з 5-ти можливих та продовжує перебувати в негативній площині. Інвестори не дуже бажають вкладати кошти в розвиток покращення бізнес-клімату тому, що визначають в українській економіці ризики: кризу судової влади, відсутність верховенства права і успіхів у боротьбі з корупцією, а також значний вплив тіньової економіки. Також не винятком став карантин, який значною мірою теж вплинув на інвесторів і підприємців, тобто з'явилися постійні ротації в складі уряду, як наслідок – політична та економічна нестабільність, підвищення податкового тиску та зміни податкового законодавства, призупинення реформ. Але ці негативні результати, створили новий поштовх у розвитку бізнесу в Україні. [2]

Одним з найгостріших ризиків називається загроза припинення співпраці України з Міжнародним валютним фондом. Накопичився досить великий перелік проблем, які є наслідками як пандемії, так і внутрішніх рішень або бездіяльності. Але ці проблеми не мають досить великого впливу на бізнесменів, а навпаки шукають і знаходять нові шляхи ведення та створення свого бізнесу, але бізнес-клімат в Україні є прогресивним і в якійсь мірі налагоджується, але не суттєво. [3]

Існують також і позитивні моменти, які відзначили бізнес-лідерів за останні півроку, запуск ринку землі, валютна лібералізація, продовження співпраці з МВФ, зниження облікової ставки НБУ, стабільна національна валюта.

Частина Української економіки перебуває в тіні, тобто є невідомою для більшості людей країни, цьому є причина неефективності регулювання, які створюють бар'єри для підприємців та їх розвитку, змушують їх нести витрати на виконання різних формальних вимог та отримання архаїчних довідок, дозволів і погоджень. Наслідком, з часом стає, витіснення малого та середнього бізнесу, що є основою забезпечення робочих місць та знаходження коштів, які переважно надходять на удосконалення та оновлення міст. Найголовнішою причиною цих недоліків є саме держава, яка має підтримувати розвиток бізнес-клімату та бути безпосередньо його учасником. [4]

На сьогоднішній день існує індекс конкурентоспроможності міст, тобто в який містить 10

компонентів врядування для оцінювання конкурентоспроможності міст.

Кожен компонент, по-своєму, унікальний та важливий, які містить вимір, інформація, яка заснована на статистичних даних або даних опитування бізнесу. За результатами «Індекс конкурентоспроможності міст України (ІКМ) 2019/2020» шість міст — Хмельницький, Івано-Франківськ, Львів, Вінниця, Тернопіль та Чернігів є містами з найбільш сприятливим бізнес-кліматом та ефективним економічним врядуванням. [5]

Тому, що місцева влада не маючи великої могутності та сили, як державна, створює бізнес-клімат для підприємців, які б забезпечували робочі місця та фінансові надходження в бюджет.

З 2020р. Україна визначила залучення інвестицій головним пріоритетом. Відповідно розпочалися різні програми стимулювання для збільшення інвестицій.

Україна зробила серйозні кроки вперед, щоб полегшити ведення бізнесу і вона піднялася на сім позицій у рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу в 2020 році» з 71 місця у 2019 році на 64 місце. Це найбільший щорічний стрибок в Україні з 2014 року та найвищий рейтинг, який коли-небудь отримувала країна. Країна продемонструвала покращення у шести з десяти показників, які оцінює Світовий банк, і набрала найвищі показники в таких категоріях, як "відкриття бізнесу" та "надання дозволів на будівництво". [6]

З 2014-2020р. достатньо законопроектів було розглянуто та запропоновано, але лиш деякі із них змогли доцільно покращити становище бізнес-клімату. Ці законопроекти діляться на певні блоки:

1 - й блок, впровадження цифрових технологій, які варто допрацювати задля розвитку малого та середнього бізнесу;

2 - й блок, податковий, тобто залучення податкових пільг та канікул, мотивування розвитку певних галузей, зміни до податкового адміністрування і контролю, зміна деяких податків і мит. Також прискоренні амортизації виробничого обладнання, які заохочують інвестиції на виробництво;

3 - й блок, містобудування та земельні відносини, суть полягає у спрощенні доступу до земельних ділянок для фермерів для створення своїх споруд для підприємницької діяльності;

4 - й блок, покращення конкуренції та відкритості ринків, забезпечення рівності та прозорості для укладання договорів оренди та інших договорів між суб'єктами господарювання; вдосконалення розподілу бюджетних дотацій для невеликих сільськогосподарських підприємств. [7]

Отже, бізнес-клімат в Україні на сьогодні не є привабливим для інвесторів та розвитку бізнесу, але враховуючи рейтинг Світового банку, клімат перебуває у досить не критичному становищі. Щоб покращити середовище бізнес-клімату, необхідно дотримуватися план поліпшення, який виведе країну на високий економічний рівень та підтримка місцевої влади кожної області, яка зацікавлена в розвитку бізнесу, не дарма шість міст України мають сприятливий бізнес-клімат, коли будуть зацікавлені всі міста, то згодом зацікавиться і держава.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. веб-сайт. URL: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2012/06/4.ua> (дата звернення 20.02.2021)
2. FinPost: веб-сайт. URL: <http://finpost.com.ua/news/18308> (дата звернення 20.02.2021)
3. Український кореспондент: веб-сайт. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/4307922-investory-rozcharovani-ukrainou-i-u-chomu-prychyny> (дата звернення 20.02.2021)
4. НВ: веб-сайт. URL: <https://nv.ua/ukr/ukraine/events/biznes-klimat-v-ukrajini-yak-stvoriti-horoshi-umovi-dlya-pidpriyemnictva-deregulate-together-50098208> (дата звернення 20.02.2021)
5. Бізнес: веб-сайт. URL: <https://business.dii.gov.ua/en/cases/novini/sist-mist-ukraini-maut-najbils-spriatlivij-biznes-klimat-doslidzenna-programi-usaid-keu> (дата звернення 20.02.2021)
6. Бізнес: веб-сайт. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/opinion/ukraina-i-doing-business-plyus-7-pozitsiy---pobeda-ili-porajenie> (дата звернення 20.02.2021)
7. Український кризис: веб-сайт. URL: <https://uacrisis.org/uk/74753-re-update> (дата звернення 20.02.2021)

Криворучко Дарія Миколаївна, студентка економічного факультету, Донецький Національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: kryvoruchko.d@donnu.edu.ua

Андронік Олена Леонідівна, кандидат економічних наук доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький Національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: o.andronik@donnu.edu.ua

Криворучко Дарія М. - student of the Faculty of Economics, Vasyl Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: kryvoruchko.d@donnu.edu.ua

Andronik Olena. L - Associate Professor, Vasyl' Stus Donetsk National University, Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: o.andronik@donnu.edu.ua

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УНІВЕРСИТЕТУ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЙОГО АКАДЕМІЧНОЮ РЕПУТАЦІЄЮ

Львівський національний університет імені Івана Франка

Анотація. У результаті проведеного дослідження виявлено взаємозв'язок академічної репутації та фінансового потенціалу закладів вищої освіти (ЗВО), зокрема, університетів, в умовах конкурентного середовища та євроінтеграційних трансформацій освіти й науки. Це дві різні, але вкрай важливі складові ефективного функціонування університетів та є невід'ємними в процесі управління ними й забезпеченні соціально-економічного розвитку суспільства.

Ключові слова: університет; науковий потенціал; цитованість; рейтингування; академічна репутація; фінансовий потенціал.

FINANCIAL POTENTIAL OF THE UNIVERSITY IN THE CONTEXT OF MANAGING ITS ACADEMIC REPUTATION

Abstract. The study revealed the relationship between academic reputation and financial potential of higher education institutions (HEIs), in particular, universities, in a competitive environment and European integration of education and science. These two different, but extremely important components of the effective functioning of universities and are integral to the process of managing them and ensuring the socio-economic development of society.

Keywords: university; scientific potential; citations; rating; academic reputation; financial potential.

Соціально-економічна ситуація в Україні, світові тенденції та виклики сьогодення спонукають вітчизняні університети бути конкурентоспроможними серед інших, а отже зберігати та підвищувати свою академічну репутацію й власний фінансовий потенціал. На наш погляд, ці дві, кардинально різні за своїм значенням, складові функціонування є взаємозв'язаними та невід'ємними в управлінні кожного ЗВО. Ґрунтовно оцінюючи джерела формування їхнього фінансового потенціалу, зокрема, державний, місцевий бюджет, надходження від надання платних освітніх послуг, конкурсне грантове фінансування, вагомий вплив на практиці має репутація ЗВО.

Як тлумачить сутність поняття “репутації” академічний тлумачний словник це громадська думка про кого-небудь, що-небудь [1]. Широке визначення репутації дає вчений Т. Федорів – це колективна оцінка стейкхолдерами поведінки, дій і результатів діяльності суб'єкта, рівень очікувань та довіри до нього, яка формується впродовж певного часу і спирається на досвід взаємин стейкхолдерів із суб'єктом [2].

Голландський професор політики вищої освіти Frans van Vught говорить про репутацію ЗВО як імідж (якість, вплив, надійність), який він має в очах інших. Стверджує, що репутація – це суб'єктивне відображення різних дій установи взяти на себе створення зовнішнього образу. Заклади вищої освіти намагаються впливати на свої зовнішні образи різними способами, і не тільки шляхом максимізації їхньої якості [3].

Провівши оцінку академічної репутації, шляхом опитування керівників окремих ЗВО США доцентка кафедри реклами в Університеті Небраски-Лінкольна Phyllis V. Larsen визначила її як загальне враження про досконалість чи якість, створене низкою факторів – якість факультетів (рівень викладачів, публікаційна активність), місце в достовірних рейтингах, ресурси (федеральне та державне фінансування, гранти, витрати на дослідження та розробки, приватна підтримка), дослідницька сила (продуктивність досліджень, якість аспірантури), якість студента (бали вступу, ступінь випуску), сила лідерства (видимість керівника з важливих національних питань), історична репутація (традиція, з уст в уста) та якість програми (гало-ефект від індивідуальних сильних сторін програм), а також особистий досвід і міжособистісне спілкування відіграють значні ролі [4]. Окрім того, важливим у збереженні (зміцненні) іміджу ЗВО є прогнозування успішності студентів, яке, на наш погляд, відкриває багато можливостей із забезпечення якості вищої освіти, результатів стратегічного планування та використання сучасних систем прийняття управлінських рішень.

Наукові дослідження SWOT-аналізу ЗВО дали змогу визначити їхні сильні сторони, а саме: провідне місце у рейтингах; впізнаваність – бренд, історія, символіка, місія і ціль; наявність наукових шкіл; високоякісний кадровий потенціал; відомі, успішні, працевлаштовані випускники [5], що й формують академічну репутацію закладу. Вважаємо, що рівень академічної репутації є показником лідерських позицій університету і чим він вищий, тим більше можливостей його розвитку. Академічна репутація кожного науковця й закладу в цілому забезпечує їхню престижність на ринку освітньо-наукових послуг. Університет з високою академічною репутацією завжди буде привабливим як для абітурієнта, студента, викладача, науковця, світового академічного середовища, так і для інвестора, грантодавця, доброчинця.

Вивчаючи міжнародні рейтинги, за допомогою яких аналізують світові університети, спостерігаємо, що індикатор “академічна репутація” є одним з ключових. Наприклад, в одному з найбільш актуальних університетських рейтингів у світі QS World University Rankings, який глобально досліджує кращі навчальні заклади в галузях науки та освіти, 40 % усіх показників складає, власне, академічна репутація, а ще 20 % – цитованість наукових публікацій представників університету. Ще один популярний міжнародний рейтинг Times Higher Education World University Rankings в якості індикаторів, зокрема, використовує академічну репутацію (15%), середню кількість цитувань на одну опубліковану працю (32,5%). Центром університетів світового класу Вищої школи освіти Шанхайського університету Цзяо Тук в Китаї публікується Academic Ranking of World Universities, який використовує шість об’єктивних показників для ранжирування світових університетів, три з яких, на нашу думку, показують академічну репутацію – кількість випускників, лауреатів Нобелівської або Філдсівської премій (10%), кількість співробітників, лауреатів Нобелівської або Філдсівської премій (20%), кількість найбільш цитованих дослідників у 21 категорії (20%).

На етапі сучасних перетворень в Україні з 2020 року постановою Кабінету Міністрів України запроваджена формула розподілу видатків державного бюджету на вищу освіту між ЗВО, що дає змогу кращим отримувати відповідне фінансування на розвиток їхньої діяльності. Основними показниками діяльності закладу, що використовуються під час розрахунку є: кількість здобувачів вищої освіти, які навчаються на умовах державного замовлення й характеризують масштаб його діяльності; обсяг надходжень до спеціального фонду за результатами наукових та науково-технічних робіт за проектами міжнародного співробітництва, господарськими договорами та за результатами надання наукових послуг на одного науково-педагогічного працівника, що працює за основним місцем праці; провідне місце в окремих міжнародних рейтингах; працевлаштування випускників ЗВО, коли вони отримують посаду, яка вимагає кваліфікації вищої освіти; показник регіональної підтримки. Як бачимо, кожен показник діяльності ЗВО взаємозв’язаний з його академічною репутацією. “Якщо університет насправді потужний, сильний, має високу репутацію та фахівців, може знайти фінансування і від бізнесу, і за міжнародні гранти, які йдуть на дослідження – значить, це неодмінний сигнал для держави, що цьому університету потрібно надавати більше грошей, адже він заслуговує на це” – зазначає Єгор Стадний [6].

Аналізуючи дані вступних кампаній впродовж останніх років, найпопулярнішими серед вступників є Київський національний університет імені Тараса Шевченка (КНУ), Львівський національний університет імені Івана Франка (ЛНУ) та ін. Беззаперечно можемо стверджувати, такі лідерські позиції забезпечуються високою академічною репутацією цих закладів. Зокрема, підтверджують це національні рейтинги ТОП-200 Україна й Консолідований рейтинг ЗВО, де саме ці університети знаходяться у трійці кращих класичних університетів країни.

Водночас, диверсифікація джерел фінансування вітчизняними університетами є одним із засобів збільшення їхніх надходжень та підґрунтям формування стратегії розвитку. Участь в освітніх та наукових конкурсах, проектах, грантах є саме цими додатковими можливостями. Проте, щоб отримати перемогу, а в подальшому фінансування освітньо-наукової ідеї знову ж таки важливим чинником є академічна репутація у вигляді довіри до закладу, його спроможності у реалізації проекту та співфінансуванні, високої кваліфікованості науковців-виконавців.

Використовуючи фінансову звітність на офіційних вебсайтах університетів та дані рейтингів ЗВО України за показниками наукометричної бази даних Scopus за 2018, 2019 роки, проаналізуємо п’ятірку перших університетів (КНУ, ЛНУ, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова (ОНУ), Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (ХНУ), Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (ЧНУ)) в частині взаємозв’язку їхнього фінансового потенціалу та академічної репутації. Визначальними індикаторами цього рейтингу є кількість публікацій, цитувань

у Scopus, а також індекс Гірша, який, власне, є показником впливовості закладу. Як бачимо на рис. 1, динаміка змін сукупних надходжень університетів та їхнього індексу Гірша (h-індексу) є подібною, а отже розуміємо, що існує певний взаємовплив цих показників діяльності та виявлення асоціації.

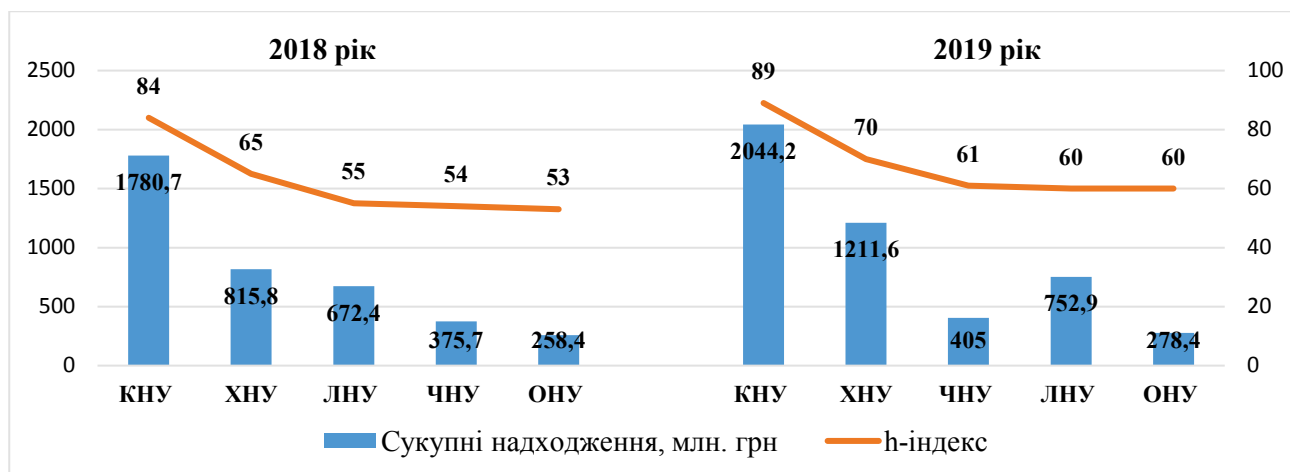


Рис. 1 Взаємозв'язок фінансового потенціалу та академічної репутації університетів

Результати проведеного дослідження підтвердили тісний взаємозв'язок між академічною репутацією університету та його фінансовим потенціалом. Так, зайняття провідних позицій у рейтингах, що супроводжується наявністю високоякісного наукового потенціалу, успішних випускників, призводить до його популярності та затребуваності серед абітурієнтів. Наявність тенденції до збільшення кількості здобувачів вищої освіти, зацікавленість стейкхолдерів, грантодавців це і є можливість отримання бюджетного фінансування, надходжень від надання платних освітніх та інших послуг, а отже приросту фінансового потенціалу університету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. К.: Наукова думка, 1970–1980. Т. 8. С. 512.
2. Федорів Т. В. “Репутація країни” та “державний брендинг” як категорії науки державного управління // Вісник Дніпропетровського регіонального інституту державного управління. 2011. № 2 (9). С. 63–75.
3. Frans van Vught Mission diversity and reputation in higher education // Higher Education Policy. 2008. Vol. 21. 151–174 pp.
4. Phyllis V. Larsen Academic Reputation: How U.S. News & World Report Survey Respondents Form Perceptions // The CASE International Journal of Educational Advancement. 2003. Vol. 4 No. 2. 155–165 pp.
5. Сас С. П. Застосування SWOT-аналізу закладами вищої освіти у процесі стратегічного планування // Всеукраїнська наукова конференція молодих учених і науково-педагогічних працівників, 16 червня 2020 Умань: Уманський НУС, 2020. С. 72–74.
6. Єгор Стадний: “Гроші сильним, мотивація слабким. Що змінить реформа фінансування університетів в Україні”. URL: <https://nv.ua/ukr/ukraine/events/reforma-finansuvannya-universitetiv-shcho-var-to-pro-neji-znati-novini-ukrajini-50067916.html> (дата звернення: 17.01.2020).

Крупка Михайло Іванович, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів

Сас Світлана Петрівна, аспірантка кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, email: svitlana.sas@lnu.edu.ua

Крупка Мухайло І. – doctor of economics, Professor, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine, Head of the Department of finance, money circulation and credit, Ivan Franko National University of Lviv

Sas Svitlana P. – PhD student of the Department of finance, money circulation and credit, Ivan Franko National University of Lviv

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Одеський національний політехнічний університет

***Анотація.** Проаналізовано сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні. Визначено сутність інвестицій та інвестиційної діяльності. Визначено капіталовкладення, які найбільш важливі для розвитку інвестиційної діяльності та порівняно відсотки цих інвестицій за певні періоди, що надає змогу визначити види економічної діяльності, куди надходять найбільша частина інвестицій. Визначено основні недоліки та проблеми, що виникають при розгляді інвестиційної діяльності саме в Україні, а також міри та рекомендації щодо усунення існуючих проблем.*

Ключові слова: інвестиції; інвестиційна діяльність; прямі іноземні інвестиції; капіталовкладення.

Investment activity in Ukraine: the current state of foreign direct investment

***Abstract.** The current state of investment activity in Ukraine is analyzed. The essence of investments and investment activity is determined. The investments that are most important for the development of investment activity are identified and were compared the percentages of these investments for certain time periods, which makes it possible to determine the types of economic activity where most of the investment comes. The main shortcomings and problems that arise when considering investment activities in Ukraine are identified as well as measures and recommendations to address existing problems.*

Keywords: Investment; investment activity; direct investment; capital investment.

Економічний розвиток держави безпосередньо у багатьох випадках залежить від рівня розвиненості інвестиційної діяльності у сфері економіки. Частина як нових так і покращених технологій та устаткування, що також і впливають на якість продукції, у розвинутих державах складають більший відсоток приросту валового продукту. На можливість створювати, впроваджувати та використовувати нові та покращені технології впливає стан інвестиційного клімату, що склався у країні, а також обсяг та структура самих інвестицій. На зараз Україна потребує капіталовкладень. Нестабільність економіки визначається відсутністю балансу в економічній системі України, а також невизначеністю напряму розвитку певних економічних процесів і ці характеристики впливають на зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій до економіки України і звісно впливають на уповільненість активності інвестиційної сфери у країні.

Для розгляду даної проблеми важливо розуміння самого поняття інвестиції. Сутність інвестицій наведена у Законі України «Про інвестиційну діяльність» прийнятого від 18.09.1991 року [1].

Тобто до Закону «Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [1].

Інвестиційна діяльність також регламентується даним Законом. Згідно Закону інвестиційна діяльність визначається сукупністю певними практичними діями держави, юридичних осіб та громадян стосовно реалізації інвестиційних вкладень.

Інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій з корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей [1].

Інвестиційний проект – це комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних), визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку національної економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності з використанням цінностей визначених у Законі [1].

Більш затребувана форма інвестиції для країни – це іноземні прямі інвестиції, бо саме завдяки таким інвестиціям є можливість реалізації великих та значимих проектів. Удосконалення та покращення інвестиційної діяльності та інвестиційного клімату на даному моменті розвитку України

є відкритою та актуальною проблемою.

Щодо стану прямих іноземних інвестицій станом на 2020 рік, а саме з січня по вересень то показники виглядають таким чином (табл.1).

Таблиця 1. Прямі іноземні інвестиції за сферами економічної діяльності, у % до загального обсягу [2]

Вид економічної діяльності	Структура іноземних інвестицій у % до загального обсягу.		
	2016 рік	2019 рік	2020 рік (січень-вересень)
Промисловість	30,8	33,0	39,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклі	15,9	16,7	16,3
Фінансова та страхова діяльність	13,5	10,9	9,4
Операції з нерухомим майном	11,7	12,4	9,3
Інформація та телекомунікація	6,5	6,5	5,9

Наведене у табл.1 порівняння прямих інвестицій за роками дає змогу визначити, що найбільш привабливою для інвестування галузей є промисловість, за приведені вище роки, саме ця сфера є лідером за капіталовкладеннями. Позитивним є те, що обсяги інвестицій мають тенденцію збільшення. Оптова торгівля займає другу позицію по величині інвестицій. А фінансова та страхова діяльності зазнають тенденції зменшення обсягів інвестицій, це наглядно помітно, якщо порівнювати обсяги вкладень за 2016 та 2019 роки.

Щодо країн капітал яких було інвестовано до України на момент 2020 року (січень-вересень) відображено у наступній табл. 2.

Таблиця 2. Найбільші країни інвестори у % до загального обсягу [2]

Країна	Структура іноземних інвестицій у % до загального обсягу.
Кіпр	31,1
Нідерланди	20,2
Велика Британія	6,1
Швейцарія	6,0
Німеччина	4,6
Австрія	3,3

Тобто згідно даним Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України найбільшою країною інвестором у 2020 році є Кіпр, процент капіталовкладення до загального обсягу іноземних інвестицій складає 31,1%.

У цілому наша країна зазнає певних досягнень у справах пов'язаних з інвестиційною діяльністю, але є очевидним те, що іноземний капітал достатньо повільно освоює ринок інвестицій в Україні. Це визначається певним рядом перешкод, через які обсяги інвестування в Україну дуже повільно зазнають збільшення. Але наша держава має можливості подолати ці труднощі пов'язані з інвестуванням. Свідчить про цей факт, те що в Україні створено та поліпшується правове поле стосовно інвестицій. Українське законодавство створює певні гарантії необхідні для інвесторів. Для іноземних інвесторів надаються рівні умови інвестиційної діяльності як для вітчизняних. А саме українське законодавство надає зарубіжним інвесторам широкий вибір об'єкта для інвестування. Інвестори майже необмежені у формах інвестування, тобто інвестувати можна у створення підприємств, придбати їх частку, придбати права на користування землею та природними ресурсами, придбати інші майнові права та також здійснювати господарську діяльність яка не забороняється законодавством України [3-5].

Слід сказати і про усунення адміністративного бар'єру для входження зарубіжного капіталу у країну стосовно обов'язковості реєстрації іноземних інвестувань. Процес активізації інвестиційної діяльності гальмується зростанням масштабів тіньової економіки, на збільшення якої впливає надмірний податковий тягар. Інвестування у фондовий ринок стримується низьким потенціалом залучення громадян України до заощаджень у вигляді цінних паперів.

Хоча й зарубіжні інвестори і намагаються інвестувати в український ринок, але механізм реалізації гарантій з точки зору права і законодавства ще недосить відпрацьований, що і стримує

іноземного інвестора. На даний момент також недостатньо судових засобів, що забезпечували б дотриманість законних прав інвестора та впливали би на врегулювання спорів.

Одним із значних недоліків щодо залучення іноземних капіталовкладень є недосконало розвинута інфраструктура, що також визначено малою та недостатньою кількістю експертів, консультантів та аудиторів, що впливає на уповільнення зростання обсягів інвестицій.

Таким чином, для того щоб покращити стан інвестиційного клімату в Україні потрібно прийняти ряд рішень та здійснити певні практичні дії стосовно законодавства, а саме сприятливими умовами для інвестування будуть, якщо покращити, проаналізувати та вирішити проблеми у політичній, економічній та фінансовій сфері. Саме ці сфери зазначаються нестабільність, що і негативно впливає на залучення іноземного капіталу. Потрібно вдосконалити законодавчі акти щодо регулювання інвестиційної діяльності. А покращення інвестиційного клімату та соціальних умов пов'язаних з ним будуть позитивно впливати на підприємницьку ініціативу, створення конкурентного середовища і надання економіці стимулів ефективного та продуктивного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47, ст.646). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/ed20210213#Text> (дата звернення: 25.02.2021).

2. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України// Стан інвестиційної діяльності. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96> (дата звернення: 25.02.2021).

3. Харчук С.А. Стан інвестиційної діяльності підприємств України в умовах економічної нестабільності. Науково-практичний журнал. Серія :Економічна наука. 2019. № 1, С. 66-72. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2020/14.pdf (дата звернення: 25.02.2021).

4. Самотоєнкова О.В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. Ефективна економіка. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7052> (дата звернення: 25.02.2021).

5. Нестеренко О.В., Ковтуненко К.В. Сутність інвестицій і інвестиційної діяльності підприємства, сучасні підходи. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 5(1). С. 38-41.

Ковтуненко Юрій Володимирович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, аналізу і аудиту, Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса e-mail: y.v.kovtunenکو@opu.ua

Ольшевська Діана Олегівна – студентка, Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса

Kovtunenکو Yurii V. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Odesa National Polytechnic University, Odesa e-mail: y.v.kovtunenکو@opu.ua

Olshevska Diana O. – Student, Odesa National Polytechnic University, Odesa

ОСОБЛИВОСТІ СПРАВЛЯННЯ АКЦИЗНОГО ЗБОРУ В УКРАЇНІ

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Анотація. У статті досліджено особливості справляння акцизного збору в Україні.

Ключові слова: акцизний збір, облік, особливості, податкова база, місцеві й державний бюджет, наповнення, управління.

FEATURES OF EXCISE COLLECTION IN UKRAINE

Abstract. The article examines the peculiarities of collecting excise duty in Ukraine.

Keywords: excise duty, accounting, features, tax base, local and state budget, content, management.

Акциз або акцизний збір займає особливе місце в системі оподаткування діяльності фізичних і юридичних осіб. Перш за все, він поєднує не тільки фінанси та нормативні акти, а й поєднує соціальні та економічні функції. Останній коригує попит та пропозицію за рахунок збільшення цін на товари, спричинених акцизом, або шляхом вилучення їх зі списку оподатковуваних товарів. Рівень доходів національного бюджету залежить від їх ефективного поєднання. В даний час, згідно з чинним законодавством, підакцизними товарами є: тютюнові вироби; етанол; алкоголь; солодове пиво; деякі транспортні засоби; нафтопродукти; ювелірні вироби.

В новітній історії України акцизний збір застосовується з грудня 1991 року, коли Україна прийняла "Закон про акцизний збір", який набрав чинності в 1992 році. Особливістю поточного акцизного податку в країні є те, що жоден законодавчий документ не може відображати всі правила, що стосуються справляння акцизного збору.

Нараховані та сплачені акцизи на алкогольні напої та тютюнові вироби, вироблені українськими виробниками та ввезені на митну територію країни, визначаються "Законом про акцизний збір на алкогольні та тютюнові вироби" України. У 1992 р. до складу традиційних підакцизних товарів (тютюнові та алкогольні вироби) входили так звані «товари розкоші»: килими та кристали, ікра та рибні делікатеси, автомобільні шини, хутряні вироби та шкіряний одяг. Загалом, еволюцію податку на споживання в Україні за останні 10 років можна розділити на три основні етапи:

Перший етап був з 1996 по 1999 рік, під час якого акцизні збори справлялися з різних товарів, включаючи низку високоприбуткових та монопольних товарів, які давно відомі високими ставками податку з обороту. Другий етап був з 2000 по 2003 рік, коли 14 умовних товарних категорій було виключено зі списку підакцизних товарів. Система акцизів має властивість найкращої податкової організації – насправді її склад обмежений такими товарами: алкогольними напоями, тютюновими виробами, нафтопродуктами, автомобілями та ювелірними виробами. Третій етап розпочався в 2003 році, коли ювелірні вироби були виключені зі складу підакцизної продукції, – останню позицію з товарів, на які встановлено адвалерні ставки акцизного збору.

Як правило, акцизний збір розуміється як непрямий податок, включений у ціну товару і сплачений покупцем. Сума акцизу включена та сплачена до бюджету організацій, розташованих в Україні. Це також може бути підрозділ філій, офісів та інших відокремлених підприємств, які продають підакцизні товари, виготовлені ними, або товари, ввезені на територію України. Законодавчо поняття акцизного податку включено до Податкового кодексу України, який визначається як непрямий податок, яким обкладаються певні види товарів, які законодавчо визначені як звільнені від сплати податку, і він включається в ціну такі товари. Перелік товарів, для яких визначено акцизний збір, та ставки акцизу затверджені Верховною Радою України.

Акцизний податок – це специфічний вид податку на споживання, тобто певні товари сплачуються за декількома податковими ставками. Мова йде про етанол та інші алкогольні дистилляти, алкогольні напої; тютюн, тютюнові вироби та промислові заміники тютюну; нафтопродукти,

скраплений газ, автомобілі, кузови автомобілів, причеи та напівпричеи, мотоцикли. Згідно законодавства, платниками податку визначені: особи, які виробляють підакцизні товари (продукцію), у т.ч. з давальницької сировини; суб'єкти господарювання, які ввозить підакцизні товари; особи, які реалізують конфісковані підакцизні товари; замовники, за дорученням яких виробляються підакцизні товари з давальницької сировини, сплачують податок виробнику.

Фізичні або юридичні особи-резиденти або нерезиденти (включаючи їх відповідні філії) здійснюють передачу акцій, ощадних (депозитних) сертифікатів, операції з акціями приватних акціонерних товариств та не підлягають оподаткуванню податками на спеціальні операції. Інші форми корпоративних прав, крім цінних паперів; передача цінних паперів та похідних операцій; цінні папери, інші форми корпоративних прав, крім цінних паперів, випущених нерезидентами. Об'єктом акцизного податку є реалізація підакцизних товарів (продукції). У той же час країна використовує два види акцизів, - універсальні і специфічні.

Вважається, що універсальний акциз має широку базу оподаткування. Популярність універсальних акцизів зумовлена різноманітними факторами. Широка база оподаткування забезпечує стабільні доходи бюджету, і ці доходи не залежать від змін в уподобаннях споживачів та асортименті проданих товарів. Універсальні ставки сприяють контролю податкових органів за правильністю сплати податків. Універсальні акцизи є дуже нейтральними до процесу ціноутворення, оскільки податковий тягар рівномірно розподіляється між усіма товарними групами. Однак, порівняно з іншими непрямими податками, цей недолік податку на загальне споживання до непрямого податку має значний соціальний вплив на інфляцію та соціальний регрес, і цей недолік є більш очевидним. У практиці оподаткування існує три форми універсальних акцизів.

Специфічні акцизи. Ці акцизи виникли значно раніше, ніж універсальні. Характерними їх рисами є обмежений перелік товарів, по яких вони стягуються, а також диференційовані ставки по окремих групах товарів. Акцизний збір в Україні було запроваджено у 1992 р. і разом з ПДВ він замінив податки з обороту і з продажу. Порядок обчислення і сплати акцизного збору регламентується Податковим кодексом України.

Перелік товарів, що підлягають оподаткуванню акцизом (товари, що підлягають оподаткуванню) та ставка акцизного збору затверджені законодавством і є єдиними на всій території України для вітчизняних та імпортованих товарів. Перелік підакцизних товарів включає алкоголь та алкогольні напої, тютюнові вироби, транспортні засоби та використовувані для них шини, бензин, спортивні гвинтівки, ювелірні вироби, магнітофони та звукозаписувальну техніку, відеоапаратуру, відеокасети та аудіокасети, компакт-диски, кольорові телевізори чи телевізори, ресторани, офісні меблі, шкіряний та хутряний одяг, шоколад, кава, рибні делікатеси та частина тушок домашньої птиці.

З 1 січня 2000 року перелік товарів, що підлягають оподаткуванню, був значно зменшений, ставка податку змінена, а також запроваджено новий механізм розрахунку акцизного податку на ввезені товари з використанням процентної ставки податку на товари, що підлягає оподаткуванню. Однак недоліком цього податку є складність та масштабність адміністративних зловживань. Розрахунок та стягнення податку на додану вартість вимагають правильного визначення податку на додану вартість. Існує два методи розрахунку: заробітна плата + прибуток; це дохід від реалізації та матеріальні витрати.

Акцизний збір може розраховуватись за ставкою у процентах до обороту з продажу: товарів, що вироблені на митній території України, – виходячи з їх вартості, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами на товари, які він виробляє, без податку на додану вартість та акцизного збору; товарів, що імпортуються на митну територію України, – виходячи з їх вартості, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари, які він імпортує, без ПДВ та акцизного збору (але не менше митної вартості таких товарів з урахуванням сум ввізного мита без ПДВ та акцизного збору).

Ставка акцизного збору затверджується Верховною Радою України. Ставка акцизного збору в усіх частинах України є єдиною, і забезпечується збирання коштів (з імпорту в Україну) та місцевих бюджетів (частково з товарів, вироблених на даній території, за місцем їх виробництва), у співвідношеннях, встановлених Верховною Радою України.

Датою виникнення податкових зобов'язань з продажу підакцизних товарів (продукції) вважається дата, що припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше: 1) дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника акцизного збору як оплата товарів(продукції), які продаються, а у разі продажу товарів (продукції) за

готівку – дата їх оприбуткування в касі платника акцизного збору, за відсутності такої – дата інкасації готівкових коштів у банківській установі, що обслуговує платника акцизного збору; 2) дата відвантаження (передачі) товарів (продукції). Підприємці, які імпортують податкові товари (продукцію), мають подати декларацію під час транзиту та заявити до органу митного нагляду у двох примірниках, один із яких направляється до органу податкової інспекції, де знаходиться суб'єкт господарювання для справляння акцизного збору.

Рівень ставки становить 10,0% - 300,0%. Цей розрив виникає внаслідок оподаткування митної вартості ввезених товарів як об'єкта. Застосування цього рівня ставок можна пояснити тим, що з урахуванням тарифів необхідно розрахувати відсоток ввезених товарів до митної вартості. обов'язковими елементами норм і правил, що регулюють справляння податку на споживання, є кілька додатків. У сучасних умовах це перелік товарів, що підлягають оподаткуванню, та відповідні їм податкові ставки.

Однак значення акцизу у структурі податкових надходжень співставне з середньоєвропейським показниками. Вага надходжень від оподаткування пального акцизом в загальних податкових надходженнях зведеного бюджету України була дещо вищою, ніж у середньому в країнах ЄС, - 5,7% відносно 5,1%, а от по відношенню до ВВП – нижчою, - 1,3% порівняно з 1,8%. Але надходження акцизного податку з пального в Україні зросли на 43,0% і сягнули 1,8% ВВП країни. Тобто, вони досягли середньоєвропейського рівня.

В даний час до 2020 року 13,44% надходжень податку на споживання будуть і надалі зараховуватися для забезпечення паливом для місцевих бюджетів. Орієнтовна загальна сума коштів, яку отримає громада, становить 7,7 мільярда українських гривень. Нагадаємо, що кілька років тому податок на споживання палива почав включатись до бюджету громади. Місцевий податок на споживання палива - це не лише інструмент боротьби з тінізацією у сфері обігу пального (30,0% до введення палива), а й джерело доходу громади для соціальних проектів - будівництво нових шкіл та дитячих садків, доріг, мостів, вул. макети тощо. Цей ресурс дуже важливий для місцевої автономії, оскільки податок на споживання палива приносить до 50,0% доходів місцевого бюджету різним громадам.

Висновки. Аналіз процесу формування акцизного збору в Україні та його застосування приводять нас до висновку, що питання вдосконалення системи управління акцизом все ще залишається дуже важливим. Основним принципом для розробки нової оптимальної концепції оподаткування має стати встановлення правил визначення та сплати акцизів, що обмежить можливість ухилення від сплати податків законними та незаконними методами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мармуль Л. О., Танклевська Н. С. Особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва. *Вісник економічної науки України*. 2004. №2 (6). С. 26-28.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: www.sta.gov.ua.
4. Митний кодекс України від 13.03.2012 р., № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
5. Буканов Г. М., Купін А. П. Проблема історії розвитку акцизного податку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Юридичні науки*. 2017. Вип. 1(2). С. 12-15.

Кучеренко Микола Анатолійович, старший викладач кафедри фінансів, обліку і оподаткування, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», Переяслав, e-mail: mak24.75@meta.ua

Kucherenko Mykola – Senior Lecturer of the Department of Finance, Accounting and Taxation, Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, Pereiaslav, e-mail: mak24.75@meta.ua

АНАЛІЗ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У роботі розглянуто сутність венчурного капіталу, венчурного інвестування, його переваг, а також динаміку інвестування в Україні.

Ключові слова: інвестування; венчурний капітал; переваги; структура; динаміка.

Analysis of venture investment in Ukraine

Abstract. The essence of venture capital, venture investment, its advantages, as well as the dynamics of investing in Ukraine are considered in the work.

Keywords: investment; venture capital; benefits; structure; dynamics.

Розвиток української економіки досить сильно залежить від інвестицій. Одним із сучасних джерел фінансування підприємств є залучення венчурного капіталу. Венчурний капітал – це кошти професійних учасників ринку, що інвестуються спільно з підприємницькими коштами для фінансування початкових стадій діяльності підприємства або на етапі його активного розвитку [1]. Ідея венчурного інвестування полягає в тому, щоб інвестувати в компанію на початкових стадіях, поки вона не досягне достатнього розміру та довіри, що б її можна було продати.

Головними відмінностями венчурного інвестування від традиційного є, те, що при першому інвестор розділяє ризики із власниками компанії, також те, що венчурний інвестор інвестує в високотехнологічні підприємства, які тільки починають свою діяльність, традиційний, в даному випадку, дивиться на скільки компанія вже успішна на ринку.

При виборі об'єкта інвестування для венчурного інвестора головним критерієм є перспектива підприємства, можливість зростання в майбутньому, а для традиційного інвестора наявність високої прибутковості компанії.

Також важливим є те, що при венчурному інвестуванні на відміну від традиційного не потрібне забезпечення. І остання відмінність – це те, що венчурний інвестор отримує прибуток за рахунок продажу акцій після зростання їх вартості, а традиційний – має фіксований відсоток від вкладених коштів, або від реалізації інвестиційного проекту [2].

До переваг венчурного інвестування варто віднести: можливість компанії розширюватися, цінні поради та досвід інвестора, допомога в побудові важливих зв'язків на ринку (наприклад з постачальниками, клієнтами), відсутність зобов'язань перед інвестором, і наступна – це легкість пошуку венчурного інвестора.

Недоліки венчурного інвестування наступні: венчурний інвестор надає стартапам величезний капітал в обмін на частку в капіталі компанії, тобто це означає, що зазвичай такий інвестор стає частиною Правління, і активно бере участь у прийнятті рішень компанією. Часто засновники та інвестори можуть мати розбіжності в думках. Наступний недолік – це те, що інвестор може прийняти рішення про викуп інвестицій протягом 3 - 5 років.

В такому випадку венчурний капітал може бути непридатним для підприємця, бізнес-план якого займе більше часу для забезпечення ліквідності. Ще один недолік – це тривалий та складний процес отримання венчурного капіталу [3].

Здійснивши аналіз інвестиційного ринку в Україні, можна сказати, що не зважаючи на складну економічну та політичну ситуацію в 2019 році спостерігається значне зростання обсягів венчурних інвестицій в українські компанії на 173 млн. \$ до 510 млн. \$, що в 1,5 разів більше ніж в попередньому році (в 2018 році інвестиції порівняно з 2017 роком зросли на 78 млн. \$, або в 1,3 рази) (рис. 1) [4].

Найбільший приріст інвестицій спостерігається у тих сферах, які безпосередньо пов'язані з розробкою програмного забезпечення та онлайн-сервісами. Зростання обсягів венчурного інвестування вказує на те, що інвестори (зазвичай міжнародні фонди) мають довіру до українського ринку, а також те, що якість стартап-проектів є досить високою [4].

Щодо кількості укладених венчурних угод, то в 2019 році вони дещо скоротилися до 111 угод (в 2018 – 115 угод). Проте в 2018 році вони суттєво зросли порівняно з 2017 роком на 26 угод (рис. 2) [4].

Отже, проаналізувавши ринок венчурних інвестицій в Україні, можна зробити висновок, що обсяг залучених венчурних інвестицій постійно зростає. Це вказує на те, що українські стартапи є конкурентоспроможними на світовому ринку, а український продукт має високу якість.

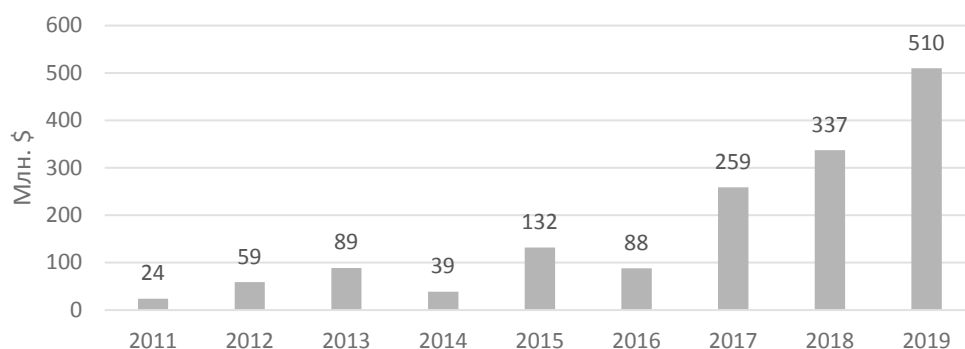


Рис.1 Обсяги венчурних інвестицій в українські компанії протягом 2011-2019 рр., млн \$ (Складено автором на основі джерела [4])

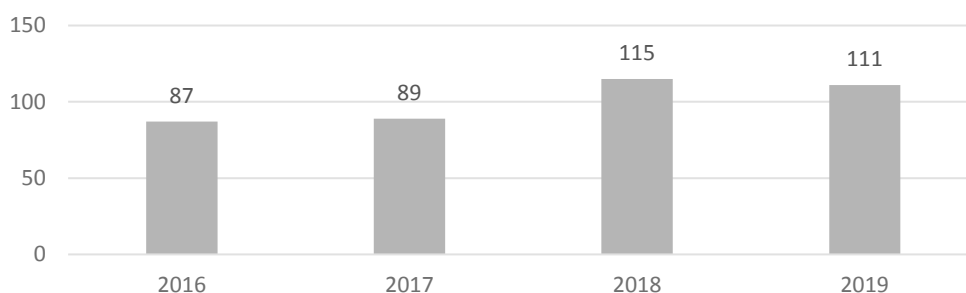


Рис. 2. Кількість укладених венчурних угод в Україні протягом 2016-2019 рр. (Складено автором на основі джерела [4])

Здійснивши аналіз ринку венчурного капіталу в Україні, варто зазначити, що не зважаючи на складну ситуацію в 2020 році, пов'язану з поширенням пандемії Covid-19, дана сфера має великий потенціал для розвитку. Проте, Україні варто вводити певні зміни на державному рівні, щоб в подальшому розвивати венчурне інвестування, і досягти рівня розвинутих країн. Наприклад: створити сприятливий інвестиційний клімат в країні; підвищувати освітній рівень підприємців у сфері венчурного бізнесу; розвивати страхування ризиків у сфері інвестування; створювати ефективну законодавчу базу щодо венчурного бізнесу, яка гарантувала б правовий захист інвесторів; створити прозору податкову систему.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. European Private Equity and Venture Capital Association. – An official website of the European Union. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.eesc.europa.eu/en/policies/policy-areas/enterprise/database-selfand-co-regulation-initiatives/75>. 2.
2. Мордань Є.Ю., Відменко Ю.В., Кобець Ж.О. венчурне інвестування в Україні та світі: сучасні тенденції та особливості розвитку [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/65.pdf
3. Advantages and Disadvantages of Venture Capital [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://efinancemanagement.com/sources-of-finance/advantages-and-disadvantages-of-venture-capital>
4. Інвестиції в українські стартапи у 2019: огляд українського венчурного та приватного капіталу [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://uvca.eu/ua/news/investments-into-ukrainian-startups-in-2019-overview> 3.

Лащик Ірина Ігорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Віблій Петро Іванович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Кудь Анастасія Орестівна, студентка кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів.

Lashchyk Iruna I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Viblyi Petro I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Kud' Anastasiya O. student Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv.

ВУЗЛОВІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. У статті на основі аналізу впливу різних чинників на розвиток сучасного менеджменту узагальнено базові наукові погляди, які уможливили виявити вузлові аспекти, напрями та перспективи розвитку менеджменту XXI століття. Враховуючи особливості української моделі менеджменту, показано необхідність зміни пріоритетів відповідно до викликів сьогодення та обґрунтовано потребу імплементації національної моделі до міжнародної. Акцентована увага на ролі людського фактору в розвитку сучасних концепцій менеджменту.

Ключові слова: сучасний менеджмент, ціннісно-орієнтований підхід, перспективи, напрями, тенденції.

NODAL ASPECTS OF MODERN MANAGEMENT

Annotation. The article, based on the analysis of the influence of various factors on the development of modern management, summarizes the basic scientific views that made it possible to identify key aspects, directions and prospects for the development of management in the XXI century. Taking into account the peculiarities of the Ukrainian model of management, the need to change priorities in accordance with today's challenges is shown and the need to implement the national model to the international one is substantiated. Emphasis is placed on the role of the human factor in the development of modern management concepts.

Key words: modern management, value-oriented approach, perspectives, directions, tendencies.

Стабільність функціонування будь-якої організації в умовах значного рівня мінливості зовнішнього середовища безпосередньо залежить від ефективності діючої управлінської системи. Управління, як вид людської діяльності, безумовно знаходиться під впливом еволюційних змін, тобто з часом видозмінюється та набуває нових ознак.

Зміна базових параметрів суспільного соціально-економічного розвитку потребує адекватних змін в управлінському процесі, відповідної професіоналізації управління задля забезпечення ефективності розвитку суспільства загалом та організацій зокрема. Визначення та пізнання світових тенденцій у галузі управління на основі аналізу наукових поглядів та соціально-економічних реалій сьогодення, уможливають обґрунтувати необхідність його зміни на етапі сучасних трансформацій в Україні.

Закономірності теорії та практики менеджменту, що висвітлюються в наукових працях [1], свідчать, що в сучасних умовах менеджмент перетворився на одну з найбільш динамічно розвинутих сфер науки управління зі своїм предметним полем. В умовах нестабільного, розбалансованого розвитку соціально-економічних систем класичний менеджмент, заснований на емпіризмі та практицизмі, вичерпав свої теоретичні можливості використання. В наукових публікаціях другого десятиріччя XXI століття виразно стало визнання методологічної кризи менеджменту та необхідності перегляду всієї теорії управління [2].

Потреба в оновленні класичного менеджменту призвела до того, що у 2009 році відомі учені і практики менеджменту під керівництвом Г. Мінцберга сформували двадцять п'ять масштабних задач менеджменту XXI століття [3]. Водночас з'явилися праці науковців, які розвивали та доповнювали підходи до вивчення перспектив, можливостей та тенденцій розвитку сучасного менеджменту [4].

В нинішніх умовах постає питання систематизації, узагальнення та визначення вузлових аспектів та напрямів розвитку сучасного менеджменту та потенційних можливостей і перспектив трансформації галузі управління в Україні.

На перетині XX і XXI століть у світі посилюються глобалізаційні та інтеграційні процеси, стрімко розвиваються інформаційні технології, ускладнюються умови діяльності організацій, зростають потреби людини, підвищується роль її інтересів у суспільному розвитку, здійснюється перехід від традиційної до цифрової та «зеленої» економіки. Ці та інші факторів примушують

підприємства та організації змінювати свої базові принципи функціонування та розвитку, безпосередньо впливають на формування сучасної системи теоретичного та практичного менеджменту.

Реалії сьогодення викликають багато проблемних питань в управлінні, які потребують негайного вирішення. Так, нова, дружня до екології, «зелена» економіка, що пов'язана зі зміною клімату на планеті, суттєво впливає на технологічні та виробничі процеси. Окрім того, підвищується роль соціальної відповідальності бізнесу. Вплив природних та екологічних факторів обумовлює необхідність змін пріоритетів у стратегічному розвитку підприємств, переорієнтації на суспільні, національні інтереси, замість індивідуальних, споживчих інтересів. Саме перед менеджментом постає завдання створення систем заохочень керівників підприємств до реалізації майбутніх проєктів, спрямованих на першочергові довгострокові, соціально значимі, цілі та завдання.

Це завдання в західних компаніях вирішується на основі використання ціннісно-орієнтованого підходу, який передбачає поступову переорієнтацію систем мотивації з грошових винагород на ціннісні установки. В умовах перевиробництва й насиченого товарами ринку, з одного боку, й домінування моралі отримання задоволення та «інноваційного марнотратства» [5], з іншого боку, актуальним є маркетинговий підхід до управління, який пов'язаний з необхідністю проведення агітації та маніпулюванням свідомістю потенційних споживачів на користь розширення різних послуг. Процес виробництва все більше залежить від нових технологій і знань, а також від інтеграційних процесів. Поступово формується економіка знань. В таких умовах частка інформаційних, «інтелектуальних» витрат у загальних витратах різко зростає, а, отже, набуває поширення когнітивний підхід до управління. Знання стають основною продуктивною силою й засобом виробництва, перетворюючись на головне поле конкуренції.

В процесі управління знаннями менеджмент заохочує інновації та вдосконалення, сприяє створенню корпоративних співтовариств новаторів, командній роботі за одночасної підтримки креативності та різноманіття. Цифровізація та загальна глобалізація змінюють традиційне уявлення про робоче місце і його роль у виробництві та управлінні. Нові бізнес-моделі, особливо в ІТ-сфері, все частіше роблять ставку на форму праці за межами організації, а саме фріланс. Просторова розосередженість працівників потребує нових методів формування та забезпечення здорового морально-психологічного клімату й гідних умов праці. Вільні форми організації трудового процесу та відносин потребують нових методів управління та змін у традиційній формальній ієрархії [6].

Нові виклики в системі менеджменту диктують зміни способу використання методів управління: роль традиційних організаційно-розпорядчих методів знижується, а соціально-психологічних, навпаки, – підвищується; в економічних методах фокус переноситься з економічних показників на фінансові. Перевлаштування менеджменту для роботи у відкритому глобальному інформаційному просторі пов'язано з диверсифікацією робочої сили, підвищенням вимог до її культурно-освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня. Управлінцям потрібна здатність не лише до дедукції та аналізу, але й до системного мислення й формулювання концепцій [3].

В сучасних умовах зароджується культура «кібергізації людини», модель якої сприяє байдужості та беземоційності соціуму. З часом це може привести до виведення людини за межі її участі у цифрових процесах. Такий ризик обумовлює необхідність перегляду основних положень не лише теорії організації робочого місця кожного співробітника, але й філософії самого менеджменту.

У сфері менеджменту на перший план постає розвиток людини-особистості, її лідерського й культурно-емоційного потенціалу. Від працівника як основного об'єкта менеджменту потрібна вже не стільки старанність, скільки творча ініціатива, креативність, висока зацікавленість у кінцевому результаті. Саме пошукова активність персоналу є головним джерелом успішного функціонування компаній, оскільки більшість змін, що проводяться, в організації здійснюються задля активізації людського фактору. Тепер співробітник розглядається не як об'єкт управління, а об'єкт-суб'єкт управління, партнер в бізнесі. Водночас реальністю стає зміна характеру відносин керівника й співробітника: сьогодні керівник залежить від інтелектуального співробітника, від його якостей більше, ніж співробітник залежить від керівника. Як зазначав П. Друкер «завдання менеджменту в компанії інтелектуальної ери - змусити звичайних людей творити незвичайні речі» [1].

Сучасний менеджмент все більше орієнтується на найманих працівників інтелектуальної праці, які генерують інновації, а саме креативних осіб, потенціал яких ґрунтується на знаннях та використанні інтелекту, що володіють цифровими та комунікативними компетенціями. Звідси, одним із головних завдань менеджменту будь-якої організації є конкурентна боротьба за таких працівників.

Нинішній етап розвитку менеджменту характеризується переходом до більш соціально-орієнтованого управління, основними принципами якого є відмова від управлінського раціоналізму класичних шкіл; інноваційність як найважливіший критерій професіоналізму менеджера; визнання соціальної відповідальності менеджменту як перед суспільством загалом, так і перед окремими людьми, що працюють в організації, зокрема; ставлення до людей як ключового й невичерпного ресурсу організації. Однак, як і раніше, сучасний менеджмент прагне знайти і розробити засоби й методи, які б сприяли найбільш ефективному досягненню цілей організації, підвищенню продуктивності праці та рентабельності виробництва, з огляду на умови, що склалися у внутрішньому й зовнішньому середовищах організації.

Нині в управлінській літературі сформовано низку сучасних концепцій менеджменту, спрямованих на забезпечення ефективної діяльності організації, а саме фінансово-орієнтований менеджмент, маркетинг-менеджмент, менеджмент якості (процесно-орієнтований менеджмент), менеджмент знань і соціально гуманістичний менеджмент [7, с. 198].

Вузловими аспектами нового менеджменту є управління якістю в умовах глобалізації; зростання різноманіття робочої сили; «відкритий менеджмент»; формування нових видів менеджменту та їх вихід за межі фірми; лідерство VS-менеджменту. Можливості сучасного менеджменту пов'язуються з такими його особливостями: в основі діяльності сучасних керівників лежить управління змінами; у зв'язку з розвитком інформаційних технологій знижується роль менеджерів середньої ланки; посилюється взаємозв'язок між видами діяльності менеджера й структурами та культурами організації, практика управління віддзеркалює основні цінності та установки; необхідність осмислення великих потоків інформації; необхідність розуміння зовнішнього середовища.

Узагальнюючи вищезазначене, можемо виділити дві найбільш вагомні тенденції розвитку сучасного менеджменту у світі: 1) посилення «технократизму» в управлінні під впливом науково-технічного прогресу та цифровізації, підвищення ролі якості продукції в конкурентній боротьбі та ускладнення місця й ролі пропозиції в економіці; 2) збільшення уваги до соціальних і поведінкових аспектів управління, а саме організаційної культури, різних форм демократизації управлінських функцій, участі рядових працівників в управлінні, власності й прибутках тощо [6, с. 27].

Виокремлення особливостей та тенденцій розвитку сучасного менеджменту дає змогу обґрунтовано прогнозувати перспективи його розвитку. Як впливає зі звітів провідних менеджерів Центральної і Західної Європи, США, основні зміни в діяльності управлінців відбудуться в таких сферах [8, с. 46]: авторитарний стиль управління поступається місцем демократичному; скорочується число рівнів управління; розширюється практика делегування повноважень; оплата праці стає більш залежною від кваліфікації і результатів; більшість робіт виконується багатофункціональними командами; основна увага приділяється управлінню людьми; зростає попит на універсальних менеджерів; розширюється практика позаштатних співробітників.

Актуальні масштабні завдання з трансформації сучасного менеджменту для умов України з врахуванням національних особливостей менеджменту дала змогу дійти висновку про необхідність адаптації національного типу управління до міжнародного, визначення меж та універсальності методологічного інструментарію менеджменту, розширення складу завдань управління.

Особливості української моделі менеджменту, для яких характерна суперечність об'єктивної необхідності й психологічного відторгнення форм, що склалися, до основних пріоритетів розвитку менеджменту в Україні диктують віднести формування організаційної культури, яка забезпечує задоволення потреб вищих рівнів і лояльність персоналу, що сприяє досягненню результату; формування ефективних комунікацій; обов'язкове встановлення пайової участі кожного працівника в загальних результатах, що припускає перехід до гармонізації інтересів; нові підходи до співучасті або партнерства всіх працівників організації на всіх етапах її розвитку: від вироблення місії організації, постановки цілей для групи до особистих цілей; відмова від прирощеного й формування підприємницького типу організаційної поведінки, вивільнення творчої підприємницької активності на внутрішньо фірмовому рівні; технологізація менеджменту як чинник ефективності управління та інноваційний засіб мотивації персоналу до саморозвитку; самоменеджмент керівника, його уміння дати оцінку своїм управлінським якостям, результатам роботи, виявити обмеження й слабкості у своїй діяльності, працювати над собою задля пошуку резервів і постійного вдосконалення, що також є важливим поведінковим ресурсом підвищення ефективності управління [9].

Отже, концепції, на які сьогодні спирається практична управлінська діяльність на вітчизняних підприємствах і які здебільшого орієнтовані на вирішення приватних завдань щодо економічного

розвитку, потребують перегляду. Для якісно нового етапу розвитку менеджменту необхідні сучасні підходи, які забезпечать адекватні рекомендації та уможливають узгодити цілі підприємств із завданнями суспільного розвитку в сучасних реаліях.

Безперечною умовою філософії сучасного менеджменту, що відповідає сьогоденню, є усвідомлення зростаючої ролі людського фактору, особистих якостей людини, її професіоналізму, а також усієї системи взаємовідносин працівників у діяльності організації. Гуманізація та соціалізація менеджменту, налагодження сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, забезпечення прозорості в управлінні, підтримка креативності та командної роботи, протидія «кібергізації людини» за умов широкого застосування цифрових технологій тощо є неповним переліком подальших напрямів розвитку менеджменту як теорії так і практики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / пер. с англ. Москва : ИД «Вильямс», 2003. 270 с.; Друкер П. Управление в обществе будущего. Москва : ИД «Вильямс», 2007. 139 с.; Канке В. Философия менеджмента : учебник. Москва : КНОРУС, 2010. 392 с.; Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера ; пер. с англ. В. Кузина. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 1168 с.; Новопашин А. Менеджмент в условиях глобализации мировой экономики : монография. Москва : Высшая школа, 2001. 230 с.
2. Хэмел Г., Брин Б. Будущее менеджмента. Best Business Books. 2013. 276 с.; Кузин Д. Менеджмент XXI века: новый взгляд. Теория и практика управления. 2014. № 4. С. 16–25.; Баценко Л., Галенін Р., Андрієнко А. Становлення сучасних теоретичних положень про організацію в аспекті розвитку науки управління. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 18. С. 258–265.
3. Хэмел Г. Менеджмент 2.0: новая версия для нового века. Harvard Business Review. 2009. Октябрь. URL: http://www.germostroy.ru/opinion/art_887.php (дата звернення: 26.09.2020).
4. Кузин Д. Менеджмент XXI века: новый взгляд. Теория и практика управления. 2014. № 4. С. 16–25.; Антонов В., Кузьмина Е. Факторы и тенденции развития менеджмента. Актуальные вопросы управления. 2015. № 3. С. 90–93.; Канафоцька Г. Нова парадигма менеджменту XXI століття. URL: <https://www.ar25.org/node/12949>.
5. Чухрай Н. Сучасна модель розвитку суспільства: інноваційне марнотратство чи об'єктивна необхідність? Бізнес-Інформ. 2012. № 5. С. 8–12.
6. Плахотнік О.О., Кучер М.М. Перспективи та основні напрями розвитку сучасного менеджменту // Проблеми системного підходу в економіці. 2020. Випуск № 5(79). С. 20-28.
7. Ситник Й. Засади формування парадигми менеджменту світогляду й особистісно-власницького зростання. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 778. С. 196–206.
8. Сухинин В., Горшенина М. Введение в менеджмент : учебное пособие. Сызрань, 2010. 114 с. URL: <http://docplayer.ru/27289113-Vvedenie-v-menedzhment-uchebnoe-posobie.html>.
9. Родченко В. Деякі підходи щодо вдосконалення систем управління виробництвом в Україні. Проблеми системного підходу в економіці. URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Rodchenko_308.htm.

Небава Микола Іванович, к.е.н., професор, декан факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, nebava@vntu.edu.ua

Nebava Mykola, Candidate of Economic Sciences, Professor, Dean of the Faculty of Management and Information Security of Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa, nebava@vntu.edu.ua

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ

Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Анотація. У статті досліджено та проаналізовано сутність державного боргу різними науковцями.
Ключові слова: державний борг; управління; цінні папери; бюджетний дефіцит; фінансова система.

ECONOMIC ESSENCE OF PUBLIC DEBT IN UKRAINE

Abstract. The article investigates and analyzes the essence of public debt by various scholars.

Keywords: public debt; management; securities; budget deficit; financial system.

Радянський енциклопедичний словник подає тлумачення державного боргу як загальної суми заборгованості держави за непогашеними позиками і несплаченими за ними відсотками. Дане визначення розкриває сутність державного боргу через відображення його кредитної природи, але характеристика категорії обмежена лише етапом формування державного боргу, тобто випуском позик.

Р. Макконелл і С. Брю визначають державний борг як суспільний актив. Теоретики, що сповідували даний підхід, наприклад Рау К., обґрунтовували свою позицію тим, що народ має сам собі платити відсотки за користування коштами державного кредиту. На нашу думку державний борг за своєю сутністю є суспільним активом у випадку придбання емітованих державою боргових інструментів резидентами даної країни. В даному випадку державний борг можна охарактеризувати як власний борг держави, а державну заборгованість як самозаборгованість.

У підручнику «Макроекономіка» Агапової Т.А. та Серегіна С.Ф. державний борг визначається як загальний розмір заборгованості уряду власникам державних цінних паперів, що дорівнює сумі минулих бюджетних дефіцитів (мінус бюджетні надлишки). Державний борг може змінюватися не лише за рахунок наявності бюджетного дефіциту, тому, дане визначення, на нашу думку, не відображає повністю механізм формування державного боргу.

В Економічній енциклопедії зазначається, що в залежності від ринку розміщення, валюти, в якій випущені і розміщені позики державний борг може бути зовнішнім та внутрішнім; в залежності від строку погашення – капітальним та поточним. Інший підхід, що на нашу думку, в умовах лібералізації економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, поглиблення конвертованості національної валюти є дійсно вірним, передбачає поділ державного боргу на внутрішній і зовнішній борг за критерієм резиденства (внутрішній чи зовнішній інвестор).

Федосов В., Огородник С., Суторміна В. визначають державний борг як суму заборгованості за випущеними і непогашеними внутрішніми позиками, а також суму фінансових зобов'язань країни щодо іноземних кредиторів на певну дату. Дане визначення не розкриває сутності категорії державний борг, адже використане у визначенні поняття «державна заборгованість» є ширшим за змістовим наповненням ніж поняття державний борг [1].

Ми пропонуємо наступне визначення: державний борг – це сума державних фінансових зобов'язань за випущеними і непогашеними внутрішніми та зовнішніми позиками і кредитами.

Як економічна категорія державний борг втілює у собі певні риси, що характеризують її як самостійний елемент фінансової системи:

- державний борг є відносинами вторинного розподілу валового суспільного продукту і частини національного доходу;
- залучення і надання коштів про державному запозиченні здійснюється на умовах повернення і платності;
- державний борг має добровільний і ситуаційний характер.

Державний борг як об'єкт регулювання має наступні особливі риси:

- специфічним учасником відносин є держава, що має особливі права при здійсненні запозичень;
- кругообіг коштів у процесі здійснення державних запозичень здійснюється у прямому та зворотному напрямі;

- існування боргу обмежено визначеним учасниками строком;

- державний борг має властивості до накопичення.

Розмір державного боргу складається з боргів минулих років та нових боргів. Накопичення основної суми та прострочених платежів враховується та обліковується у складі державних боргів.

Окремі державні боргові зобов'язання мають специфічні ознаки, що визначають особливості підходів до регулювання державного боргу:

1) право емісії. Дана ознака характеризує боргові зобов'язання відповідно до суб'єкта позикових відносин. Випуск боргових зобов'язань може здійснюватися центральними та місцевими органами управління;

2) держателі державних боргових зобов'язань, якими можуть бути фізичні особи, юридичні особи, фізичні та юридичні особи;

3) місце розміщення боргових зобов'язань (внутрішній ринок, зовнішній ринок, внутрішній та зовнішній ринок);

4) ринкові та неринкові боргові зобов'язання виділяють в залежності від свободи обігу на первинному чи вторинному ринку;

5) номінальна вартість. Номінальна вартість – це вартість, що вказана на борговому зобов'язанні і засвідчує, що вона представляє визначений капітал, який використовує емітент, на протипагу реальній (курсівій вартості), за якою дане боргове зобов'язання продається на вільному ринку.

б) детермінанти доходності включають в себе:

- номінальна ставка процента – процентних дохід за борговим зобов'язанням, що виплачується шляхом щорічної оплати купонів чи один раз при погашенні позики через нарахування процентів до номіналу цінних паперів. У випадку дисконтних цінних паперів, номінальна процентна ставка – дохідність, що розраховується як різниця між ціною продажу і номінальною вартістю, що виражена у відсотках;

- форми і методи виплати доходів. За характером виплати доходів державні боргові зобов'язання поділяються на процентні, виграшні, процентно-виграшні, дисконтні, цільові;

- курс купівлі-продажу;

- податкові пільги. Відіграють значну роль для потенційних інвесторів на етапі оцінки привабливості державних боргових зобов'язань [1].

Вивчення даних особливостей дозволяє моделювати різноманітні фінансові зобов'язання і змінювати зміст елементів структури та системи фінансово-економічного механізму регулювання державного боргу відповідно до вимог економічної ситуації.

На сьогодні, майже всі країни, мають борги перед кредиторами (зовнішніми чи внутрішніми). Важливим є куди і на що витрачаються запозичені кошти.

Відповідно до ст. 2 Бюджетного Кодексу України «державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення» [2].

З кожним роком державний борг країни збільшується через те, що Україна не зможе погасити його, а кошти потрібні для вже існуючого боргу.

Як зазначає Присяжнюк О.О. «серед негативних явищ впливу державного боргу на економіку країни треба виділити такі:

- вразливість вітчизняної фінансової системи від кон'юнктури світової фінансової системи;

- нестабільність валютних курсів, яка може вплинути на можливості виконання зобов'язань у визначені строки;

- невідповідність валюти запозичень і валюти основної частини активів суб'єкта господарювання;

- розриви у строках між залученими коштами на зовнішніх ринках і строками надходжень коштів від реалізації інвестиційних проектів, кредитування банками суб'єктів господарювання;

- неможливість виконати зобов'язання при ускладненнях з доступом до джерел іноземної валюти;

- низька ліквідність світових фінансових ринків може знизити можливості щодо реструктуризації заборгованості» [3].

Для ефективного управління державним боргом потрібно дотримуватись наступних принципів:

- безумовності – забезпечення режиму безумовного виконання державою всіх зобов'язань перед інвесторами і кредиторами, які держава, як позичальник, прийняла на себе при укладанні договору позики;
- зниження ризиків – розміщення і погашення позик таким чином, щоби максимально знизити вплив коливань кон'юнктури світового ринку капіталів і спекулятивних тенденцій ринку цінних паперів на ринок державних зобов'язань;
- оптимальності структури – підтримання оптимальної структури боргових зобов'язань за термінами обертання і погашення;
- зберігання фінансової незалежності – підтримка оптимальної структури боргових зобов'язань держави між інвесторами-резидентами і інвесторами-нерезидентами;
- прозорості - дотримання відкритості при випуску позик, забезпечення доступу міжнародних рейтингових агентств до достовірної інформації про економічний стан у державі для підтримки високої кредитної репутації і рейтингу держави-позичальника [4].

Управління державною заборгованістю є одним із ключових факторів забезпечення макроекономічної стабільності в державі. Від характеру врегулювання боргової проблеми залежать бюджетна дієздатність країни, стан її валютних резервів, а відповідно, і стабільність національної валюти, рівень відсоткових ставок, інвестиційний клімат, характер поведінки всіх сегментів фінансового ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дудченко В. Державний борг як об'єкт регулювання. *Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. Випуск 2 (18). Тернопіль: Економічна думка, 2008. С. 82–87.
2. Бюджетний кодекс України (редакція станом на 01.01.2021). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Присяжнюк О.О. Проблема вдосконалення управління державним боргом. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. 2012. Вип. 32(2). С. 136-139. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_32%282%29_31.
4. Долиновська О. Я. Економічна природа та сутність державного боргу. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. Серія: Економічні науки. 2010. Вип. 26(1). С. 130–134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2010_26%281%29_28.

Малишко Віталіна Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», Переяслав, e-mail: malyshkovitalina@gmail.com

Макарчук Інна Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», Переяслав, e-mail: makarchyck.inna@gmail.com

Malyshko Vitalina V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, Pereyaslav, e-mail: malyshkovitalina@gmail.com

Makarchyuk Inna M. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, Pereyaslav, e-mail: makarchyck.inna@gmail.com

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ЦІНИ НА МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ

Харківський національний медичний університет, Харків

Анотація: *Виявлено, що пандемії COVID-19 фактично доповнила перелік факторів, що негативно впливають на ціни на медичні послуги, як-от: ситуативно надмірний попит, штучний дефіцит, спекулятивна поведінка продавців.*

Ключові слова: *ціни; медичні послуги; пандемія COVID-19; вплив.*

INFLUENCE OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE PRICES OF MEDICAL SERVICES

Abstract: *In article it is established that the pandemic COVID-19 actually added to the list of factors that negatively influence the prices of medical services, namely: situational excess demand, artificial deficit, speculative behavior of sellers.*

Keywords: *prices; medical services; COVID-19 pandemic.*

Ціни на медичні послуги – «оплачувані замовником використання ресурсів, необхідних задля діагностики, лікування, реабілітації та профілактики захворювань, а з тим – забезпечення відновлення фізичного, психологічного та/чи соціального здоров'я пацієнта» [1, с. 82] – традиційно формують під впливом як внутрішніх (вид послуг; витрати на виробництво та реалізацію послуг; міра використання наявного ресурсного потенціалу; масштаби діяльності; статус лікарів, медперсоналу та підприємств охорони здоров'я загалом; бажаний розмір прибутку тощо), так і зовнішніх факторів (рівень цін і конкуренції; платоспроможність населення; клініко-епідеміологічна ситуація; розмір бюджетного фінансування; амортизаційна та податкова політика; адміністративні обмеження; ціни на товари медичного призначення та супутні послуги тощо). Проте, як виявляється, ніхто не захищений від ситуативних змін (форс-мажору), які можуть внести істотні зміни у звичний перебіг обставин. Саме такими слід вважати вплив пандемії Covid-19, яка не лише істотною мірою змінила суспільну уяву про життєві цінності (передусім, що стосується значущості здоров'я, можливості вести звичний спосіб життя та ін.), а й внесла певні корективи у формування цін на медичні послуги. Останнє, зрештою, й обумовлює актуальність даного дослідження.

Передусім слід зазначити, що в умовах пандемії Covid-19 «пацієнти змушені лікуватись, а працівники сфери охорони здоров'я працювати за «новими правилами»» [2, с. 42], зокрема, що «стосується заборони надання всіх видів медичних послуг, окрім ургентних станів; регламентування максимальної кількості пацієнтів тощо» [4]. «При цьому існує загроза як фінансових втрат тих компаній, які «не переживуть» кризу (передусім, через відсутність «фінансової подушки безпеки»), так і погіршення співвідношення «ціна–якість» (на тлі зниження конкуренції)» [3, с. 208]. Означене твердження набуває особливої значущості зважаючи на те, що у 2020 р. більшість комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я, з одного боку, змушені були щонайменше удвічі збільшити власні витрати, пов'язані з необхідністю дотримання санітарно-епідеміологічних вимог, а з іншого – істотно (на 20–50 % і більше) скоротити власні доходи від надання платних медичних і супутніх послуг. Водночас, не варто забувати, що в умовах пандемії мали місце певні обмеження щодо діяльності суб'єктів господарювання, що переважно негативно позначилось на доходах, а з тим – платоспроможності більшості населення (пацієнтів).

Одним із таких сегментів ринку медичних послуг є лабораторно-інструментальна діагностика. Так, в умовах пандемії «пацієнти підлягають обов'язковому тестуванню (ПЦР, ІФА)» [4] з використанням сучасного обладнання (КТ, МРТ тощо). Проте оскільки більшість комунальних некомерційних підприємств охорони здоров'я не мають необхідного матеріально-технічного забезпечення, то цю нішу швидко заповнили приватні медичні центри. При цьому стрімке зростання

попиту, за відсутності належних компенсаторних заходів з боку органів публічної влади (безкоштовна діагностика надається лише за певними показаннями), призвели до істотного (на 20–50 % і більше) підвищення цін на такі послуги. Тобто представники цього сегменту ринку медичних послуг, скориставшись сприятливою кон'юнктурою ринку, отримують надприбутки.

До речі, найбільшу спекулятивну вигоду (через підвищення цін, почасти, у десятки разів) отримують продавці товарів медичного призначення (передусім, засобів індивідуального захисту, антисептиків тощо). Означене обумовлено негативним впливом таких факторів: *економічних* (екстравитрати на організацію логістики; додаткові капіталовкладення на розширення виробничих потужностей); *організаційно-адміністративних* (закриття кордонів; порушення ланцюгів постачання; дестабілізація кон'юнктури внутрішнього ринку (спочатку – штучний дефіцит через масштабний експорт, згодом – відновлення ситуації через нарощування внутрішнього виробництва та імпорту); обов'язковість дотримання жорстких санітарно-гігієнічних вимог в умовах підвищеного ризику для власного здоров'я (пацієнтами – носіння захисних масок; лікарями та медперсоналом – носіння респіраторів, захисних окулярів, одноразового медичного вбрання; використання антисептиків, одноразових інструментів і витратних матеріалів та ін.)). Відтак, істотне подорожчання більшості товарів медичного призначення автоматично призвело до підвищення витрат підприємств охорони здоров'я, а з тим – зростання собівартості й, відповідно, цін на медичні послуги.

З урахуванням вищевикладеного матеріалу можна зробити такі **висновки**. Пандемія Covid-19 фактично доповнила перелік факторів, що негативно впливають на ціни на медичні послуги, як-от: ситуативно надмірний попит, штучний дефіцит, спекулятивна поведінка продавців. Подальші наукові розвідки мають бути присвячені розробці теоретичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення доступності якісних медичних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мельниченко О.А., В'юн В.В., Кравченко Ж.Д., Місюра І.І. Критерії вибору медичних послуг. *Громадське здоров'я в Україні: проблеми та способи їх вирішення*: матеріали II наук.-практ. конф. з міжнар. уч., 24 жовтня 2019 р. Харків: Вид-во ХНМУ, 2019. С. 80–86.
2. Мельниченко О.А., Муратов Г.Р. Особливості функціонування підприємств сфери охорони здоров'я України в умовах COVID-19. *Громадське здоров'я в Україні: проблеми та способи їх вирішення*: матеріали III наук.-практ. конф. з міжнар. уч., 05 листопада 2020 р. Харків: Вид-во ХНМУ, 2020. С. 42–44.
3. Мельниченко О.А., Удовиченко Н.М. Вплив епідеміологічно-економічної кризи на ринок стоматологічних послуг Харкова. *Місто. Культура. Цивілізація*: матеріали наук.-практ. конф. з міжнар. уч., 23 квітня 2020 р. Харків: Вид-во ХНУМГ, 2020. С. 206–208.
4. Про встановлення карантину з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, та етапів послаблення протиепідемічних заходів. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 травня 2020 р. № 392. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/> (дата звернення: 23.09.2020).

Мельниченко Олександр Анатолійович, доктор наук з державного управління, професор, професор кафедри громадського здоров'я та управління охороною здоров'я, Харківський національний медичний університет, Харків; email: mel_doc@ukr.net

Макарова Вікторія Іванівна, асистент кафедри епідеміології, Харківський національний медичний університет, Харків;

Цімох Ілона Едуардівна, студент 2 медичного факультету 6 курсу 21 групи, Харківський національний медичний університет, Харків.

Melnychenko Oleksandr A., Doctor of Sciences in Public Administration, Full Professor, Full Professor of Public Health and Healthcare Management Department, Kharkiv National Medical University, Kharkiv; email: mel_doc@ukr.net

Makarova Viktoriya I., Epidemiology Department, Kharkiv National Medical University, Kharkiv;

Tsimokh Ilona E., student, Kharkiv National Medical University, Kharkiv.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ МЕТОДА СТРУКТУРНОГО ПРОЕКТУВАННЯ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація: У статті досліджено нинішній стан впровадження контролю якості на підприємствах України, які надаються медичними послугами та запропоновано заходи, покликані сприяти забезпеченню впровадження систем контролю якості на підприємствах.

Ключові слова: якість; система; медичне підприємство; інноваційний процес; контроль якості.

QUALITY MANAGEMENT OF MEDICAL SERVICES BASED ON STRUCTURAL DESIGN METHOD

Abstract: The article examines the current state of implementation of quality control in Ukrainian enterprises that provide medical services and proposes measures to promote the implementation of quality control systems in enterprises.

Keywords: quality; system; medical enterprise; innovation process; quality control.

В процесі розробки та впровадження в організаціях з надання медичних послуг сучасних методів і засобів управління якістю одним із основних напрямів являється підготовка і проведення сертифікації на відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2000 [3, с. 557]. В даному стандарті в якості основоположного декларується так званий «процесний підхід». Він реалізується шляхом виявлення і побудови системи взаємопов'язаних процесів підприємства.

Стандарт ISO 9001:2000 потребує при регламентації процесів визначити всі основні характеристики процесу. В їх числі входи процесу, виходи процесу, ресурси, необхідні для реалізації процесу, а також параметри моніторингу і управління процесом [2, с. 73-76].

Як правило, документування і регламентування процесів, які виконуються в рамках розробки і побудови системи якості, визивають певні труднощі. Наприклад, яким чином, за допомогою яких документованих процедур системи якості повинні документуватись процеси?

Одним із сформованих підходів в рамках досвіду розробки системи якості вітчизняних підприємств являється застосування «карт процесів». Карта процесів (КП) являється закінченим самостійним документом системи якості; інформація, яка міститься в КП, повинна бути достатня для повного опису процесу на рівні процедур, які документуються 2-го рівня, при цьому повинні бути дотриманні всі вимоги стандарту ISO 9001:2000 до регламентації процесів.

Стандарт ISO 9001:2000 не дає певних рекомендацій по чіткій структурі опису процесу, яку можна застосувати при розробці КП. Але останній час досвід організацій, які розробили і впровадили систему якості, дозволяє використовувати різноманітні варіанти побудови КП. Ось один із варіантів побудови структури КП: ціль процесу і призначення процесу; область застосування; відповідальність; визначення, скорочення, позначення; опис процесу; управління картами процесу; документи; додатки [1, с. 22].

Ключовим в даній структурі КП являється розділ «Опис процесу». В ньому в тому числі регламентуються вхід в процес, вихід з процесу, ресурси і т.д., описується сама процедура процесу. Зазвичай вона зображується в вигляді графічної схеми (моделі) процесу (рис. 1).

Яку методологію моделювання процесу використовувати? Процесний підхід частіше всього реалізується через застосування методології структурного аналізу і моделювання SADT і відповідного їй стандарту IDEFO. Цей підхід дозволяє добре і достатньо детально описати взаємозв'язки процесів в системі якості, визначити ресурси кожного процесу, виявити фактори, керуючі і ті, які впливають на кожний процес [3, с. 193-197].

У даного підходу є і недоліки, які відмічаються багатьма спеціалістами [2, с. 80]. Інші методи, наприклад, IDEF3, DFD, ARIS, застосовуються в основному в області ІТ-консалтингу на різноманітних етапах розробки інформаційних систем підприємства. Тому автор рекомендує застосовувати IDEFO-підхід на етапі розробки і модернізації структури взаємозв'язаних процесів системи якості.

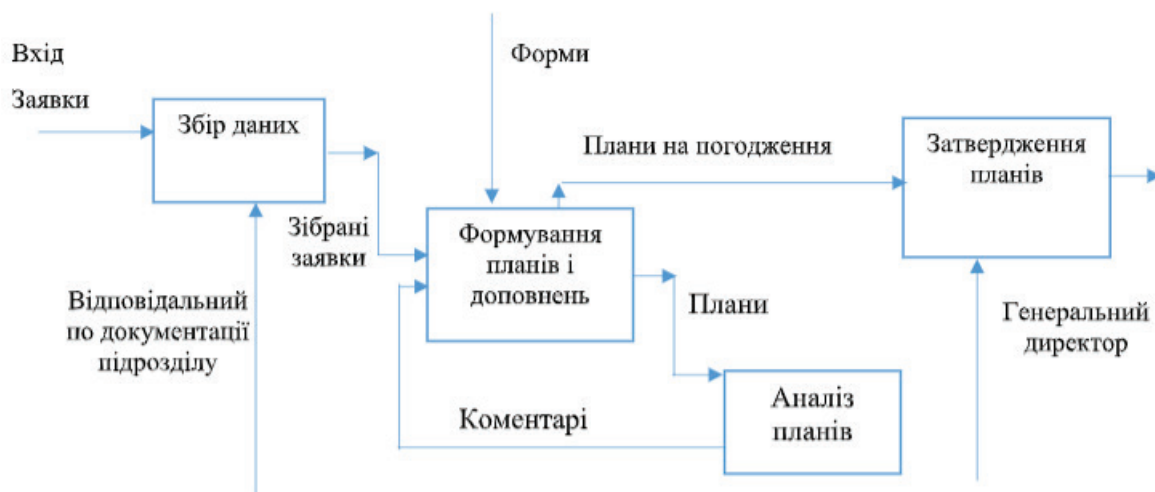


Рис. 1 – Приклад IDEF0 – моделі процесу

Логічним продовженням комплексу задач, які вирішуються при розробці системи якості, - створення інформаційної системи підтримки системи якості. На першому етапі інформаційна система може включати в себе дані про контроль якості, документообігу, персоналі. В подальшому функції можуть розширюватись, охоплюючи інші елементи системи якості. При цьому методологія IDEF0/SADT, які застосовуються на даному етапі, дозволяє чітко скоординувати і погодити систему якості і інформаційну систему її підтримки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бобровський С.М. Разработка системы управления качеством предприятия и использование методов структурного моделирования. *Наука-производство*, 2004. №11(79). С. 22-23.
2. Захарченко В.И., Борисов О.Г., Меркулов Н.Н. Реструктуризация машиностроительного производства: монография. Одесса: Феникс, 2006. 104 с.
3. ДСТУ ISO 9000-2001 Системи управління якістю. Основні положення та словник. Режим доступу: https://www.zoda.gov.ua/files/WP_Article_File/original/000011/11933.pdf

Мельниченко Дмитро Олегович, аспірант кафедри Менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: melnychenko.dmytro@gmail.com

Melnychenko Dmytro Olehovych, PhD graduate student of the Department of Management of Foreign Economic and Innovative Activities, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: melnychenko.dmytro@gmail.com

ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ АСПІРАЦІЙ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»

Анотація. У статті систематизовано фінансові детермінанти та фактори впливу на економічну поведінку домогосподарств та визначено типи інвестиційних аспірацій.

Ключові слова: інвестиційні аспірації, фінансові детермінанти, економічна поведінка, інвестиції.

ECONOMIC BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS AS THE BASIS OF FORMATION OF INVESTMENT ASPIRATIONS IN THE NATIONAL ECONOMY

Abstract. The article systematizes the financial determinants and factors influencing the economic behaviour of households and identifies the types of investment aspirations.

Key words: investment aspirations, financial determinants, economic behaviour, investments.

У процесі встановлення і реалізації економічної поведінки домогосподарств фінансові детермінанти є важливими індикаторами прийняття економічних рішень і вимагають правильного розуміння мотивації домогосподарств як потенційних інвесторів. Вивчення моделей економічної поведінки домогосподарств і типів стратегій управління грошовими ресурсами, які вони використовують, вимагають застосування комплексного підходу до дослідження заощаджень й інвестицій, які формують фінансову поведінку домогосподарств.

Процес прийняття рішень залежно від усього спектру зовнішніх, внутрішніх, суб'єктивних, об'єктивних факторів і мотивів закладає основу економічної поведінки домогосподарств. Варто зазначити, що окремі індикатори та умови сприяють конвергенції або дивергенції між основними елементами економічної поведінки домогосподарств, в основному між заощадженнями й інвестиціями. Причинно-наслідковий зв'язок присутній для більшості фінансових детермінант, так як заощадження є основою для інвестицій, а рівень заощаджень й інвестицій не завжди визначається одними і тими ж факторами, тому є дистанційним [1]. Інвестиції домогосподарств є неможливими без заощаджень, тому процес формування і вибір моделей економічної поведінки або фінансових стратегій домогосподарств визначається окремими фінансовими детермінантами (табл. 1).

Мотиви заощаджень та інвестиційної поведінки домогосподарств є основним психологічним чинником формування стратегії заощаджень, оскільки є драйверами визначення потреби в економії грошових активів. Зауважимо, що можна виділити три основні мотиви, які формують моделі економічної поведінки та визначають тип фінансової стратегії домогосподарств:

- 1) ліквідність як необхідність володіння готівковими коштами у формі частки наявних доходів, що заощаджується;
- 2) збереження вартості або надійність як мотив збереження відповідного рівня життя і купівельної спроможності у формі вкладів у наявних доходах, наприклад депозити в іноземній і національній валюті, інвестиції у рухоме майно та нерухомість, готівка в іноземній валюті, дорогоцінні метали;
- 3) збільшення норми прибутку у формі отримання короткострокової вигоди від купівлі-продажу активів або прийняття підвищеного ризику з метою отримання надприбутку. Інструментом заощадження є придбання цінних паперів.

Домінуючим фінансовим індикатором формування економічної поведінки домогосподарств є збереження вартості, оскільки домогосподарства, як правило, схильні зберігати заощадження у менш ризикованих інструментах відповідно зі меншою нормою прибутку. За умови відсутності ризиків існуючий пріоритет мотивів залишиться у майбутньому, мотив переваги ліквідності не є пріоритетним завдяки зростанню довіри до банків і фінансової системи загалом, розвитку фінансових та інформаційних технологій, а також підвищення рівня фінансової грамотності домогосподарств.

Фінансові детермінанти та фактори впливу на економічну поведінку домогосподарств

Фінансові детермінанти	Фактори впливу	Очікувані факторні динаміки
Реальні доходи, фінансова депривація	Рівень заощаджень зростає у результаті збільшення реальних доходів і зменшення фінансової нерівності.	Рівень фінансової депривації збільшується (особи, які мають більший обсяг заощаджень, отримують вищі дивіденди у періоди відносно високих реальних ставок). При сталому рівні податкового навантаження і ставки податку на доходи фізичних осіб спостерігається негативний вплив на економічну поведінку домогосподарств у частині нарощення заощаджень.
Соціальні стандарти та рівень життя	Поточні витрати на споживання і заощадження залежать від рівня життя. Доступ до споживчого ринку у суспільстві формує суб'єктивне сприйняття купівельної спроможності та рівня бідності. Зростання рівня доходів не завжди відповідає реальній динаміці споживання.	Зниження обсягів доходів домогосподарств спричиняє зменшення поточного рівня споживчого кошика. Зростання реальних доходів пояснює досягнення високих стандартів споживання, а також зростання мотивації до заощаджень. Норми споживання в довгостроковій перспективі є нижчими, що сприяє зростанню мотивації домогосподарств до заощаджень.
Поточна вартість заощаджень	Заощадження є фундаментом захисту від поточних коливань доходів і макроекономічних потрясінь, що збільшує мотивацію для формування моделі «заощаджень».	Динаміка цін на ринкові активи сприяє формуванню можливостей для значних змін у вартості заощаджень завдяки помірній динаміці доходів.
Реальні та номінальні відсоткові ставки	Зростання середньої рентабельності інвестицій підвищує мотивацію до заощаджень. Казуальність між різними ставками сприяє змінам структури заощаджень.	Принципи грошово-кредитної політики та демографічні тенденції приводять до того, що депозитні ставки перевищують рівень інфляції і більшість депозитних ставок в іноземній валюті.
Середній вік та розподіл за віком	Люди працездатного віку виявляють найбільшу схильність до заощаджень. Існує прямий зв'язок між віковим приростом і інвестиційним потенціалом і рівнем заощаджень.	Зростання очікуваної тривалості життя при народженні сприяє зростанню мотивації до інвестиційної діяльності та нарощуванню рівня заощаджень.

Джерело: узагальнено на основі даних [2, с. 1367-1368; 2]

Домогосподарства виступають не тільки як сектор надлишків, але і як сектор дефіциту. Як сектор надлишків, домогосподарства можуть розподіляти свої кошти, генеровані за рахунок доходів, заробітної плати та інших джерел, на фінансові (банківські депозити, акції та інші цінні папери) або на нефінансові активи (нерухомість й інші основні засоби). Як сектор дефіциту, домогосподарства отримують кошти від фінансових та нефінансових установ для фінансування споживання, інвестицій та заощаджень.

На науковому фронті економічні рішення домогосподарства описуються функцією корисності, яка максимально застосовується до бюджетних обмежень. Варто наголосити, що модель економічної поведінки формує окремі фінансові обмеження для домогосподарств. Наприклад, у контексті теорії споживачів потреби домогосподарств є однорідними та симетричними. Якщо ці обмеження задовольняються, переваги споживача можна отримати за спостереженням повної системи домогосподарств, а за допомогою економетричних методів можна виявити вплив економічної політики

на індивідуальний добробут.

Моделі економічної поведінки домогосподарств характеризується набором відповідних стратегій, рівнем їхньої диверсифікації, ступенем концентрації активних і пасивних стратегій, ліквідністю результату, цільовим спрямуванням тощо. Так, для споживчої моделі характерна мінімальна диверсифікація стратегій та інструментів, а також максимальна концентрація пасивних стратегій, наявність неліквідних активів. Заощаджувальна модель економічної поведінки домогосподарств характеризується стратегіями запозичень, готівкових заощаджень, організованих вкладів і надання кредитів, а також майновою (у ліквідних формах), соціальною і страховою стратегіями. Наявність та ефективність організованих заощаджень значною мірою залежить від рівня розвитку та стабільності фінансово-кредитної системи, довіри до неї, різноманітності та дохідності фінансових інструментів, а також від рівня фінансової грамотності населення. Зважаючи на недостатню розвиненість національного небанківського ринку фінансових послуг, формуванням організованих заощаджень фізичних осіб, здебільшого, займається банківська система, яка є основним сектором ринкової фінансової інфраструктури. Здійснення заощаджень супроводжується взаємодією домогосподарств з різноманітними фінансово-кредитними установами, що обумовлює трансформацію заощаджень в інвестиційний потенціал для розвитку економіки. Проте не всі заощадження домогосподарств перетворюються на інвестиційні ресурси, тому економічна система може відчувати дефіцит.

Інвестиційна моделі економічної поведінки домашніх господарств характеризується максимальною диверсифікацією інструментів, максимальною концентрацією активних стратегій, акцентом на дохідні вкладення, які сприяють їхньому збільшенню.

Дослідження економічної поведінки домогосподарств дозволяє виявити неефективність організації фінансів населення щодо розподілу та використання їхніх фінансових ресурсів. У економічній поведінці домогосподарств переважають споживчі стратегії, готівкові заощаджень, домінування ірраціональності у фінансових рішеннях, наявності рутинно-еволюційного типу ринкової взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Lo, K.-T., Chou, T.-S., & Tsui, S. (2019). The asymmetric behavior of household consumption under the business cycle. *The North American Journal of Economics and Finance* In Press. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.03.017>
2. Nedorezova E.S., Ermolaev K.N. Factors and motives defining the financial behavior of households. *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences*. <https://doi.org/10.15405/epsbs.2020.03.196>
3. Anderloni, L., Vacchiocchi, E., & Vandone, D. (2012). Household financial vulnerability: An empirical analysis. *Research in Economics*, 66(3), 284-296. <https://doi.org/10.1016/j.rie.2012.03.001>

Мульська Ольга Петрівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіонів, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», e-mail: oliochka.mulska@gmail.com

Olha Mulska P. – PhD (Economics), Senior Fellow, State institution «Institute of regional research named after M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine», e-mail: oliochka.mulska@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Херсонський національний технічний університет

Анотація. Роботу присвячено розгляду теоретико-методичних аспектів функціонування ринку банківських послуг в Україні, його аналізу та визначенню пріоритетних напрямків його розвитку. Проведено дослідження ринку банківських послуг в Україні у 2015-2019 роках, окреслено перспективи удосконалення банківських послуг на банківському ринку України.

Ключові слова. банківська послуга, ринок банківських послуг, кредитні послуги, депозитні послуги, інвестиційні послуги, операції з цінними паперами, валютні послуги.

CURRENT STATE OF THE BANKING SERVICES MARKET IN UKRAINE

Abstract. The work is devoted to the consideration of theoretical and methodological aspects of the functioning of the banking services market in Ukraine, its analysis and determination of priority areas of its development. A study of the market of banking services in Ukraine in 2015-2019, outlined the prospects for improving banking services in the banking market of Ukraine.

Key words: banking services market, loan portfolio, deposit portfolio, domestic government bond, government securities, currency purchase and sale.

Ринок банківських послуг є однією із важливих та невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Тому на сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними. Банки поступово перетворилися на основні посередники у перерозподілі капіталів, у забезпеченні безперервності процесу економічного відтворення.

За результатами звітів Національного банку України станом на 01.01.2020 року в Україні кількість банків, включених до держаного реєстру склала 133, з них банківську ліцензію мають – 75 [32]. Аналіз динаміки зміни кількості банків в Україні показав їхнє суттєве зменшення, що можемо спостерігати в таблиці 1.

Таблиця 1

Кількість банківських установ в Україні в 2015-2019 роках, од.*

Показники	Роки					Відхилення 2019 року від	
	2015	2016	2017	2018	2019	2015 року	2018 року
Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій	117	96	82	77	75	-42	-2
Кількість банків з іноземним капіталом	41	38	38	37	35	-6	-2
Кількість банків зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	23	23	+6	0

*Примітка. Складено автором за даними джерела [32].

Отже, за останні п'ять років спостерігалось зменшення загальної кількості банківських установ в Україні. Це з одного боку, позитивно впливало на прозорість банківської системи, а з іншого – може призвести до погіршення конкурентного середовища та умов надання банківських послуг.

Таким чином, значну частину своїх активів банки формують за рахунок проведення кредитних операцій, і, відповідно, серед банківських послуг важливе місце займає саме видача кредитів клієнтам. Отже, надалі більш детально розглянемо показники кредитів та заборгованості клієнтів.

У таблиці 2 проаналізуємо динаміку кредитного портфеля банків України у 2015-2019 роках. Так,

в 2019 році по відношенню до 2015 року відбулось зменшення кредитування фізичних осіб на 12,4 млрд. грн., або на 7,0%. В 2019 році по відношенню до 2018 року обсяг наданих кредитів фізичним особам зменшився на 31,5 млрд. грн., тобто на 16,0%.

Таблиця 2

Динаміка кредитного портфеля банків України у 2015-2019 роках*

Показник	Роки, млрд. грн.					Відхилення 2019 року від			
	2015	2016	2017	2018	2019	2015 року		2018 року	
						абсол., млрд. грн.	темп приросту, %	абсол., млрд. грн.	темп приросту, %
Кредитний портфель, у т.ч.	1015,7	1025,9	1061,0	1140,5	1024,1	+8,4	+0,8	-116,4	-10,2
- кредити юридичним особам	837,9	860,9	890,2	943,6	858,7	+20,8	+2,5	-84,9	-9,0
- резерви під знецінення кредитів та заборгованості юридичних осіб	-230,7	-388,1	-421,0	-463,6	-407,0	+176,3	+76,4	-56,6	-12,2
- кредити фізичним особам	177,8	165,0	170,9	196,9	165,4	-12,4	-7,0	-31,5	-16,0
- резерви під знецінення кредитів та заборгованості фізичних осіб	-80,3	-83,5	-78,9	-82,9	-64,1	-16,2	-20,2	-18,8	-22,7
Усього кредити та заборгованість клієнтів	670,6	527,1	561,1	594,0	471,1	-199,5	-29,7	-122,9	-29,7

*Примітка. Складено автором за даними джерела [32].

Що стосується резервів під знецінення кредитів та заборгованості фізичних осіб, то їх обсяги в 2019 році по відношенню до 2015 року зменшились на 16,2 млрд. грн., або на 20,2%, а по відношенню до 2018 року – на 18,8 млрд. грн., або на 22,7%. Таким чином, аналізуючи вищенаведену інформацію, а також враховуючи, що усього кредити та заборгованість клієнтів за звітний період зменшились на 199,5 млрд. грн. по відношенню до 2015 року, та на 122,9 млрд. грн. по відношенню до 2018 року, тоді, коли кредитний портфель в 2019 році по відношенню до 2015 року виріс лише на 8,4 млрд. грн., а по відношенню до 2018 року, зменшився на 116,4 млрд. грн., доходимо висновку, що дана ситуація загалом не сприяє підвищенню дохідності кредитних операцій.

Одним із сегментів ринку банківських послуг є ринок депозитних (ощадних) послуг. Для початку проаналізуємо структуру депозитів у розрізі секторів економіки (табл. 3).

Таблиця 3

Структура депозитів банків України у розрізі секторів економіки у 2015-2019 роках*

Показник	2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік		Відхилення 2019 року від	
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	2015 року, в.п.	2018 року, в.п.
Нефінансові корпорації	265,4	37,0	310,6	39,1	343,8	38,3	342,5	36,7	433,7	40,4	+3,4	+3,7
Фінансові корпорації	29,0	4,0	26,2	3,3	28,5	3,2	28,2	3,0	31,4	2,9	-1,1	-0,1
Сектор загального державного управління	6,0	0,8	5,8	0,7	22,9	2,5	23,0	2,5	20,9	2,0	+1,2	-0,5
Домашні господарства	410,9	57,4	444,7	56,0	495,3	55,1	530,3	56,8	576,1	53,8	-3,6	-3,0
Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	5,4	0,8	6,2	0,9	8,3	0,9	9,0	1,0	9,5	0,9	+0,1	-0,1
Всього депозитів	716,7	100,0	793,5	100,0	898,8	100,0	933,0	100,0	1071,6	100,0	-	-

*Примітка. Складено автором за даними джерела [32].

Найбільшу питому вагу всіх депозитів склали домашні господарства. В 2019 році цей показник склав 53,8%. Загалом за даним показником спостерігалася тенденція зменшення питомої ваги. В 2019 році порівняно з 2015 роком відхилення склало -3,6 в.п., а порівняно з 2018 роком – -3,0 в.п.

Нефінансові корпорації також займали значну частку всіх депозитів. Так, у 2019 році питома вага нефінансових корпорацій в розрізі вкладників склала 40,4%. За даним показником не спостерігалася тенденцій до збільшення або зменшення, проте в 2019 році, порівняно з 2015 роком та 2018 роком, спостерігалася збільшення питомої ваги в загальному обсязі депозитів на +3,4 в.п. та +3,7 в.п. відповідно.

Ефективний розвиток банківського сектору є найголовнішою умовою дійсно ефективного функціонування економіки будь-якої країни. Безпосередньо сам банк є центром фінансового ринку, що формує рух коштів серед всіх суб'єктів економіки та забезпечує підтримку процесів економічного відтворення, шляхом перерозподілу вільних фінансових ресурсів та забезпечення процесів акумуляції.

Вітчизняна банківська система протягом останніх років знаходиться в кризовому стані, який зумовлено наступними проблемними питаннями [2]:

- безперервний дефіцит довгострокових банківських ресурсів;
- диспропорція банківських балансів;
- сировинна модель розвитку національної економіки;
- неефективні дії монетарного регулятора, що в кінці призвело до вразливості банків та їх клієнтів до валютних шоків, та трикратної девальвації гривні.

Розвиток банківських інновацій здійснюється за трьома напрямками [2, с. 22]:

1. Створення й упровадження інноваційних банківських послуг та удосконалення існуючих.
2. Формування новітніх технологій просування банківських послуг до кінцевого споживача.
3. Удосконалення організаційного й інформаційно-технологічного забезпечення банківської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Наглядова статистика. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 15.02.2021).
2. Дзюблук О. В. Інноваційні вектори розвитку банківської системи. *Світ фінансів*. 2019. № 3 (60). С. 8-25.

Новосолова Олена Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування, Херсонський національний технічний університет, Херсон, e-mail: novoselova27@gmail.com.

Преображенський Дмитро Ігорович, студент другого (магістерського) рівня кафедри фінансів банківської справи та страхування, Херсонський національний технічний університет, Херсон.

Novosolova Olena S., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Kherson National Technical University, Kherson, e-mail: novoselova27@gmail.com.

Preobrazhensky Dmytro I., student of the second (master's) level of the Department of Finance, Banking and Insurance, Kherson National Technical University, Kherson.

ЗРОСТАННЯ НЕРІВНОСТІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Анотація. У роботі досліджено вплив фінансової нестабільності, що є наслідком пандемії, на економічну нерівність. Обґрунтовано, що наслідком пандемії COVID-19 є зниження доходів населення і зростання нерівності всередині країн. Запропоновано напрями подальшого запобігання збільшенню нерівності в умовах фінансової нестабільності.

Ключові слова: економічна нерівність; фінансова нестабільність; пандемія, криза.

THE INCREASE IN INEQUALITY IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

Abstract. In this paper the impact of financial instability as a consequence of the pandemic on economic inequality is investigated. It is substantiated that the consequence of the COVID-19 pandemic is a decrease in income and an increase in inequality within countries. The directions of further prevention of the increase of inequality in conditions of financial instability are proposed.

Keywords: economic inequality; financial instability; pandemic, crisis.

Останній 2020 рік став повною несподіванкою для соціально-економічного розвитку. Економіка країн з трансформаційним ринком та тих, що розвиваються поступово зростала протягом останніх десятиліть. Проте з початком пандемії COVID-19 зростання економіки призупинилося та поставило під сумнів успіхи у зниженні бідності, тривалості життя та зменшило доходи найменш захищених верств населення. Відбувається поглиблення соціально-економічної нерівності та збільшення прірви між багатими та бідними. Наслідки COVID-19 поглиблюють нерівність ще сильніше, ніж попередні минулі кризи, оскільки заходи щодо стримування пандемії, попри підтримку держави, негативно відобразилися на соціально уразливих категоріях працівників та власниках малого підприємництва.

Метою дослідження є критичний аналіз нерівності внаслідок фінансової нестабільності, викликаної пандемією COVID-19.

За даними звіту ООН [1] у світі наслідки нерівності відчувають на собі 70% населення світу. За останні 25 років розрив у доходах населення збільшився у більшості багатих країн та деяких з середнім рівнем розвитку, особливо у Китаї. Автори звіту ООН попереджають, що нерівність у доходах є перепоною економічному розвитку та сприяє масовим протестам і соціальним потрясінням, як у багатих країнах так і у бідних. Умови, в яких опинилися країни внаслідок пандемії спричинили фінансову нестабільність як окремих держав, так і окремих категорій населення.

Нерівність є явищем, що властиве для усіх суспільств, і розглядається нами як відносна оцінка розвитку, що пов'язана з розподілом багатства, майна, власності, капіталу, доходу, економічної влади, соціальних послуг, засобів виробництва тощо, проте рівень нерівності не є постійним.

Історично виділяють чотири фактори, що приводять до скорочення економічної нерівності: епідемії, війни, революції та розпад держави [2]. У останній доповіді МВФ «Перспективи розвитку світової економіки» досліджувалися два фактори щодо впливу сучасної пандемії COVID-19 на нерівність: можливість людини працювати на дому та скорочення ВВП, яке очікується у переважній більшості країн внаслідок протиепідемічних заходів. Дослідники Міжнародного валютного фонду Г. Кугат та Ф. Нарита здійснили аналіз у 106 країнах світу та визначили, що середнє значення коефіцієнту Джіні для країн з ринком, що формується та тих, що розвиваються збільшився до 42,7, що відповідає рівню 2008 року [3]. Тобто рівень нерівності зріс у багатьох країнах, це стало наслідком зниження доходів та спаду ВВП.

У 2020 році світова економіка скоротилася на 4,3%, що більше, ніж у два з половиною рази, ніж під час глобальної фінансової кризи 2008-2009 років [1]. У доповіді про людський розвиток ООН [4] експерти зазначають, що внаслідок зниження глобального доходу від 40 до 60 млн населення можуть опинитися за межею бідності. Половина працюючих людей можуть втратити роботу протягом найближчих

декількох місяців, а вірусна епідемія може коштувати світовій економіці 10 трлн. доларів.

Тому ми вважаємо, що наслідки коронавірусної кризи світ буде спостерігати ще декілька років поспіль. Обмежувальні заходи, пов'язані з пандемією, що вводять країни, негативно позначаються на економіці держав та призводять до зростання нерівності. Проте, якщо звернутися до історії, то наприклад, чума у XIV столітті призвела до значного скорочення населення і водночас до підвищення добробуту, оскільки через зменшення робочої сили зріс попит на працівників, що позначилося на підвищенні заробітної плати та збільшенні доходів громадян. Це посприяло зменшенню нерівності.

Чи можуть сучасні події та заходи країн сприяти скороченню нерівності та стати стимулом до «зрівняння доходів»? У даному випадку можна розглянути два світових тренди щодо нерівності. Перший торкається міжкраїнової нерівності, її скорочення можна досягти за рахунок конвергенції доходів, коли бідні країни поступово наздоганяють багаті країни. Прикладом може бути розвиток Китаю, країн Центрально-Східної Європи, країн НІК тощо.

Іншою тенденцією є те, що незалежно від ситуації з нерівністю між країнами ми спостерігаємо зростання нерівності всередині країн. Карантинних обмежень дотримувалися практично усі країни, проте бідні країни мали менше ресурсів, щоб надати допомогу уразливим верствам населення або тим категоріям, які постраждали внаслідок певних обмежень. Багаті країни мали більше можливостей підтримувати своїх громадян. Тому ми вважаємо, як наслідок цього нерівність всередині країн, особливо з економікою, що розвивається та трансформується буде зростати та їм буде складніше подолати післякризовий період. Негативним фактором також у таких країнах є обмежений доступ до цифрових технологій, гаджетів та Інтернет ресурсів. Міжкраїнова нерівність також може зрости, але незначно, що підтверджували дослідження МВФ, ООН [1; 3; 4].

Нерівність у доходах у значній мірі визначається структурою економіки, попитом і пропозицією на різні навички, освіту тощо. Особливостями сучасної ситуації щодо нерівності в умовах фінансової нестабільності є такі: продовжує наростати нерівність в доходах і не відбувається згладжування різних видів асиметрії доходів через обмеження доступу до праці; недостатня ефективність методів регулювання під час пандемії, домінує інститут «ручного управління»; механізми стимулювання доходів відсутні, відбувається надання цільових соціальних трансфертів; система соціальних пільг "працює" більше на забезпеченні верстви населення, а не на підтримку бідних; бідні обмежені в доступі до Інтернет ресурсів та цифрових технологій.

Тому, проаналізувавши різні джерела [1-4] ми виокремили головні чотири напрями, які сприятимуть запобіганню нерівності в умовах фінансової нестабільності. По-перше, це інвестиції у програми професійної підготовки та перепідготовки, що в перспективі можуть сприяти працевлаштуванню у ті сфери, які адаптовані до умов карантину та можуть адекватно замінити звичайну сферу діяльності, яка не пристосована до наслідків пандемії. Це розширення знань у сфері діджиталізації, Інтернет обізнаності, фінансових послуг, цифрової освіти та технологій.

По-друге, потрібно проводити роз'яснювальні роботи з приводу офіційного працевлаштування, що є певною страховкою від непрацевдатності, гарантією виплати соціальних трансфертів, отримання мінімальної заробітної плати тощо.

По-третє, теперішня ситуація з пандемією дала можливість виявити слабкі місця у системі охорони здоров'я. Тому потрібно передивитися принципи і механізми медичної реформи, удосконалити медичні послуги та передбачити зростання заробітної плати для категорій медичних працівників, що знаходяться у зоні ризику.

По-четверте, з метою скорочення нерівності потрібно ввести співвідношення між мінімальною і максимальною заробітною платою (політика регулювання доходів), базуючись на досвіді розвинутих країн.

Отже, в умовах пандемії ми спостерігаємо падіння ВВП більшості країн, особливо тих, що розвиваються та трансформуються (до яких належить і Україна). Нерівність в умовах коронакризи, яку ми сприймаємо як нестабільні фінансові умови розвитку, зростає в середині країн та між ними. Перспективними напрямами розвитку щодо скорочення нерівності в умовах фінансової нестабільності є такі: перенесення акцентів на зниження рівнів асиметрії в доходах населення в довгостроковій перспективі з метою її згладжування; підтримка інститутів стимулювання отримання доходів; впровадження цифрових технологій та розширення доступу до онлайн освіти; зміщення пріоритетів соціального захисту в сторону бідних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мировая экономика после пандемии: ООН призывает к глобальной консолидации. URL: <https://www.un.org/development/desa/ru/news/policy/мировая-экономика-после-пандемии-оон.html> (дата звернення: 27.01.2021).
2. *Scheidel, Walter* The great leveler : violence and the history of inequality from the Stone Age to the twenty-first century. Princeton, New Jersey. XVII, 1966, 504 pages.
3. Кугат Г., Нарита Ф. Как COVID-19 увеличит неравенство в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах. URL: <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2020/10/29/blog-how-covid-19-will-increase-inequality-in-emerging-markets-and-developing-economies> (дата звернення: 12.01.2021).
4. Доклад о человеческом развитии 2019. За рамками уровня доходов и средних показателей сегодняшнего дня: неравенство в человеческом развитии в XXI веке URL: http://www.hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_ru.pdf (дата звернення: 26.01.2021).

Опалько Вікторія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, e-mail: opalko633@gmail.com

Денисенко Вікторія Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, e-mail: vikaonline@ukr.net

Opalko Viktoriya V., PhD in Economic sciences, Associate Professor, Associate Professor of Economics and International Economic Relations Department, Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, e-mail: opalko633@gmail.com

Denysenko Viktoriya O., PhD in Economic sciences, Associate Professor of Economics and International Economic Relations Department, Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, e-mail: vikaonline@ukr.net

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЧИННИК ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Анотація. У статті розглянуто питання фінансового контролю – як головного чинника подолання корупції. Було наведено основні принципи державного контролю, які базуються на практиці інших країн.

Ключові слова: державний контроль; корупція; подолання корупції.

FINANCIAL CONTROL AS A FACTOR TO PREVENT CORRUPTION

Abstract. The article considers the issue of financial control - as the main factor in overcoming corruption. The basic principles of state control, which are based on the practice of other countries, were presented.

Keywords: state control; corruption, overcoming corruption.

В Україні, як і в усьому світі, корупцію віднесено до головних політичних, економічних і соціальних проблем. Вона визнана одним із найзагрозливіших явищ сучасності, що впливає на ефективність діяльності органів державної влади, гальмує економічний розвиток, несе загрозу багатьом елементам конституційного та суспільного ладу, а також національній безпеці держави.

Корупція підриває засади демократичного устрою, довіру до влади, порушує принципи верховенства права, справедливості й рівності перед законом, відповідальності за вчинене діяння, чесної конкуренції; призводить до зростання тіньової економіки та падіння авторитету держави у міжнародному співтоваристві. За умов відсутності системної протидії корупції з боку держави та суспільства вона здатна до поширення та вкорінення у суспільних відносинах і в державній системі в цілому.

Широкі повноваження та влада, якими наділені публічні особи для виконання функцій держави, за відсутності ефективних механізмів контролю, є джерелом корупційних ризиків та ризиків відмивання корупційних грошей. Основними документами, які визначають правові та організаційні засади запобігання та протидії корупції в Україні, зокрема Національною антикорупційною стратегією, Законами України «Про засади запобігання і протидії корупції» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення», започатковано процеси реформування у сфері запобігання і протидії корупції в Україні. [1;108-110]

Визнаючи великі масштаби втрат від корупційної діяльності публічних осіб, стандарти та рекомендації впливових міжнародних організацій щодо протидії корупції та відмиванню корупційних коштів передбачають особливі правила контролю фінансових операцій публічних осіб.

Такий контроль дозволяє своєчасно виявляти випадки легалізації коштів, набутих публічними особами в результаті корупційних діянь, зокрема отримання хабарів, розкрадання, неправомірного привласнення або нецільового використання майна, зловживання службовим становищем та інше.

Запровадження таких правил в Україні дозволить створити механізми контролю публічних осіб та управління ризиками відмивання публічними особами корупційних коштів, що сприятиме підвищенню дієвості національного антикорупційного законодавства. [2]

Краща практика країн щодо контролю за фінансовими операціями публічних осіб базується на таких принципах:

- контроль має здійснюватися в рівному ступені як за іноземними публічними особами так і за національними. Національне антикорупційне законодавство та законодавство у сфері протидії відмиванню коштів, набутих злочинним шляхом, не повинно відрізняти іноземних, вітчизняних, регіональних та інших публічних осіб;

- декларування інформації про кінцевого вигодо набувача. При встановленні ділових відносин або під час відкриття фінансових рахунків фінансові установи повинні вимагати від клієнта заповнення письмової декларації (форми) яка містить детальну інформацію про особу, яка є основним, кінцевим вигодо набувачем започаткованих ділових відносин або угод;

- подання декларації про доходи і активи. Під час ділових відносин з публічною особою фінансові установи або інші суб'єкти первинного фінансового моніторингу повинні вимагати від неї заповнену декларацію про доходи і активи;

- постійний моніторинг інформації про публічних осіб, з якими фінансові установи або інші суб'єкти первинного фінансового моніторингу мають ділові відносини. Суб'єкти первинного фінансового моніторингу повинні постійно відслідковувати інформацію про публічних осіб та зміни у їхньому статусі, оскільки зміни статусу публічної особи впливають на ризики співпраці з нею;

- статус публічної особи не повинен обмежуватися у часі. Якщо на особу припинили покладати державні функції, таких осіб, членів їх сімей або близьких соратників необхідно продовжувати розглядати як публічних осіб.

Статус та обсяг повноважень зобов'язує публічну особу бути відкритою для кожного громадянина країни. У зв'язку з цим, не порушуючи права та свободи публічних осіб, їх фінансові операції слід контролювати з боку держави та суспільства з метою мінімізації корупційних ризиків.

Суб'єктами фінансового моніторингу фіксуються факти здійснення фінансових операцій публічних осіб та у разі виникнення підозри, що під час здійснення цих операцій публічним діячем були використані кошти, які були одержані злочинним шляхом або невідомого походження, ця інформація передається правоохоронним органам, які повинні встановлювати наявність злочинну чи зловживань.

Законом України «Про засади запобігання і протидії корупції» запроваджено спеціальні перевірки відомостей щодо осіб, які претендують на зайняття посад, пов'язаних із виконанням функцій держави або місцевого самоврядування. [3]

Але через те, що у зазначеному законі визначення «публічної особи» не поширюється на вітчизняних публічних діячів, потенціал подолання корупції засобами фінансового моніторингу реалізовується не повною мірою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Татарикова Д.А., Василенко А.І., Пархоменко М.М. Антикорупційне законодавство, його діяльність та реалії – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/6131/1/Татарикова%20Д.А.,%20Василенко%20А.И.%20Пархоменко%20М.М..pdf>.

2. Хавронюк М.І. Науково-практичний коментар до Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції». — К.: Атіка, 2011. — 424 с.

3. Чепелюк В. Корупція та хабарництво: проблеми співвідношення понять // Право України. – 2004. – № 10. – С. 111.

4. Навчально-методичний посібник з підвищення кваліфікації працівників органів державної влади та місцевого самоврядування, на яких покладено обов'язки з організації роботи щодо запобігання та протидії проявам корупції (I-VII категорії посад). Режим доступу: www.naiu.kiev.ua/nniu_site/files/1/korrupt_%202011.doc.

Палешко Яна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних відносин та туризму, Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, м. Дніпро, Україна, e-mail: yanochka.nrg@gmail.com

Yana S. Paleshko, Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor at the Department of International Relations and Tourism, Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs, Dnipro, Ukraine, e-mail: yanochka.nrg@gmail.com

ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ І СТІЙКІСТЬ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

Анотація. У статті досліджено збалансованість і стійкість бюджетної системи в умовах економічної кризи та обґрунтовано чинники, які впливають на стійкість бюджетної системи в умовах економічної кризи в останні роки.

Ключові слова: бюджетна система, економічна криза, інфляція, бюджет, дефіцит, бюджетна політика, фінансовий план.

BALANCE AND SUSTAINABILITY OF THE BUDGET SYSTEM IN THE CONDITION OF ECONOMIC CRISIS

Abstract. The article examines the balance and stability of the budget system in the economic crisis and substantiates the factors that affect the stability of the budget system in the economic crisis in recent years.

Key words: budget system, economic crisis, inflation, budget, deficit, budget policy, financial plan.

Бюджетна система в цілому досить ефективно сприяє відновленню економіки, стабільного виконання соціальних зобов'язань держави, забезпечення життєдіяльності інфраструктури національної економіки. Незважаючи на інфляцію, девальвацію гривні, зростання дефіциту бюджету, зовнішнього і внутрішнього боргу, невирішеність питання з реструктуризацією боргу бюджет виконується, бюджетна система функціонує. Важливим завданням сьогодні є забезпечення збалансованості бюджетної системи в умовах економічної кризи і військового конфлікту на Сході. Бюджетна система є складовою частиною економічної політики, повинна бути націлена на проведення модернізації економіки, створення умов для її конкурентоспроможності; довгострокового сталого розвитку, на поліпшення інвестиційного клімату, досягнення конкретних результатів. Досягти цього можна лише досягнувши збалансованості бюджетної системи.

Сучасні бюджети в Україні побудовані в основному на податковій основі і часто характеризуються розбалансованістю. Це особливо проявляється в умовах кризових явищ. Останнім часом на це наклався військовий конфлікт на Сході, що погіршило ситуацію.

У статті 7 Бюджетного Кодексу України закріплені принципи бюджетної системи України, друга позиція - принцип збалансованості повноважень на здійснення видатків бюджету повинен відповідати обсягу надходжень бюджету на відповідний бюджетний період [6; 7].

«В процесі збалансованості бюджету шляхом зіставлення доходної та видаткової частини формується його баланс (стан бюджету), який визначається таким показниками: рівновага доходів і витрат (перевищення доходів над видатками бюджету), бюджетний дефіцит (перевищення видатків над бюджетними доходами)» - пише в своїй роботі С. Юрій [7].

Показник рівноваги доходів і витрат свідчить про збалансованість бюджету, тобто достатку бюджетних доходних джерел для фінансування потреб держави в плановому періоді. Рівновага доходів і витратів бюджету є його природним станом, при якому всі планові витрати забезпечені відповідними доходами. Процес рівноваги ускладнюється тим, що суб'єкти бюджетного процесу прагнуть отримати якомога більше асигнувань і заплатити якомога менше податків. Дефіцит і профіцит бюджету є складовою збалансування бюджету.

Бюджетний дефіцит - складне явище, яке має вплив на весь спектр економічних відносин в державі. Наявність дефіциту свідчить, що бюджет має такі статті, які не мають грошового забезпечення за рахунок постійних доходів. Таке явище негативне. Дефіцит повинен мати свої статті покриття.

З макроекономічної точки зору дефіцит має двоїсту основу:

- бюджет повної зайнятості (структурний бюджет) характеризується сальдом, яке мало б місце при поточному реальний рівень державних витрат і податкових ставок за умови потенційної величини ВВП;

- бюджет неповної зайнятості (циклічний) - це бюджетні доходи, витрати і кінцеве сальдо, яке формується при безпосередньому впливі фази ділового економічного циклу [8].

Профіцит бюджету є рідкісним явищем, твердження профіцитного бюджету є виправданим з

точки зору необхідності погашення державного боргу. Велику популярність отримали ідеї консервативного характеру про недоцільність державного втручання в економіку і обов'язкове збалансування невеликого по розмірах державного бюджету. На світову авансцену вийшли прогресивні ліберальні концепції державного регулювання, в яких головне місце відводиться активній державній та соціальній політиці, а бюджет отримав надзвичайне значення.

Щорічно збалансований бюджет, витрати, котрого відповідають доходам в ХХ ст. вважався головною метою фінансової політики розвинених капіталістичних країн.

Позитивним в цих ідеях є балансування бюджету на циклічній основі. Антирицесійні заходи в умовах кризи націлені на компенсацію втрачених від виробництва і зростання безробіття податкових платежів (підвищення податкових ставок, скорочення державних витрат).

Існує концепція балансування не бюджету, а економіки. Теоретики стверджують, що державний бюджет є інструментом досягнення і підтримки макроекономічної стабільності [6; 8].

Бюджетна політика в умовах кризи і військового конфлікту повинна забезпечувати макроекономічну стабільність, яка передбачає збалансований бюджет, послідовні зниження бюджетного дефіциту, обмеження зростання державного боргу, передбачувані параметри інфляції.

Щоб збалансувати державний бюджет необхідно нові витратні зобов'язання приймати тільки на основі ретельної оцінки їх ефективності та при наявності ресурсів для їх гарантованого виконання в межах прийнятих бюджетних обмежень.

Аналіз основних і додаткових доходів і витрат свідчить про розбалансованість бюджетної системи України та відсутності джерел здатних покрити дефіцит бюджету. Незважаючи на існуючі проблеми, бюджет 2021 виконується.

Існують серйозні проблеми в банківській сфері. Припинена робота 45 банків. Це руйнує всю фінансову систему, в тому числі впливає на збалансованість бюджетної системи. Населення за останній рік отримало з банків 60 млрд. дол. США, на руках у населення знаходиться 90 млрд. дол. США [5]. Це значно більші гроші в порівнянні з тими, які нам надають як кредити. Тому позичальники відмовляються реструктуризувати борги.

Все це відбувається в умовах економічної кризи і військових дій на Сході країни.

На зовнішні фактори накладаються внутрішні чинники. Глибока інтеграція української економіки в світові економічні процеси, що не може не впливати на українську ситуацію. Європейський Союз відчуває значні труднощі. Ключові проблеми розвинених країн: високі бюджетні дефіцити, неконтрольований державний борг, суверенний ринок деривативів. Економіка країн Європейського Союзу фактично перебуває в рецесії. Сьогодні для всіх країн ЄС, асоційованих членів ЄС актуальна нова модель економічного зростання, сучасні технології, що дозволяють багаторазово знизити виробничі витрати, нова соціальна політика, істотні інституційні зміни. Все це вимагає збалансованої бюджетної політики, яка є основою перетворень. Єдино можливий для України шлях розвитку - структурні реформи, модернізація економіки, стимулювання економіки знань, залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, створення комфортних умов для підприємництва. Важливими є соціальні зобов'язання, фінансова дисципліна. Головним при цьому є забезпечення збалансованості бюджетної системи, а саме, введення бюджетних правил, які зроблять параметри бюджетної політики незалежними від зовнішніх шоків, забезпечить макроекономічну стабільність і можливість стійкого економічного зростання [2].

Вирішення питання збалансованості бюджетної системи має бути комплексним і ґрунтується на новій парадигмі збалансованості та стійкості бюджетної системи. Важливим є ефективне використання фінансових ресурсів. Впровадження середньо і довгострокового планування, розробки бюджетної стратегії. Жорсткі правила для держпрограми і обмеження заявок [1].

Ресурси необхідно концентрувати на найбільш пріоритетних напрямках, вирішувати поставлені завдання не за рахунок збільшення витрат, а шляхом підвищення ефективності використання ресурсів, застосування нових правил, технологій, нових підходів і механізмів.

Передбачуваність податкової політики, якість податкового адміністрування, формування податкової культури, підвищення безготівкового обороту, скорочення поля для фірм-одноденок. Все це є основою збалансування бюджетної системи.

Важливим є збереження державного боргу на безпечному рівні для економіки України.

В Україні потреба у фінансових ресурсах перевищує можливості. В умовах економічної кризи, військового конфлікту прийняті фінансово незабезпечені рішення, якими б вони не були, призведуть до негативних наслідків. Принцип розумного консерватизму повинен лежати в основі ефективного управління фінансами [3].

Без довгострокової збалансованості та стійкості бюджетної системи неможливо досягти жодної стратегічної мети. Капітал як і раніше йде з України в значних обсягах. Кіпр не повинен бути мішком

українців. Стимулювання попиту бюджетними грошима призводить до того, що вартість доріг, інфраструктури перевищує світові аналоги [6].

Важливим є підвищення якості формування та виконання бюджетів. Головні розподільники повинні здійснювати управління наявними бюджетом, а не обґрунтовувати додаткові потреби в бюджетних асигнуваннях. Підвищення вимог до обґрунтування бюджетних асигнувань має бути в центрі уваги. Єдиний портал бюджетної системи повинен бути дієвим фактором відкритості бюджетної системи. На ньому повинна розміщуватися актуальна інформація про формування і виконання бюджету.

Економічні труднощі - це шанс для майбутнього розвитку країни. Треба провести ревізію всіх економічних інструментів і зрозуміти які заходи призводять до чіткого і зрозумілого зростання економіки, а які не дають потрібного ефекту.

Нова парадигма збалансованості та стійкості бюджетної системи дозволить аналізувати витрати, визначати реальні доходи, зменшувати державний борг і обсяг дефіциту бюджету, правильно формувати бюджет і кожної сім'ї, і компанії, і державної скарбниці. Досягнення бюджетного рівноваги - головне завдання в нинішніх умовах.

У новій парадигмі бюджетного процесу доцільним є подальше удосконалення механізму управління бюджетним процесом, підвищення якісного рівня проведення середньострокового бюджетного планування та перспективного прогнозування, збалансування бюджетних показників з використанням механізму вирівнювання для місцевих бюджетів. Важливим в масштабах країни є регулювання ступені податкового навантаження, сприяння поліпшенню інвестиційного клімату.

Бюджетне прогнозування є одним з важливих етапів складання головного фінансового плану країни та територіальних громад. Прогнозування бюджетних показників сприяє досягненню бюджетного рівноваги. Бюджетне прогнозування дозволяє більш правильно визначити кількісні показники джерел бюджету, краще зрозуміти процеси, що відбуваються, використовувати методи інтерполяції, регресії і імітації, що в кінцевому результаті сприяє збалансованості доходів і витрат.

У процесі управління бюджетними коштами застосовуються фінансові інструменти збалансованості доходів і витрат, дефіцит бюджету і профіцит бюджету, а також залучення позик. Забезпечення збалансованості бюджетних ресурсів сприяє здійсненню економічних перетворень, проведення дієвої соціально - економічної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бауман Е. Планування й формування реалістичного та прозорого бюджету / Ельке Бауман // Фінанси України – 2014. – №9 – с. 7-21.
2. Гец В. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. Гец // Общество и экономика. – 2015. – №3 – с. 23-53.
3. Сорос Джордж. Первая волна мирового финансового кризиса. Промежуточные итоги. Новая парадигма. / Джордж Сорос // – М. : Манн, Иванов, Фербер, 2010. – 265 с.
4. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора: пер. з англ. / Дж. Е. Стігліц // – К.: Основи, 1998. – 854с.
5. Ослунд Андерс. Україна може стабілізувати гривню // Економічна правда – 27.02.2015 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eprada.com.ua/columns/2015/02/27/531074>.
6. Чорна книга Кремля. Війна Росії проти України. – К.: Рада, 2015 – 32 с.
7. Юрій С.І. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, іманентний детермінізм, реалії і перспективи. / С.І. Юрій // Світ фінансів, 2010. – №4 – с. 7-27.
8. Юрій С.І. Бюджетна система. / С.І. Юрій // – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 624 с.

Перчук Оксана Валентинівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», м. Переяслав, e-mail: ruru23@ukr.net

Грановська Інна Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», м. Переяслав, e-mail: inna_granovskaya@ukr.net

Perchuk Oksana V., PhD in Economics, Assistant Professor, Chair of Finances, Accounting and Taxation, Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, Pereiaslav, e-mail: ruru23@ukr.net

Granovskaya Inna V., PhD in Economics, Assistant Professor, Chair of Finances, Accounting and Taxation, Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, Pereiaslav, e-mail: inna_granovskaya@ukr.net

АНАЛІЗ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА КОНКУРЕНЦІЇ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Анотація: У статті розглянуто актуальність проведення оцінки концентрації та рівня конкуренції на страховому ринку України в умовах його глобалізації. Проаналізовано показники концентрації та монополізації страхового ринку України. Виявлено, що в цілому ринок страхування в Україні є неконцентрованим, як і окремий його сегмент - ринок ризикового страхування. Ринок страхування життя є помірно концентрованим або з помірною монополізацією. Проаналізовано зв'язок між процесом концентрації ринку та конкуренцією на ньому. Питання конкуренції, як рушійного механізму розвитку ринкових відносин, визначено через специфіку конкуренції на страховому ринку.

Ключові слова: страховий ринок; концентрація страхового ринку; рейтингова оцінка, активи страхових компаній, конкуренція.

ANALYSIS OF CONCENTRATION AND COMPETITION IN THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE

Abstrac: The article considers the relevance of assessing the concentration and level of competition in the insurance market of Ukraine in the context of its globalization. Indicators of concentration and monopolization of the insurance market of Ukraine are analyzed. It was found that in general the insurance market in Ukraine is non-concentrated, as well as its separate segment - the risk insurance market. The life insurance market is moderately concentrated or moderately monopolized. The connection between the process of market concentration and competition in it is analyzed. The issue of competition as a driving mechanism for the development of market relations is determined by the specifics of competition in the insurance market.

Keywords: insurance market; concentration of the insurance market; rating, assets of insurance companies, competition.

Страховий ринок є одним з найважливіших секторів ринкової інфраструктури та вагомим чинником для фінансової системи будь-якої країни. Світові тенденції останніх років демонструють пряму залежність між рівнем організації страхової справи та економічним розвитком держави в цілому. У багатьох країнах світу рентабельність страхового бізнесу перевищує рівень рентабельності в промисловості та банківському секторі. При ефективно функціонуючому страховому ринку створюється сприятливе середовище, яке забезпечує страховий захист суб'єктам господарювання та фізичним особам, що в свою чергу зменшує витрати державного бюджету на відшкодування збитків в наслідок надзвичайних ситуацій, стихійних лих. Важливим аспектом у ефективному функціонуванні страхового ринку є захист бізнесу від непередбачених ситуацій та ситуацій ризику, а також забезпечення соціальної підтримки населенню країни. В свою чергу страхова діяльність акумулює значні кошти, які в подальшому перетворюються на інвестиційні ресурси і здатні стимулювати соціально-економічний розвиток країни.

Тому останнім часом страховому ринку приділяється значна увага з боку дослідників та науковців. Важливим аспектом є аналіз концентрації та рівня конкуренції на страховому ринку.

Концентрація страхового ринку – це об'єктивний процес, який розвивається згідно з тенденціями загальносвітових законів ринку. Рівень концентрації ринку безпосередньо вказує на монополізацію ринку та характеризується наявною конкуренцією. Посилення монополізації на ринку часто провокує негативні наслідки як на сам ринок, так і на стан економіки держави. Зважаючи на світову глобалізацію економіки, комплексне вивчення рівня концентрації на ринках є дедалі актуальним питанням, а враховуючи вище зазначений вплив страхового ринку на економіку він не є виключенням.

Концентрацію страхового ринку слід розглядати як процес зосередження надання конкретних видів страхових послуг у руках невеликої кількості страховиків. Першочергово для дослідження концентрації необхідно дослідити динаміку кількості страхових компаній на ринку України [1].

Кількість страхових компаній, що займаються страхуванням життя, значно поступається кількості компаній, які здійснюють ризикові види страхування, на ринку простежується динаміка до скорочення загальної кількості страхових компаній. Станом на кінець 2020 року кількість страхових компаній з 2014 року, що здійснюють страхування життя, зменшилась майже вдвічі, а кількість страхових компаній, що займаються ризиковим страхуванням, зменшилась на $\frac{1}{4}$ [2].

Як показують дослідження, припиняють свою діяльність ті страховики, рівень капіталізації яких не відповідає встановленим нормативам, або ті, що займалися не «класичним» страхуванням.

Українські страховики порівняно зі світовими компаніями мають доволі низький рівень

статутного капіталу, що безперечно має ряд негативних наслідків. Для забезпечення необхідно достатнього рівня капіталу страховиків держава вимушена збільшувати його розміри на законодавчому рівні. Така тенденція пов'язана безпосередньо з тим, що капіталізація та стан фінансових ресурсів переважної більшості вітчизняних страхових компаній є незадовільними і не здатними забезпечувати їх конкурентоспроможність навіть на внутрішньому ринку. У зв'язку зі світовою глобалізацією поступово зникають бар'єри між державами і створюється єдиний світовий простір, в якому вітчизняні страхові компанії вимушені будуть конкурувати на міжнародній арені.

Концентрація ринку визначається не лише кількістю компаній присутніх на ньому, не менш важливим чинником є те, яку частку на цьому ринку займає та чи інша компанія. На ринку страхових послуг частка ринку визначається за декількома факторами, одним з яких є розмір отриманих страхових премій. Обсяг страхових премій є важливою характеристикою діяльності окремих страховиків та показником, що характеризує стан та розвиток страхової галузі у цілому. Саме даний макроекономічний показник використовується у світовій практиці для визначення ролі та місця тієї чи іншої країни у розвитку світового страхового ринку.

На страховому ринку України обсяг страхових премій зростає з одночасним зменшенням кількості СК, що збільшує реальний приріст страхових премій з кожним роком. Відповідно, на ринку страхових послуг в Україні наявна динаміка до скорочення загальної кількості страхових компаній та одночасного зростання обсягу страхових премій, що в свою чергу підвищує рівень концентрації ринку. Також можемо стверджувати про диспропорцію в структурі страхового ринку України, оскільки на ризикове страхування припадає 92% валової страхової премії, та відзначимо, що ринок має розвиток переважно за рахунок залучення страхових платежів від юридичних осіб [3].

Розвиток будь-якого ринку не можливий без конкуренції. Страховий ринок є специфічною частиною фінансового ринку України, який відрізняється від інших сегментів ринку специфічністю товару – страхової послуги та метою функціонування – надання страхового захисту споживачам. З урахуванням наведених окремих рис страхового ринку, слід визнати сутність та прояви конкуренції на ньому. Дослідники виділяють такі фундаментальні рівні – конкуренція товарна, цінова, за витратами, персоналом та рівень, що виходить за межі страхового ринку й є альтернативою йому.

Таким чином, можна визначити, що конкуренція на ринку страхування не заважає вільному доступу нових учасників на ринок. А виходячи з попереднього аналізу концентрації страхового ринку України ми можемо стверджувати, що сам ринок фактично розподілений на сегменти: для вільної конкуренції – в даному випадку це ринок страхування іншого, ніж страхування життя, тобто ринок ризикового страхування та закриті ділянки, ресурси яких належать «обраним» страховикам, відповідно це ринок страхування життя, на якому присутній значний рівень концентрації. В такому випадку, більш яскравим з точки зору прояву конкуренції на ринку буде дослідження ринку ризикового страхування.

Концентрація страхового ринку – це об'єктивний процес, який розвивається згідно з тенденціями законів ринку. У практиці багатьох країн використовують цілу систему показників, яка розроблена світовою економічною наукою для оцінки рівня концентрації в різних галузях економіки. Офіційна статистика, на жаль, дає лише фрагментарну оцінку рівню концентрації вітчизняного ринку страхових послуг. Націфінпослуг розглядає два показники: коефіцієнт концентрації та індекс Герфіндаля – Гіршмана. Аналіз даних показників надається в цілому по ринку та окремо за ринками страхування «non-Life» та «Life» тільки за обсягом страхових премій [4]. Така оцінка є дуже узагальнюючою, страховий ринок України й досі залишається інформаційно закритим. Як показали дослідження, рівень концентрації ринку знаходиться у зв'язку з процесами монополізації та конкуренції. Значна концентрація на ринку страхування життя, що в свою чергу визначає його як помірно монополізований та не значна концентрація на ринку ризикового страхування, на якому спостерігається значний рівень конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>
2. Независимый рейтинг страховых компаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/rating>
3. Insurance Top [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://forinsurer.com/insurancetop_64, https://forinsurer.com/insurancetop_60.
4. Пахненко О.М. Страховий ринок України та країн ЄС: порівняльний аналіз [Електронний ресурс] / О.М. Пахненко, А.Ю. Семенов, М.О. Мілютіна // Економіка та суспільство. – 2017. – №12. – С. 612-617. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/101.pdf

Писаренко Надія Василівна, кандидат економічних наук, викладач Capital Union School, Київ, e-mail: nadezda_pisarenko@ukr.net

Nadiia Pysarenko, Ph.D. (Economics), teacher Capital Union School, Kyiv, e-mail: nadezda_pisarenko@ukr.net

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Луцький національний технічний університет

Анотація. У статті досліджено аналіз фінансового забезпечення страхового ринку України на сучасному етапі. Розглядається динаміка показників діяльності страхового ринку у 2018-2019 рр. Визначено доцільність запровадження інструментарію, спрямованого на збільшення рівня конкурентоспроможності страхових компаній та надання конкурентних послуг не лише на внутрішньому, а й зовнішньому ринках.

Ключові слова: фінансове забезпечення; страховий ринок; страхування; страхові резерви; перестрахування; страхові виплати.

Abstract. In article analysis of financial support of the insurance market of Ukraine at the present stage is investigated. The dynamics of indicators of the insurance market in 2018-2019 is considered. The expediency of introducing tools aimed at increasing the level of competitiveness of insurance companies and providing competitive services not only in the domestic but also in foreign markets is determined.

Keywords: financial security; insurance market; insurance; insurance reserves; reinsurance; insurance payments.

Розвиток та становлення фінансового ринку України є необхідною умовою для сталого функціонування економіки України. Страховий ринок є невід'ємною частиною фінансового ринку України, адже завдяки йому забезпечується перерозподіл ризиків в економіці, формується більш сприятливе для розвитку підприємництва зовнішнє середовище тощо. Фінансове забезпечення страхового ринку істотно впливає на загальний рівень економічної безпеки країни. Щоб дати відповідь на поставлене питання забезпечення страхового ринку і проаналізувати його з фінансової сторони, потрібно ознайомитись з цим поняттям [2].

Отже, зі слів вітчизняних науковців, **страховий ринок** – це частина фінансового ринку, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються попит і пропозиція на нього. Він виконує ряд функцій, головною з яких є акумуляція та розподіл страхового фонду з метою страхового захисту суспільства. Адже саме ця функція розкриває в собі весь зміст страхування як такого. Основним є те, що по-перше, вона забезпечує страховий захист покупцям у вигляді відшкодування збитків при настанні страхових випадків, а по-друге, дозволяє накопичити кошти за договором страхування.

Існування повноцінного ринку страхування є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. В Україні цей сектор знаходиться відносно на початковій стадії свого розвитку і має деякі проблеми. Тому подальший його розвиток має набути пріоритетного значення в економічній та соціальній аспектах політики держави.

Щодо страхового ринку в Україні, то він зростає як за розміром, так і за складністю. Середньорічний темп зростання страхових премій протягом останніх трьох років склав 42%. Порівняно з попередніми роками це хороший темп, однак українська економіка є недостатньо застрахованою і через це страховий ринок все ще залишається слаборозвиненим. Тому й існує значна потреба в подальшому його вдосконаленні [3].

Питання, пов'язані із страхуванням життя в Україні висвітлені в працях багатьох вчених, серед них: Діба В.А., Пурій Г.М., Богріновцева Л.М., Золотарьова О.В. та ін. [1; 2; 4; 6].

Сучасний страховий ринок формується в умовах поступового підвищення базових макроекономічних показників, зокрема зростання валового внутрішнього продукту, низькі темпи інфляції, стабільність національної валюти, що дає змогу забезпечити динамічний його розвиток.

Страхування сприяє розвитку підприємництва, виробництва і торгівлі та надає їм стабільності. Також відомо, що страхування допомагає запобігти значним втратам капіталу і надає стабільності підприємницькій діяльності та економіці в цілому. Таким чином воно може значно знизити державні видатки. Страховики можуть частково замінювати державні програми страхування в прикладі

інвалідності або смерті. Це трохи зменшує навантаження на систему соціальної допомоги, залишаючи уряду ресурси для найсуттєвіших і найнеобхідніших цілей соціального захисту. Більш того, страхування може пом'якшити негативний економічний вплив від природного лиха (такого як втрата сільськогосподарських культур), зменшуючи потребу в фінансовому втручанні держави.

Таблиця 1 – Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка [5]

Показники діяльності страхового ринку	2018 рік	2019 рік	Темпи приросту,%
			2019/2018
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць			
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	77 495,00	80 271,10	3,6
- зі страхувальниками-фізичними особами	72 460,20	73 440,10	1,4
Страхова діяльність, млн грн			
Валові страхові премії, у тому числі:	49 367,50	53 001,20	7,4
зі страхування життя	3 906,10	4 624,00	18,4
Валові страхові виплати, у тому числі:	12 863,40	14 338,30	11,5
зі страхування життя	704,9	575,9	-18,3
Перестраховування, млн грн			
Сплачено на перестраховування, у тому числі:	17 940,70	16 713,40	-6,8
- перестраховикам-резидентам	14 943,20	13 415,20	-10,2
- перестраховикам-нерезидентам	2 997,50	3 298,20	10
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	2 459,00	2 508,20	2
- перестраховиками-резидентами	430,8	297,8	-30,9
- перестраховиками-нерезидентами	2 028,20	2 210,40	9
Страхові резерви, млн грн			
Обсяг сформованих страхових резервів	26 975,60	29 558,80	9,6
- резерви зі страхування життя	9 335,10	10 273,70	10,1
- технічні резерви	17 640,50	19 285,10	9,3
Активи страховиків та статутний капітал, млн грн			
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	63 493,30	63 866,80	0,6
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	40 666,50	44 609,90	9,7

Протягом аналізованого періоду зменшилась кількість укладених договорів страхування на 6929,9 тис. одиниць, при цьому на 330,4 тис. одиниць (або на 0,5%) зросла кількість договорів з добровільного страхування, в тому числі зросла кількість укладених договорів страхування медичних витрат на 2023,9 тис. одиниць (або на 45,4%), кількість укладених договорів страхування відповідальності перед третіми особами зросла на 942,0.

Операції вихідного перестраховування за 2019 рік зменшились на 6,8% з 17 940,7 млн грн до 16713,4 млн грн за рахунок зменшення на 1528,0 млн грн (10,2%) обсягів перестраховування із страховиками-резидентами. При цьому, операції з перестраховування із страховиками-нерезидентами збільшились на 300,7 млн грн (10,0%).

Страхові резерви станом на 31.12.2019 зросли на 2583,2 млн грн (9,6%) у порівнянні з аналогічною датою 2018 року, при цьому резерви зі страхування життя зросли на 938,6 млн грн (10,1%), технічні резерви – на 1644,6 млн грн (9,3%).

У порівнянні з аналогічною датою 2018 року збільшилися такі показники, як загальні активи страховиків на 373,5 млн грн (0,6%), з них активи, визначені законодавством для покриття страхових резервів – на 3943,4 млн грн (9,7%).

Основними рекомендаціями щодо підвищення рівня прибутковості та модернізації управління фінансово-економічною безпекою страхових компаній можуть бути як подальша розробка загальної стратегії розвитку страхової компанії на п'ятирічний період із врахуванням загроз цифровізації фінансових відносин і тенденцій розвитку поведінкової економіки, так і прогнозування ймовірних загроз для корпоративних ресурсів та інтересів компанії у кількарічній перспективі, забезпечення збалансованості страхового портфелю, забезпечення відповідного рівня кваліфікації співробітників страхових компаній, створення окремого підрозділу з питань забезпечення фінансово-економічної безпеки, розробка нових ефективних рекламних стратегій, впровадження нових страхових продуктів (наприклад, кібер-страхування).

Ще однією важливою ціллю щодо покращення становища і функціонування страхового ринку є формування ефективної системи інструментарію, спрямованого на збільшення рівня конкурентоспроможності страхових компаній та надання конкурентних послуг не лише на внутрішньому, а й зовнішньому ринках. Підтримувати належний стан справ у даному напрямку можна через забезпечення фінансової інклюзії страхових послуг. Не надто сприятлива ситуація в країні для поширення страхових послуг склалась тому, що усі послуги через експансію іноземного капіталу злилися в єдиний страховий простір та зазнали суттєвих змін. При цьому загострилися проблеми, пов'язані із забезпеченням економічної конкурентоспроможності в новому економічному середовищі через карантинні обмеження та ситуацію з коронавірусною епідемією. Розв'язання таких проблем в Україні потребує поглиблених досліджень у напрямках визначення позитивних і негативних факторів, які приносять в український страховий ринок зарубіжні страхові компанії, а також причин, що гальмують розвиток вітчизняного страхового ринку [6].

Висновки. Таким чином, страховий ринок в цілому є складною системою, яку утворює низка взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем. Про страховий ринок України можна сказати, що він ще молодий і перебуває у стадії формування. З кожним днем страхування в Україні стає все важливішим сегментом ринкових економічних відносин. Через механізм страхового захисту страхування зможе забезпечити безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві, а в перспективі може стати серйозним механізмом перерозподілу інвестиційних ресурсів і механізмом вирішення питання зайнятості населення. Потенційними загрозами для безпеки орієнтованого функціонування конкурентоспроможного страхового ринку в Україні на даний момент, залишаються кібер-атаки, відсутність механізмів контролю транспарентності діяльності учасників страхового ринку, низька ефективність регулювання та контролю якості страхових послуг та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Диба В.А. Сучасний стан та перспективи розвитку страхових компаній в Україні. Економіка та держава. 2016. № 11. С. 80-83.
2. Пурій Г.М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. Ефективна економіка. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/60.pdf (дата звернення 08.02.2021).
3. Інтернет-журнал зі страхування та перестраховування URL: www.forinsurer.com (дата звернення 08.02.2021).
4. Богріновцева Л.М., Вергелюк Ю.Ю. Аналіз показників фінансової безпеки страхового ринку України. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Випуск 31. С. 174-179.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. Інтернет джерело: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> (дата звернення 08.02.2021).
6. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. Економіка і суспільство. 2017. №11. С. 413-420.

Поліщук Вадим Григорович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Луцький національний технічний університет, Луцьк, e-mail: vadym.polischuk2@gmail.com
Гурський Роман Андрійович, студент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Луцький національний технічний університет, Луцьк

ЕФЕКТИВНІ ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація. У статті досліджено взаємозв'язок ефективності публічних закупівель з концепцією сталого розвитку економіки країни. Визначено основні принципи та критерії, за якими мають здійснюватися закупівлі для забезпечення стратегії сталого розвитку.

Ключові слова: публічні закупівлі; сталий розвиток; економія; ефективність; зелені закупівлі.

EFFECTIVE PUBLIC PROCUREMENT AS A TOOL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT COUNTRY ECONOMIES

Abstract. The article investigates the relationship between the efficiency of public procurement and the concept of sustainable development of the country's economy. The basic principles and criteria by which procurement should be carried out to ensure a sustainable development strategy have been determined.

Keywords: public procurement; sustainable development; economy, efficiency, green procurement.

Економічна роль держави являє собою складну, багатовекторну систему, направлену на державне регулювання. Одним з елементів державного регулювання є бюджетна система, що є важливим механізмом перерозподілу національного доходу. Важливим елементом бюджетної системи при цьому є система державних закупівель, які мають забезпечити виконання основних функцій, направлених на оптимізацію системи управління, мінімізацію витрат та ефективне управління фінансовими потоками. Головною метою та стратегічним направленням сучасного розвитку інституції державних закупівель в Україні є підвищення ефективності використання публічних ресурсів. Важливим етапом на цьому шляху є формування нової системи бухгалтерського обліку в державному секторі за міжнародними стандартами та модернізація системи державних закупівель у публічні.

Сучасна система організації державних закупівель побудована на принципах, передбачених ст. 3 Закону України «Про публічні закупівлі». Одним із зазначених принципів є «максимальна економія та ефективність», але Законом не визначено, які показники розкривають максимальну економію та максимальну ефективність, що призводить до суперечок серед бухгалтерів та економістів та потребує дослідження з боку науковців у пошуках істини.

Відповідно до законодавства та за загальноприйнятою методикою ефективність становить собою досягнення мети функціонування тої чи іншої системи, тобто отримання результату, який оцінюється шляхом порівняння досягнутого результату з бажаним. Звісно, що отриманий результат на практиці може бути як позитивним, так і негативним, тому ефективність у загальному розглядають як відношення отриманого результату до затрат на його досягнення. Якщо відійти від загальноекономічного трактування поняття «ефективність» та звернутися до менеджменту та логістики, то під ефективністю тут розуміється ступінь оптимізації використання матеріальних, фінансових, інформаційних, трудових та інших ресурсів.

Ефективність є найважливішим параметром, що визначає результати діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, саме тому досить велика увага науковців приділяється ефективності використання бюджетних коштів. У зв'язку з бюджетним реформуванням, пов'язаним з процесами децентралізації, найактуальнішим питанням стає ефективність використання коштів місцевих бюджетів. З цією метою здійснюється перехід від кошторисного планування місцевих бюджетів до програмно-цільового методу, основна мета якого є формування програм з метою подолання соціально-економічних проблем у регіонах. Аналіз публікацій показав, що серед дослідників допоки ще не сформовано єдиної точки зору, що саме варто розуміти під ефективністю в частині публічних закупівель. У результаті можна виділити дві основні точки зору. По-перше, поняття ефективності

розглядається як залежність між досягнутим результатом та використаними на це ресурсами. Критерієм ефективності у цьому випадку є економія державних ресурсів. З іншого боку, поняття «ефективність» трактується через перелік вимірників, які характеризують ступінь досягнутої мети.

Оцінка ефективності як базового елемента використання державних фінансів має на увазі визначення певних критеріїв ефективності. Критерій, своєю чергою, можна розглядати як інструмент за допомогою якого оцінюється ефективність, що мають бути визначені на основі: по-перше, чинного законодавства, тобто нормативно-правових документів з публічних закупівель; по-друге, на основі загальноприйнятих наукових норм.

Крім критеріїв оцінки, важливе значення має формування системи принципів оцінки ефективності як необхідного фактору розробки оптимальної методики оцінки. В основі визначення оцінки ефективності можна розглянути наступні принципи.

Принцип науковості – застосування наукових методів, таких як аналіз, синтез, класифікація, що дозволять досягнути найбільшої повноти інформації про об'єкт дослідження.

Принцип системності – передбачає аналіз всіх можливих факторів, що мають впливати на об'єкт у взаємозв'язку з іншими методиками.

Принцип об'єктивності – пошук найбільш раціонального методу, який дозволить деталізувати об'єкт спостереження.

Принцип незалежності – передбачає усунення від впливу всіх зацікавлених сторін.

Принцип прозорості – відкритий доступ до результатів оцінки.

Розробка та встановлення критеріїв ефективності на основі зазначених принципів має бути проведена з метою забезпечення істинної та об'єктивної оцінки ефективності. Таким чином критерії мають показувати особливості галузі, де проводиться оцінка ефективності, мають мати достатній рівень вичерпності, щоб на основі інформативної оцінки ефективності можливо було зробити певні висновки, виявити недоліки та виробити певні шляхи удосконалення.

У сучасному світі, коли серед науковців, політиків та суспільства жваво обговорюється стратегія розвитку людства у концепції сталого розвитку, публічні закупівлі повинні відповідати загальносвітовим вимогам сталого розвитку. Тривалий час серед науковців пострадянського простору термін «сталий розвиток економіки» трактувався як зростання економіки країни на основі показника валового внутрішнього продукту. Але європейська система сталого розвитку представляє собою більш складну конструкцію, яка складається на збалансованому розвитку трьох компонентів: економіки, суспільства та природи. Останнім часом широко використовується поняття «декаплінг», що означає зниження ступеню кореляції, порушення зв'язків, зниження взаємозалежності. У економіці це поняття почало використовуватися після досліджень у 1991 році економістів Дж. Гросмана та А. Крюгера, коли вони використали криву Кузнеца [1], як показ залежності ступеня негативного впливу на навколишнє середовище від росту ВВП. [2] Тобто у зв'язку з економічним зростом у країнах, що розвиваються зростає інтенсивність негативного впливу на навколишнє середовище та виснаження природних ресурсів, але при певному розвитку добробуту країни з'являються ресурси на модернізацію економіки на основі екологічних технологій, і таким чином, негативний вплив на природне середовище знижується. Такою траєкторією розвитку пройшли практично всі розвинуті держави світу, однак більшість держав знаходяться ще далеко від точки перегину на кривій Кузнеца, при якій починається декаплінг економічних та екологічних параметрів розвитку. У зв'язку з цим, у систему публічних закупівель вбачаємо необхідним впровадження заходів, які забезпечать як можна нижчий рівень деградації навколишнього середовища у процесі зростання економіки.

У підсумковому документі «The future we want» Конференції ООН по сталому розвитку «РІО +20», що відбулася в Ріо-де-Жанейро у червні 2012 року, центральну позицію займало питання переходу до «зеленої» економіки, що має збільшити добробут населення та забезпечити соціальну справедливість, при цьому знизити ризики для навколишнього середовища. [3] На сьогодні є очевидним, що досягнення сталого розвитку економіки залежить від створення умов, що забезпечать збереження природного капіталу, зменшить негативний вплив на навколишнє середовище, знизить викид парникових газів, унеможливить втрати екосистемних функцій природи, забезпечить зростання доходів та зайнятість населення. Незаперечним інструментом для реалізації цієї концепції стають публічні закупівлі. Основною проблемою, яка пов'язана з упровадженням «зеленої» економіки є фактор часу, тобто майбутня вигода від упровадження екологічних критеріїв в економіку країни почне проявлятися через 20-30 років. З іншого боку, і шкода нанесена навколишньому середовищу від сучасного впливу досягне катастрофічних результатів через тих же 20-30 років і вже невідворотною

стане потреба вкладати велику частину ресурсів у відновлення. Таким чином, необхідним є вже на сучасному етапі приймати стратегію сталого розвитку та впроваджувати певні інструменти для створення «зелених» закупівель, що має бути, на нашу думку, головним критерієм ефективних закупівель.

Отже, для впровадження сучасні тенденції публічні закупівлі мають базуватися на принципі збалансованості економічних, екологічних та соціальних критеріїв з метою досягнення максимально ефективних закупівель (рис.1).

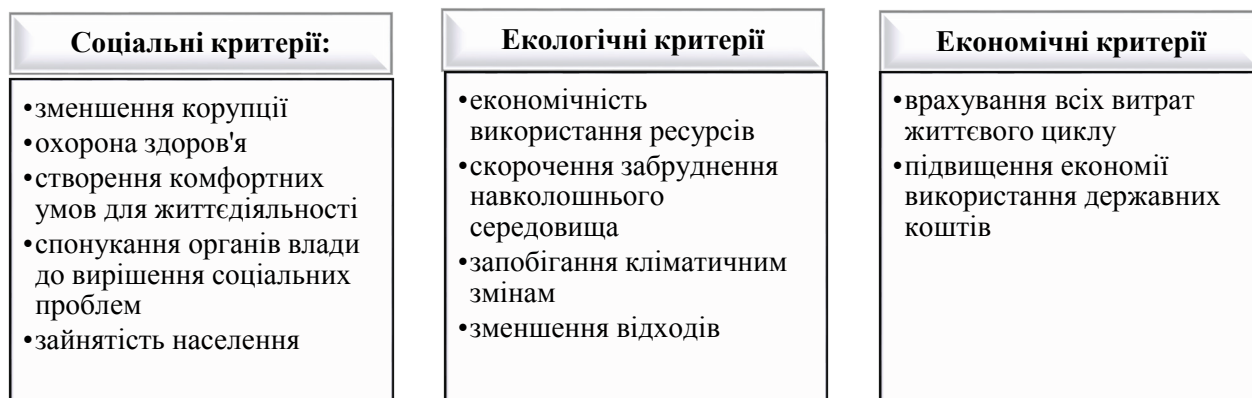


Рисунок 1. Критерії впровадження ефективних закупівель

Такий підхід є основним інструментом для досягнення сталого розвитку країни, що застосовується у багатьох розвинутих країнах світу. Економічну ефективність публічних закупівель необхідно розглядати як комплексний показник ефективності на різних рівнях даної системи як синергетичний результат взаємодії всіх інституцій та механізмів даної системи. В основу такої ефективності лягає оптимальний розподіл ресурсів для максимального забезпечення суспільних потреб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Kuznets S. [Economic Growth and Income Inequalit](#). — 1955. [Архівовано](#) 18 серпня 2015 року. URL: <https://assets.aeaweb.org/asset-server/files/9438.pdf>
2. Gene M. Grossman, Alan B. Krueger. [Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreemen](#). NBER Working Papers 3914 (1991). URL: <https://www.nber.org/papers/w3914>
3. The future we want. Resolution adopted by the General Assembly on 27 July 2012 [withoutreferenceto a MainCommittee (A/66/L.56)] 66/288. URL: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/66/288&Lang=E

Псьота Вікторія Олександрівна, аспірантка кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку Державного університету «Житомирська політехніка», викладач облікових дисциплін Новоград-Волинського промислово-економічного технікуму, м. Житомир, vikadrach6@gmail.com

PsotaViktoriaAl – post graduate student of the Department of Information Systems in Management and Accounting, State University "Zhytomyr Polytechnic", teacher of accounting disciplines at Novograd-Volynsk Industrial and Economic College, Zhytomyr, vikadrach6@gmail.com

ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Анотація. Дослідження присвячене визначенню ролі фінансової політики у регулюванні інвестиційних процесів у сучасних умовах

Ключові слова: фінансова політика; фінансове регулювання; інвестиційні процеси; дискреційна фінансова політика; автоматична фінансова політика

THE INFLUENCE OF FISCAL POLICY ON INVESTMENT PROCESSES

Abstract. The study is devoted to determining the role of fiscal policy in regulating investment processes in modern conditions

Key words: fiscal policy; fiscal regulation; investment processes; discretionary fiscal policy; automatic fiscal policy

Фінансова політика завдяки використанню фінансового механізму здатна впливати на вкладення капіталу у різних формах, що в кінцевому підсумку призводить до зростання суспільного добробуту. Тому дослідження місця та значення фінансової політики у регулюванні інвестиційного розвитку набуває особливої актуальності в сучасних умовах.

Роль фінансової політики у регулюванні інвестиційних процесів багатоаспектна. По-перше, фінансова політика важлива для розподілу ресурсів з метою підтримання балансу між чотирма ключовими формами капіталу: людським, фізичним, грошовим і природним. Накопичення або вичерпання капіталу залежить від стимулів, створених податковою політикою, та фінансових ресурсів, що визначаються видатковою політикою. По-друге, фінансова політика чинить значний вплив на макроекономічну експансію та рестрикцію завдяки передачі капіталу між поколіннями через державний борг, соціальне й пенсійне забезпечення, оподаткування тощо. По-третє, вплив фінансової політики на інвестиційні процеси зазвичай залежить від рішень правлячої еліти. Так, надання бюджетних трансфертів чи податкових пільг часто лобіюються інтересами політичних партій або діячів. Тому, незважаючи на їх потенціал для сприяння інвестиційним процесам, на практиці фінансові втручання можуть принести більше шкоди, ніж користі.

Враховуючи позитивний і негативний вплив фінансової політики на інвестиційні процеси, вчені розрізняють два типи фінансового втручання в економіку [1, с.9].

Втручання типу А передбачає використання бюджетних видатків для зменшення впливу провалів ринку на нагромадження капіталу, зокрема людського. Такі втручання фінансуються шляхом скорочення видатків, насамперед несоціальних бюджетних трансфертів, які зазвичай посилюють провали ринку. Таким чином, втручання типу А, швидше за все, сприятиме економічному зростанню на основі збалансованих інвестицій у фізичний, грошовий, людський та природний капітал. Акцент на наданні державою суспільних благ сприяє збільшенню продуктивності приватних інвестицій. Крім того, фокусування на соціальних бюджетних інвестиціях та на уникненні неефективного та надмірно регресивного оподаткування зазвичай зменшує структурну складову соціальної нерівності. Адже згідно з дедалі більшою кількістю останніх досліджень, структурна нерівність шкодить економічному зростанню.

Втручання типу В зосереджене на наданні несоціальної бюджетної підтримки секторам економіки або суб'єктам господарювання, які лобіюються правлячою елітою. Бюджетні субсидії, бюджетні кредити, кредити під гарантії держави та податкові пільги найлегше привласнюються наймогутнішими політичними партіями чи діячами. Така бюджетна підтримка ініціює лобістську діяльність у приватному секторі. Тому, навіть якщо метою надання бюджетної підтримки є сприяння, наприклад, малим підприємствам, вони, натомість, привласнюються економічно потужними.

Зазначене, в свою чергу, спричиняє подальшу структурну нерівність та зростаючу непродуктивну діяльність, пов'язану з пошуком ренти. Нарешті, бюджетна підтримка може спотворювати ринки, коли вона надається у вигляді інтервенцій на товарному ринку (тобто субсидій для фермерських господарств, енергетичних підприємств чи підприємств водопостачання).

Ми підтримуємо думку тих науковців, які стверджують, що фіскальна політика може впливати на інвестиційні процеси двома способами. Перший спосіб (дискреційна фіскальна політика) передбачає активні інвестиційні коригуючі заходи держави у бюджетній та / або податковій сферах. Другий спосіб (автоматична фіскальна політика) полягає у використанні вбудованих стабілізаторів, що впливають з різних складових податкової та бюджетної систем, які природним чином варіюють разом зі змінами в економічній активності.

Дискреційна фіскальна політика означає свідоме маніпулювання податками й бюджетом з метою досягнення різноманітних макроекономічних цілей. Залежно від стану економіки та завдань держави фіскальна політика може бути: стимулювальною (експансіоністською) або стримувальною (рестриктивною). Стимулювальна фіскальна політика здійснюється у період спаду й депресії, включає підвищення бюджетних видатків, зниження податків і призводить до дефіциту бюджету. Стримувальна фіскальна політика здійснюється у період буму та інфляції, включає зниження бюджетних видатків, підвищення податків і призводить до профіциту бюджету.

Дискреційна фіскальна політика впливає на інвестиційні процеси як через сукупний попит, так і через сукупну пропозицію. Зміна податків і бюджетних видатків впливає на рівень сукупного попиту в економіці (зазвичай такий вплив короткостроковий), тоді як структура оподаткування й бюджетних видатків впливає на рівень сукупної пропозиції в економіці (зазвичай такий вплив довгостроковий).

Автоматична фіскальна політика передбачає самодіючі (без втручання держави) зміни бюджетних показників в результаті циклічних коливань економіки. Ці зміни відбуваються під впливом автоматичних (вбудованих) стабілізаторів і дестабілізаторів. Автоматичними стабілізаторами є окремі доходи й видатки бюджету, що автоматично змінюються залежно від стану економіки для стабілізації ВВП. Частина доходів бюджету, зокрема надходження від податків на прибутки (доходи) підприємств і населення залежать від стану економіки навіть за умов, що держава не змінює податкові ставки. Якщо економіка переживатиме період спаду, то дані податкові надходження зменшаться навіть за незмінних податкових ставок, а якщо економіка перебуватиме в періоді зростання, то податкові надходження зростуть. Відповідним чином зменшаться (зростуть) інвестиції в економіці та ВВП за інших рівних умов. Видатки бюджету також автоматично змінюються відповідно до змін економіки. Якщо економіка переживатиме період спаду, безробіття збільшується, що призводить до збільшення допомоги по безробіттю. Соціальні допомоги та трансферти населенню також збільшуються у період зростання та зменшуються у період спаду. Отже автоматичні стабілізатори допомагають стабілізувати економіку. В умовах спаду податки зменшуються, а видатки зростають, що створює позитивні наслідки для економіки, а при піднесенні відбувається зворотна ситуація. Автоматичні стабілізатори працюють на користь приватного сектора, коли економіка перебуває в періоді спаду, і навпаки, на користь сектора державних фінансів, коли економіка перебуває у періоді піднесення.

Загалом сутність ефективної фіскальної політики полягає у підтриманні економічного розвитку країни без податкових перевантажень (що стримуватиме інвестиційні процеси) та з помірним зростанням бюджетних видатків (що стримуватиме інфляцію та сприятиме інвестуванню). Динус М. і Дзяло Й. виокремлюють характеристики ефективної фіскальної політики [2, с.21-22; 3, с.26]:

1. Стабільність правил. Стабільні правила є умовою раціональної поведінки економічних суб'єктів, оскільки вони знижують ризик планування, а отже, полегшують процес прийняття довгострокових рішень. Проте стабільність не означає, що правила, на яких базується фіскальна політика, не можуть зазнавати жодних змін. Економічна та соціальна ситуація в країні та за її межами постійно змінюється – цілі, принципи та механізм фіскальної політики повинні гнучко коригуватися, проте ці зміни не варто запроваджувати занадто часто, щоб не порушити стабільність економічних умов.

2. Здатність поєднувати фіскальні та нефіскальні цілі. Властивість поєднання останніх означає встановлення справедливої відповідності між рівнем оподаткування та рівнем бюджетної підтримки платників податків. Більш ефективне та соціально справедливе витрачання бюджетних коштів значно зменшує дисонанс, спричинений необхідністю нести податковий тягар, формує взаєморозуміння та довіру до державних і місцевих органів влади, підвищує відчуття спільного здійснення інвестицій та забезпечення економічного зростання.

3. Раціональний фіскалізм. Про раціональний рівень фіскалізму можна говорити тоді, коли масштаби втручання держави через оподаткування у доходи економічних суб'єктів дозволяють задовольнити державні потреби з точки зору доходів і, водночас, дозволяють суб'єктам господарювання функціонувати та розвиватися, а домогосподарствам забезпечувати свої потреби у споживанні на гідному рівні, створюючи таким чином умови для інвестицій, які в макромасштабі забезпечують основу для стійкого економічного зростання.

Таким чином, фіскальна політика завдяки фіскальному механізму здійснює вплив на інвестиційні процеси. Складові фіскального механізму примушують, стимулюють, розподіляють, перерозподіляють і регулюють інвестиційні процеси. Такого роду вплив на економіку України необхідно розглядати не тільки з точки зору завершення економічних реформ, а заради модифікації, упорядкування та подолання негативних наслідків циклічних коливань в економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. López R. E., Thomas V., Wang Y. The Effect of Fiscal Policies on the Quality of Growth. Washington, D.C. : The World Bank, 2010. 43 p.
2. Dynus M. Polityka fiskalna. Toruń: TNOiK, 2007. 128 p.
3. Działo J. Dlaczego trudno jest prowadzić «dobrą» politykę fiskalną? *Gospodarka narodowa*. 2012. №1-2. S. 25-40.

Руденко Вікторія Василівна, кандидат економічних наук, докторант кафедри фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Київ, email: vitarudenko@ukr.net

Rudenko Viktoriia V. – PhD (Economics), doctoral student of the Department of Finance of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, e-mail: vitarudenko@ukr.net

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА «KNESS» ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ

Вінницький національний технічний університет

***Анотація.** В статті обґрунтовано, що визначення меж фінансової стійкості належить до найбільш важливих економічних проблем, адже недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства й відсутності засобів для розвитку виробництва, а надлишкова буде перешкоджати розвитку, формуючи на підприємстві зайві запаси і резерви. Проаналізовано підходи до формування стратегії фінансового забезпечення підприємства альтернативної енергетики. Обґрунтовано засади вибору оптимальної стратегії фінансового забезпечення підприємства, враховуючи оцінку ефективності формування фінансових результатів.*

***Ключові слова:** фінансова стійкість, платоспроможність; фінансовий стан; альтернативна енергетика.*

ASSESSMENT OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF KNESS ENTERPRISE AND WAYS OF STRENGTHENING

***Abstract.** The article substantiates that defining the limits of financial stability is one of the most important economic problems, because insufficient financial stability can lead to insolvency and lack of funds for production development, and excess will hinder development, forming excess reserves and reserves. Approaches to the formation of the strategy of financial support of the alternative energy enterprise are analyzed. The principles of choosing the optimal strategy of financial support of the enterprise are substantiated, taking into account the assessment of the effectiveness of the formation of financial results.*

***Keywords:** financial stability, solvency; financial position; alternative energy*

Фінансова стійкість - це певний стан рахунків підприємства, яке гарантуватиме його постійну платоспроможність. Дійсно, в результаті здійснення будь-якої господарської операції фінансовий стан може залишатися незмінним, покращитися або погіршитися. Потік господарських операцій, що здійснюються щодня, є як би "порушником" певного стану фінансової стійкості, причиною переходу від одного типу стійкості до іншого. Знання граничних меж зміни джерел засобів для покриття вкладень капіталу в основні фонди чи виробничі витрати дозволяє генерувати такі потоки господарських операцій, які ведуть до поліпшення фінансового стану підприємства і підвищення його стійкості.

Зважаючи на те, що значна частина об'єктів альтернативної енергетики в Україні була побудована інвесторами з використанням кредитних коштів, в тому числі – наданих державними банками, особливої актуальності набуває пошук ефективних інструментів, які дозволять всім сторонам – і позичальникам, і банкам – зберегти фінансову стійкість, пролонгувавши, за потреби, строки повернення наданих кредитів.

Стійкість і стабільність фінансового стану залежать від результатів виробничої, комерційної, фінансово-інвестиційної діяльності підприємства, а стійкий фінансовий стан, в свою чергу, позитивно впливає на його діяльність. Стійкість фінансового стану організації визначає співвідношення величин власних і позикових джерел формування запасів і вартості самих запасів. Забезпеченість запасів і витрат джерелами формування, а також ефективне використання фінансових ресурсів є суттєвою характеристикою фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає її зовнішнім проявом. У той же час ступінь забезпеченості запасів і витрат визначається тією чи іншою мірою платоспроможністю, розрахунок якої здійснюється на конкретну дату. Отже, формою прояву фінансової стійкості може бути платоспроможність [1].

Умовою життєздатності підприємства й основою його розвитку на конкурентному ринку є стабільність (стійкість). На неї впливають різні причини - як внутрішні, так і зовнішні: виробництво дешевої продукції та надання послуг, які мають попит; міцне становище підприємства на ринку;

високий рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва і застосування передових технологій; налагодженість економічних зв'язків із партнерами; ритмічність кругообігу засобів; ефективність господарських і фінансових операцій; незначний ступінь ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності тощо [2].

Фінансова стійкість спрямована одночасно і на підтримку рівноваги структури фінансів організації, і на уникнення ризиків для інвесторів і кредиторів. Її доцільно вимірювати такими показниками, які визначаються як співвідношення власних і позикових джерел засобів, що використовуються для формування майна, відображеного в активі балансу. Таким чином, фінансова стійкість характеризується співвідношенням власних і позикових коштів з активами організації, що відображає тільки загальні риси фінансової стійкості і вимагає додаткових обґрунтувань. Подальше розкриття фінансової стійкості вимагає використання додаткових показників і характеристик. На нашу думку, фінансова стійкість - це економічний і фінансовий стан організації в процесі розподілу і використання ресурсів, що забезпечує її поступальний розвиток з метою зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності.

Стійкий фінансовий стан формується в процесі всієї діяльності підприємства. Кожен аналізує фінансову діяльність і пов'язану з нею стійкість в необхідному для себе ракурсі: зовнішніх контрагентів цікавить фінансова стійкість (як результат), а внутрішніх користувачів - більше стійкий фінансовий стан (що включає як результат, так і процес)[3].

Оцінка платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості та незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

На нашу думку, вітчизняним підприємствам енергетичного сектора необхідно вдосконалювати підходи до управління структурою капіталу. В більшості випадків в силу специфічності продукції підприємств енергетичного сектора, необхідно йти іншим шляхом залучення інвесторів для припливу як вітчизняного, так і зарубіжного капіталу, де держава має приділяти особливу увагу формуванню відповідного інституційного середовищу фінансових ринків та ринків капіталу.

Ключовий аспект розвитку кредитування підприємствами у своїй діяльності, як джерела фінансового забезпечення, – це зниження поточних процентних ставок і збільшення термінів надання кредитів банками.

Одним з найважливіших показників фінансової ефективності підприємства є показники оцінки рівня ефективності формування фінансових результатів, які наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Оцінки рівня ефективності формування фінансових результатів ТОВ «KNESS»
(Розраховано на основі [4])

Показник	Роки			Відхилення значень 2019 р. від значень 2017 р.
	2017	2018	2019	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	989 382	3 139 228	5 578 895	4 589 513
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	784 089	2 638 639	4 706 410	3 922 321
Валовий прибуток, тис. грн.	205 293	500 589	872 485	667 192
Валова рентабельність виробничих витрат	26,18	18,97	18,54	- 7,64
Валова рентабельність виручки від реалізації	20,75	15,95	15,64	- 5,11
Чиста рентабельність виробництва	17,64	12,53	11,65	- 5,99
Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції	0,14	0,11	0,09	- 0,05
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,79	0,84	0,84	0,05
Коефіцієнт покриття прибутку	3,82	5,27	5,39	1,57
Коефіцієнт доходності виробничих витрат	1,26	1,19	1,19	- 0,07
Коефіцієнт окупності чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	4,82	6,27	6,39	1,57
Коефіцієнт покриття виручки операційними витратами	0,73	0,74	1,47	0,74
Коефіцієнт покриття виручки адміністративними витратами	0,04	0,03	0,03	- 0,01

Як видно з табл 1, основні економічні показники фінансово-господарської діяльності свідчать про прибутковість ТОВ «KNESS» протягом 2017-2019 рр., що дозволяє спрогнозувати подальший стабільний розвиток підприємства на ринку сонячної енергетики України, навіть враховуючи його поточну нестабільність на законодавчому рівні [5].

Ефективне управління фінансами підприємства вимагає своєчасного коректування його фінансової стратегії, пошуку нових управлінських рішень, що стосуються зміцнення фінансового стану підприємства, його конкурентоспроможності, вибору раціональних напрямків для вкладення капіталу, організації грошового обігу і фінансування поточної діяльності суб'єкта господарювання.

Оскільки управління фінансами підприємств енергетичного сектора України характеризується певними особливостями, без урахування яких неминучі прорахунки в прийнятті фінансових та інвестиційних рішень, то необхідність вивчення специфіки фінансового забезпечення підприємств енергетики є надзвичайно актуальним, особливо в умовах впливу кризових явищ на національну економіку.

Аналіз фінансової стійкості на певну дату дозволяє встановити, наскільки раціонально підприємство керує власними та запозиченими коштами на протязі періоду, який передував цій даті.

Аналіз даних проведені під час виконання практичної частини свідчить, що ТОВ «KNESS» протягом 2017-2019 рр. діє прибутково, про що свідчать дані показників виручки від реалізації послуг та чистого прибутку, тобто це гарантує подальший стабільний розвиток підприємства на ринку сонячної енергетики України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Поддєрьогін А.М, Буряк Л.Д., Нам Г.Г., Павліковський А.М: Фінанси підприємств: Підручник К.: КНЕУ, 2000. 460 с.
2. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М.Загородна, Р.В. Федорович. Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. 624 с.
3. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 152 с. 792 с.
4. KNESS. URL: <https://kness.energy> (дата звернення 4.03.2021 р.)
5. Відновлювана енергетика в Україні. URL: <https://uare.com.ua> (дата звернення 4.03.2021 р.)

Сметанюк Олена Анатоліївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та моделювання в економіці, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: elena_smetaniuk@ukr.net

Сидорук Вікторія Олександрівна, студентка групи МЗД-176 факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: viktoriasydoruk@gmail.com

Smetanyuk Olena, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Modeling in Economics, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: elena_smetaniuk@ukr.net

Sydoruk Viktoria, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email : viktoriasydoruk@gmail.com

ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРИСТИЧНОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

Анотація. Автором дослідження визначено основні проблеми діяльності туристичного сектору в умовах пандемії COVID-19. Запропоновано заходи, покликані сприяти розвитку туризму в Україні з урахуванням кризових умов.

Ключові слова: туристичний сектор, пандемія COVID-19.

Tourism sector activity in the context of the COVID-19 pandemic

Abstract: The main problems of the tourism sector activity in the context of the COVID-19 pandemic are identified by the author of the study. The main directions of tourism development in Ukraine in crisis conditions are proposed in the work.

Keywords: tourism sector, COVID-19 pandemic.

Незважаючи на стійкі темпи росту, які демонстрував туризм в останні роки, як в розвинених країнах, так і таких, що розвиваються, створюючи значну додану вартість та стимулюючи зростання у пов'язаних галузях, світова туристична галузь не витримала негативного впливу глобальної пандемії. Більшість туристичних напрямків закрилися для відвідувачів, інші працюють в обмеженому режимі, багато туристичних підприємств збанкрутували, закриваються засоби розміщення та харчування.

На критичній ситуації в галузі акцентують увагу експерти ВТО. Як вони зазначають, міжнародний туризм є одним із секторів економіки, які найбільше постраждали від пандемії COVID-19. Всесвітня туристична організація ООН (ВТО ООН) оцінює втрати від 850 млн. до 1,1 млрд. зменшення міжнародних прибуттів туристів від 910 млн. до 1,1 трлн... Для найменш розвинених країн туризм також є важливою галуззю, що вносить в середньому 9,5 відсотка до їх ВВП. Для 42 з 47 найменш розвинених країн туризм вважається ключовим сектором економіки. Деякі країни з високим чи середнім доходом, такі як Хорватія, Греція та Таїланд, також суттєво залежать від туризму з часткою в'їзного туризму від 8 до 18 відсотків [1, р. 8]. Витрати на туризм у загальному ВВП відображають, наскільки економіка країни залежить від туризму. Відповідно розмір їх питомої ваги в сукупному ВВП свідчить про те, як сильно криза, що дестабілізувала роботу туристичного сектора, може позначитися на національній економіці держави.

Питому вагу витрат на в'їзний туризм в структурі ВВП представлено на рис. 1. Як видно із рис. 1, частка доходної частини ВВП, яка припадає на туризм, в багатьох країнах є доволі високою, а в деяких навіть більша за 50%. Це свідчить про високу залежність країни від туристичної діяльності та від певних ризиків, що з нею пов'язані. Слід зазначити, що на теперішній час внаслідок пандемії туристичний сектор знаходиться на межі виживання. Значні збитки у туристичній галузі обумовлено зниженням сукупних доходів, закриттям кордонів, обмеженням пересувань, відповідним скороченням туристичних відвідувань та ін.

Пандемія COVID-19 внесла свої корективи не тільки у діяльність туристичної сфери, але й у функціонування всіх секторів економіки. Так, за даними [2, р. 5] крім туристичної економіки, пандемія спричинила світову економічну кризу, а це, в свою чергу, має наслідки для відновлення туризму. ОЕСР прогнозує, що глобальний ВВП різко впаде на 4,2% у 2020 році, перш ніж повернутися до допандемічного рівня до кінця 2021 року. Загальне зниження сукупних доходів не сприятиме збільшенню туристичних потоків навіть за умов відкриття кордонів та зняття обмежень для відвідувань.

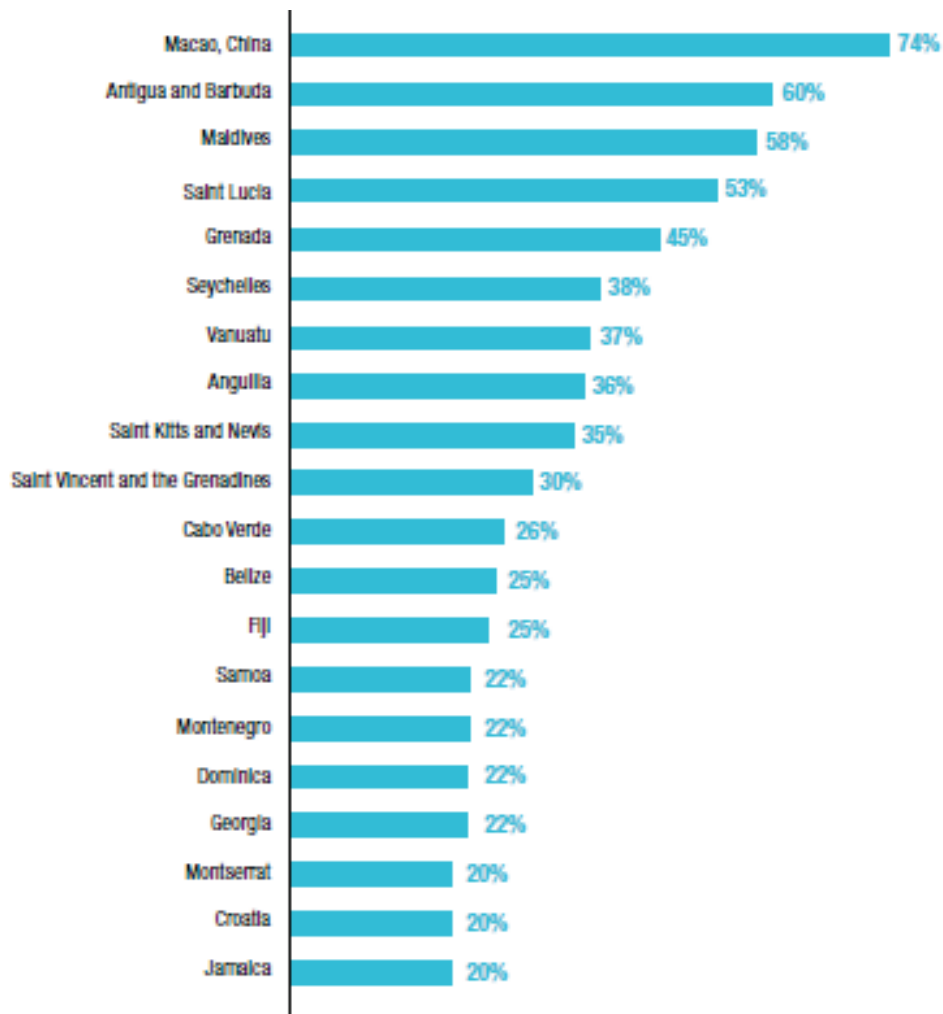


Рис. 1. Витрати на в'їзний туризм як частка ВВП, обрані економіки, 2018 [1, с. 8]

За висновками ВТО криза в туристичній галузі має дуже відчутні економічні та соціальні наслідки для багатьох людей, місць та підприємств, а також для економіки в цілому. Туризм генерує надходження іноземної валюти, підтримує робочі місця та бізнес, стимулює регіональний розвиток та підтримує місцеві громади. До пандемії цей сектор безпосередньо формував 4,4% ВВП, 6,9% зайнятості та 21,5% експорту послуг у країнах ОЕСР в середньому (і 6,5% світового експорту відповідно до Світової організації торгівлі) [2, р. 3]. Непрямий вплив зниження туристичної активності оцінити значно складніше, але він також існує, і його наслідки відчуватимуться і надалі. Це стосується насамперед зниження економічної активності в туристичних дестинаціях та падіння туристичного попиту взагалі.

На туристичну галузь України пандемія коронавірусу спричинила двоякий вплив – з одного боку, закриття кордонів певним чином стимулювало розвиток внутрішнього туризму, з іншого – зменшення доходів населення та скорочення виїзного потоку негативно вплинуло на діяльність туристичних підприємств, частина яких вимушена була взагалі припинити своє існування. За офіційними даними [3, с. 5] поряд із виїзним туризмом значних втрат зазнав і внутрішній туризм. В цілому, втрати туристичної галузі в Україні оцінюються у понад 1,5 млрд дол. США. Пізній початок курортно-рекреаційного сезону внаслідок впровадження обмежувальних заходів також створив кумулятивний ефект, який негативно вплинув як на індустрію відпочинку та подорожей, так і на супутні галузі – готельно-ресторанний бізнес, транспорт (пасажи́рські перевезення), роздрібну торгівлю, індустрію розваг та діяльність установ культури. На додачу до поточних та прогнозованих втрат, сфера туризму Українських Карпат цьогоріч вже постраждала від низького попиту на гірськолижний відпочинок внаслідок аномально теплої зими.

Подолання наслідків глобальної кризи, спричиненою пандемією COVID-19, - складне завдання, як для економічної науки, так і для практики господарювання. Вирішення питань розвитку туристичного сектору в умовах пандемії ускладнюється відсутністю відповідного теоретичного базису, а також глобальним характером проблеми. Таким чином, ситуація у вітчизняній туристичній галузі вимагає розробки принципово нових науково обґрунтованих підходів та практичних рекомендацій щодо покращення стану туризму в Україні з урахуванням впливу глобальної пандемії.

На наш погляд, вирішення складної ситуації в туристичній сфері потрібно розпочинати з державної підтримки широкого економічного відновлення, стимулювання ділової активності в першу чергу в тих секторах, які найбільш постраждали від пандемії. Крім того, необхідно вживати заходи для обмеження невизначеності при реалізації стратегії розвитку туристичної галузі. Сприяння розвитку внутрішнього туризму має бути реалізоване головним чином шляхом створення сучасної інфраструктури, підтримки та реставрації об'єктів культурної спадщини, пам'яток архітектури, розвитку транспортного сполучення тощо. Також важливого значення набувають питання стимулювання туристичних операторів та турагентів, які орієнтуються на внутрішній туризм. Вважаємо, що необхідно забезпечити інформаційну підтримку таким суб'єктам туристичної діяльності через рекламу вітчизняних туристичних дестинації та просування українських турпродуктів на міжнародному ринку. Це стосується у тому числі створення позитивного іміджу країни засобами мас-медіа, усунення упереджень і реалізації стратегії позитивного та надійного партнерства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Covid-19 and Tourism: Assessing the Economic consequences. - United Nations Conference on Trade and Development. – 2020. [Electronic document]. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2020d3_en.pdf

2. Rebuilding tourism for the future: COVID-19 policy response and recovery. OECD. - 2020. [Electronic document]. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=137_137392-qsvjt75vnh&title=Rebuilding-tourism-for-the-future-COVID-19-policy-response-and-recovery

3. Щодо розвитку туризму в Україні в умовах підвищених епідемічних ризиків. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. - 2020. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/turyzm-v-ukraini.pdf>

Стрижак Олена Олегівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків, e-mail: sssellennnn@gmail.com

Stryzhak Olena, Ph.D., Associated Professor, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Department of Tourism, Kharkiv, e-mail: sssellennnn@gmail.com

РОЗПОДІЛ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЗА ЗВІТНИМИ ПЕРІОДАМИ

Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України
“Ніжинський агротехнічний інститут”

***Анотація.** В бухгалтерському обліку використовують різні періоди для нарахування амортизації необоротних активів. Такими періодами можуть бути: рік, квартал, півріччя, дев'ять місяців, місяць, день. Передбачені різні правила і способи розподілу амортизації необоротних активів між звітними періодами.*

Ключові слова: бухгалтерський облік; фінансова звітність; необоротні активи; амортизація; звітні періоди.

ALLOCATION OF DEPRECIATION OF NON-CURRENT ASSETS BY REPORTING PERIODS

***Abstract.** In accounting use different periods to calculate depreciation of non-current assets. These periods can be: year, quarter, half-year, nine months, month, day. There are various rules and methods for distributing depreciation of non-current assets between reporting periods.*

Keywords: accounting; financial reporting; non-current assets; depreciation; reporting periods.

У процесі використання вартість необоротних активів розподіляється протягом звітних періодів за допомогою амортизації.

П(С)БО 7 “Основні засоби” визначено звітними періодами для нарахування амортизації необоротних активів рік і місяць [1]. Пунктом 29 П(С)БО 7 “Основні засоби” передбачено, що нарахування амортизації проводиться щомісячно.

При застосуванні прямолінійного методу місячна сума амортизації визначається діленням річної суми амортизації на 12. У разі застосування методів зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного місячна сума амортизації визначається діленням суми амортизації за повний рік корисного використання на 12 [1].

Згідно із Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [2] і НП(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” [3] принцип періодичності припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди з метою складання фінансової звітності.

Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (ст. 13) звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Проміжна фінансова звітність складається за результатами першого кварталу, першого півріччя, дев'яти місяців. Крім того, відповідно до облікової політики підприємства фінансова звітність може складатися за інші періоди [2].

Отже, періодами нарахування амортизації є рік, місяць, квартал, півріччя, дев'ять місяців. Також амортизацію можна нараховувати щоденно, зокрема в управлінському обліку.

В міжнародній практиці застосовують різні правила (конвенції, політики) розподілу амортизації за неповними періодами [4; 5; 6; 7]:

1. Пропорційно періодів (років, кварталів, місяців, днів) використання активу (in proportion to periods (years, quarters, months, days) of use of asset). Амортизацію необоротних активів можна розраховувати за роками, кварталами, місяцями, днями. Для цього вартість необоротних активів ділять на кількість років, кварталів, місяців, днів використання необоротного активу;

2. Розподіл амортизації здійснюється використовуючи найближчий повний місяць або частину року (prorate using nearest full month or fraction of year). Відповідно до цього правила активи введені в експлуатацію до/або п'ятнадцятого числа місяця, амортизуються як за повний місяць; активи, введені в експлуатацію після п'ятнадцятого числа місяця, амортизуються в наступному місяці. Активи, що вибули до/або 15 п'ятнадцятого числа місяця в цьому місяці не амортизуються, а активи, що вибули після 15 п'ятнадцятого числа місяця, амортизуються за цілий місяць;

3. За правилом найближчого цілого року (nearest whole year convention). Активи, введені в експлуатацію протягом перших шести місяців року амортизуються як за цілий рік, а активи, введені в експлуатацію протягом других шести місяців року не амортизуються в цьому році. Відповідно, активи, що вибули протягом перших шести місяців року в цьому році не амортизуються, а активи, що вибули протягом других шести місяців року, амортизуються як за увесь цілий рік;

4. За правилом однієї половини року (one-half year convention). Активи, що надійшли або вибули протягом року, розглядаються такими, що надходили або вибували посередині року. Тому підприємство нараховує амортизацію на активи за половину року при їх надходженні і половину року при їх вибутті;

5. За правилом середини місяця (mid-month convention). Активи, що надійшли або вибули протягом місяця, розглядаються такими, що надходили або вибували посередині місяця. Тому підприємство нараховує амортизацію на активи за половину місяця при їх надходженні і половину місяця при їх вибутті;

6. За правилом середини кварталу (mid-quarter convention). Активи, що надійшли або вибули протягом кварталу, розглядаються такими, що надходили або вибували посередині кварталу. Тому підприємство нараховує амортизацію на активи за половину кварталу при їх надходженні і половину кварталу при їх вибутті;

7. Врахування повних років амортизації в рік придбання і не нарахування амортизації в рік вибуття (full years' depreciation in year of purchase, none in year of disposal). За цим правилом амортизація нараховується за цілий рік надходження основного засобу, і не нараховується в рік вибуття основного засобу;

8. Не нарахування амортизації в рік придбання і нарахування повних років амортизації в рік вибуття (no depreciation in year of purchase, full year's in year of disposal). За цим правилом амортизація не нараховується в рік надходження основного засобу, і нараховується за цілий рік вибуття основного засобу.

Висновки. Таким чином, передбачені різні періоди для нарахування амортизації необоротних активів, зокрема: рік, квартал, півріччя, дев'ять місяців, місяць, день. Також існують різні правила розподілу амортизації необоротних активів по цих періодах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджено наказом Міністерства фінансів України 27 квітня 2000 р. № 92, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 травня 2000 р. за № 288/4509. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджено наказом Міністерства фінансів України 07 лютого 2013 р. № 73, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

4. <http://www.oregon.gov/das/Financial/Accounting/Documents/15.60.20.pdf>.

5. <http://www.accountingscholar.com/partial-year-amortization.html>

6. <https://www.calculatorsoup.com/calculators/financial/depreciation-declining-balance.php>.

7. *Intermediate Accounting: Principles and Analysis / Terry D. Warfield, Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso.* – 14th edition. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2012. – 1646 p.

Сук Петро Леонідович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і оподаткування, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України “Ніжинський агротехнічний інститут”, Ніжин, e-mail: otmts@ukr.net

Suk Petro Leonidovich – doctor of economics, professor, professor of the department of accounting and taxation, separate subdivision of the National university of bioresources and nature management of Ukraine “Nizhyn agrotechnical institute”, Nizhyn, e-mail: otmts@ukr.net

БАНКІВСЬКІ РИЗИКИ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова, Україна

***Анотація.** Стаття присвячена дослідженню сучасного стану банківського сектора України та визначено основні чинники його впливу на фінансову стабільність в державі. банківського ризику як індикатора змін ліквідності банків. За результатами дослідження визначено та сформовано підходи щодо управління банківськими ризиками.*

***Ключові слова:** банк, банківський ризик, ліквідність, управління ризиками.*

BANKING RISKS IN THE SYSTEM OF ENSURING FINANCIAL STABILITY OF THE STATE

***Annotation.** The article is devoted to the study of the current state of the banking sector in Ukraine and identifies the main factors of its influence on financial stability in the state. banking risk as an indicator of changes in banks' liquidity. Based on the results of the study, approaches to banking risk management have been identified and formed.*

***Key words:** bank, banking risk, liquidity, risk management.*

Наслідки економічної кризи, що охопили всю світову економіку, в умовах пандемії, не минули й банківський сектор України. Ліквідність банків, в умовах сьогодення, має тенденцію до скорочення та зростання частки непрофільних активів. Банківський сектор України виявився неспроможним швидко адаптуватись до структурних змін в економіці, що проявилось у відсутності ефективної системи управління банківськими ризиками. Наразі існує нагальна потреба розробки низки превентивних заходів щодо управління ризиками, запобігання їхнього виникнення та мінімізації, що сприятиме безпечному становищу банків та фінансовій стабільності в державі.

Банківська діяльність, за своєю природою, є ризиковою діяльністю, яка формується під впливом значної кількості факторів. Причини виникнення банківського ризику різноманітні. Основними, серед них, є – економічні кризи, зростання заборгованості, фінансові інновації, інфляційні процеси, зростання витрат банку, конкуренція, глобальні виклики тощо.

У вітчизняній та світовій практиці існують різні підходи до класифікації ризиків. Так, Б. Мільнер і Ф. Лііс розподіляють ризики на дві основні групи: зовнішні (політичні, законодавчі, природні, регіональні, галузеві й макроекономічні ризики) та внутрішні (виробничі, інвестиційні та комерційні) [3]. С. Козьменко, Ф. Шпиг, І. Волошко виокремлюють ризики, пов'язані з особливостями клієнтів; ризики банківських операцій: ризики активних операцій (кредитний, портфельний, ризик ліквідності) та ризики пасивних операцій (емісійні, депозитний, ризики, зумовлені видом банку) [2].

Національний банк України виокремлює дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик [4]. У свою чергу, основними принципами ефективного банківського нагляду Базельського комітету з питань банківського нагляду виокремлюються такі банківські ризики: кредитний, країни, трансфертний, ринковий, втрати ліквідності, операційний, відсоткової ставки в банківському портфелі, концентрації [5]. Відповідно до пп. 11. п. 2 Розділу 1 Постанова правління Національного банку України від 11.06.2018 р. № 64 «Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» – «банк здійснює комплексну оцінку щонайменше таких суттєвих видів ризиків: кредитного ризику; ризику ліквідності; процентного ризику банківської книги; ринкового ризику; операційного ризику; комплаєнс-ризиків; інших суттєвих видів ризиків, на які банк наражається під час своєї діяльності» [6].

Серед виділених видів ризику, наразі, найбільш суттєвим є кредитний ризик. Адже, кредитні операції банків є одним із найважливіших видів банківської діяльності, що є основним дохідним інструментом банку. Попри те що кредитування зберігає позицію найбільш дохідної статті активів, одночасно, є досить ризиковим.

Сучасна практика показує, що будь-який кредитний продукт банку призводить до формування

певного кредитного ризику, а доки клієнт не поверне отримані ресурси, банк змушений формувати резерви можливих втрат від неповернення коштів.

Так, за даними 2019 р. банківський сектор України мав доволі позитивну динаміку. З 75 банків не було неплатоспроможних фінустанов. Станом на 01.12.2019 р. частка подушки безпеки у формі загального регулятивного капіталу зросла на 17,2% та становила 147 млрд грн. У свою чергу, норматив адекватності капіталу підвищився з 15,5% до 18,7%, а рентабельність активів банків з 1,7% до 4,7%. Також, за даними НБУ, відбулось й поліпшення якості кредитних портфелів. Так, було знижено норматив максимального розміру кредитного ризику на один контрагента з 20,4% до 17,3%; зменшено норматив великих кредитних ризиків з 173,8% до 120% [1]. Сукупна частка старих кредитів у загальному портфелі зменшилася з 52,85% до 48,69%. Проте, не зважаючи на позитивні тенденції, наразі, в умовах пандемії та нової хвилі фінансової кризи, існує ризик появи нових проблемних кредитів через неконсервативну політику банків у зростаючому сегменті споживчого кредитування (табл. 1).

Таблиця 1 Динаміка активів банків України за 2017-2020 рр., млн дол

	Активи (усього)	Активи в іноземній валюті	Надані кредити	Кредити суб'єктам господарювання	Кредити фізичним особам	Резерви за активними операціями банків
на 1.08.2017	1263470	482768	971767	816372	154093	481111
на 1.08.2018	314586	476194	1077904	892722	183341	566243
на 1.08.2019	1371602	491708	1072339	865420	204161	527182
на 1.08.2020	1644577	592959	1061131	840496	215293	511304

Джерело: побудовано автором за даними: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat>

Так, за 7 місяців 2020 р. кількість кредитів, що було надано фізичним особам, зросла проти аналогічного періоду 2019 р. на 5,45 %, у той час, як кредити для бізнесу скоротились на 2,88%.

Збільшення кредитування фізичних осіб є більш ризиковим, адже такі клієнти, як правило, мають доволі низький рівень забезпечення, значно залежать від ситуації на ринку праці та темпів інфляції в країні. На думку Харченко А., кредитний ризик слід розглядати як комплексне поняття, що містить: 1) невиконання, неповне або несвоєчасне виконання позичальником умов кредитної угоди через фінансові труднощі, свідому відмову, недоліки кредитного договору; 2) неспроможність виконання позичальником своїх зобов'язань перед банком через втрату працездатності, роботи як джерела заробітку, обмеження або позбавлення волі; 3) неможливість забезпечити повернення кредиту через порушення зобов'язань страховиком, гарантом або поручителем, знецінення або втрати застави; 4) отримання фінансових втрат банку-кредитора через розбалансування грошових потоків, недоотримання доходів по кредитних операціях, списання безнадійної заборгованості по кредитах тощо [7].

Відтак, створення системи управління кредитним ризиком, що ґрунтується на стратегічних засадах, є нагальною потребою для банку. При цьому вона повинна бути вбудована в систему управління активами й пасивами банку в межах розробленої стратегії. Зазвичай, виокремлюють два основні методи управління кредитними ризиками: передача ризику третій особі (страхування, хеджування, забезпечення) та власне утримання ризику (резервування, лімітування, диверсифікація тощо).

Механізм управління кредитним ризиком, зазвичай має три основні складові: управління кредитним портфелем (управління активами й пасивами банку), клієнтські відносини («банк-клієнт») та управлінський контроль. Виходячи з окреслених складових, управління кредитним ризиком передбачає: ідентифікацію ризику; обрання методів кількісної та якісної оцінки ризику; визначення лімітів ліквідності та контроль за їхнім дотриманням; моніторинг ризику тощо.

Найбільш складним етапом є саме ідентифікація ризику. Адже, під впливом структурних змін в економіці та зростанні конкуренції, ризики видозмінюються та модифікуються. Відповідно й набір інструментів щодо їхньої оцінки змінюється. Відтак, виникає питання щодо встановлення лімітів ліквідності та формування стратегії управління.

Наразі, основним завданням банківської системи, є підтримка платіжного балансу, забезпечення економічного зростання та контролю за рівнем інфляції. Підтримка стабільності економічного розвитку країни можлива завдяки реалізації продуманої кредитної політики, що сприятиме

накопиченню ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дані наглядової статистики [Електронний ресурс]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision>. Дата звернення 10.08.2020.
2. Козьменко С. М., Шпиг Ф. І., Волошко І. В. Стратегічний менеджмент банку : навч. посіб. Суми : Університетська книга, 2003. 734 с.
3. Мильнер Б., Лиис Ф. Управление современной компанией : учеб. М. : ИНФА, 2001. 349 с.
4. Ризики банківської діяльності [Електронний ресурс]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/glossary/show/219>. Дата звернення 20.07.2020.
5. Основні принципи ефективного банківського нагляду: Документ Базельського комітету з питань банківського нагляду (матеріали БКБН, вересень 1997 року): [Електронний ресурс]. URL: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index. Дата звернення 20.07.2020.
6. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських група : Постанова правління Національного банку України від 11.06.2018 № 64 [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text> Дата звернення 04.08.2020.
7. Харченко А. М. Економічна природа кредитного ризику як ключового ризику банківського кредитування. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць*. Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія». 2014. Випуск 26. С. 89–97.

Сукач Олена Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки і менеджменту Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова, м. Черкаси, Україна

Olena Sukach, PhD in Economics, Dean of the Faculty of Economics and Management Rauf Ablyazov University East European, Ukraine

Л.Д. Тулуш
О.Д. Радченко

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ У СВІТЛІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"

Анотація: У статті досліджено стан державної підтримки агросектору України та запропоновано підходи до концептуалізації її стратегії задля підвищення ефективності розподілу і використання коштів з пріоритетом на соціалізації бюджетних програм, за прикладом аграрної стратегії САП ЄС

Ключові слова: державна підтримка, бюджетне фінансування; сталий розвиток, агросектор, Україна, САП ЄС, євроінтеграція

CONCEPTUALIZATION OF THE STRATEGY OF STATE SUPPORT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE UNDER EURO INTEGRATION

Abstract: The article examines the state of state support for the agricultural sector of Ukraine and proposes approaches to conceptualizing its strategy to improve the efficiency of distribution and use of funds with a priority on the socialization of budget programs, following the example of the agricultural strategy of the EU SAP

Keywords: state support, budget financing; sustainable development, agricultural sector, Ukraine, EU CAP, European integration.

Чинна система підтримки агросектору почала формуватися з прийняттям Закону Про державну підтримку сільського господарства України № 1877-IV від 24 червня 2004 року, який визначає основи державної політики у бюджетній, кредитній, цінovій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки. Державна підтримка є одним з визначальних фінансових регуляторів темпів сталого розвитку, оскільки агросектор України займає 70 % території країни, формує понад 30% експорту, забезпечує близько 17 % ВВП, продукує понад 10% доходів бюджету, є однією з ключових галузей економіки.

Власне механізм державної підтримки розвитку аграрної галузі знаходиться у стані перманентного реформування, його сучасна правова база ще не забезпечує належного стимулювання виконання завдань аграрної політики та не сприяє формуванню оптимальної системи взаємовідносин між розпорядниками бюджетних коштів та їх одержувачами. У цій площині державними органами контролю [1] ідентифіковані ризики: відсутність державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки України, що не сприяє належному плануванню, формуванню та виконанню програм розвитку галузей агропромислового комплексу, інноваційному розвитку, використанню природних ресурсів, охороні навколишнього природного середовища, соціальному розвитку сільських територій. Цьому сприяє й те, що інструментарій держпідтримки розроблявся під іншу структуру сільськогосподарського виробництва, з врахуванням індустріально-аграрного типу відтворення ВВП, коли частка сільського господарства в його структурі займала майже ¼. На даний час сформувався інструментарій державної підтримки за напрямками: виробничі дотації товаровиробникам та підтримка окремих галузей; кредити та субсидії на придбання ресурсів; стимулювання технічного переоснащення господарств агропромислового сектору, зокрема машинобудівною продукцією; підтримка малих форм господарювання. Зі вступом України до СОТ за вимогами міжнародних інституцій вектор розвитку фінансової підтримки отримав нові завдання: фінансування заходів на пом'якшення негативного впливу природних і економічних ризиків, стимулювання діяльності різних організаційних форм господарювання, збереження навколишнього середовища, досягнення гармонійного розвитку сільських територій, підвищення рівня сільської зайнятості.

При закладенні сучасної системи державної підтримки витрати на підтримку аграрного виробництва в загальнодержавних витратах склали 3,7% у 2004 р., далі цей показник змінювався, в залежності від стану національної економіки та її поточних завдань, і досяг 0,22 % у 2020 р., коли було

закладено 4,5 млрд грн у бюджеті на аграрні програми. Фінансування агросектору здійснюється непропорційно його внеску в економіку – частка ВДВ галузі більш як втричі вище частки видатків на галузь у загальному обсязі бюджетних видатків.

Аналіз державної підтримки за останні п'ять років свідчить про наявність ризиків ефективної підтримки товаровиробників, внаслідок непослідовного формування та реалізації державної політики у аграрній сфері. Ця тенденція сформувалась внаслідок фінансової кризи 2014 року, тому починаючи з 2015 року, не було дотримано виконанням бюджетних призначень – виконано лише 51,4% плану. У 2016 році виконання склало 66,3%, а надалі – 91,2%, 95,6%, 93,1%; 45,6% відповідно за роками, у 2020 році – дані за 3 квартали. Проте, відповідно до бюджетних запитів міністерства за бюджетними програмами, потреба в коштах навіть при виконанні планів, реально забезпечена на рівні 4,8-5,5% від визначеного в запитах обсягу. Тобто, бюджетний дефіцит та різноплановість напрямів підтримки аграрного сектору не дали можливості ефективно розпорядитися навіть тими коштами, що виділяються на галузь.

В цих умовах необхідна концептуалізація стратегії державної підтримки, а саме, розроблення концептуальної моделі бюджетного фінансування, що відбиває лише найсуттєвіші її сторони, ключові позиції, підтримка за якими сформує найоптимальнішу ефективність. Частково такі підходи уже реалізуються. У рамках виконання НДР «Теоретико-методологічне забезпечення інвестування розвитку аграрного сектору економіки та сільських територій» (2016-2020 рр.) науковцями ННЦ «Інститут аграрної економіки [2] встановлено, що зміна механізму державної підтримки відбулась переважно під тиском зовнішніх факторів, захищає інтереси аграрного лобі, сформувалась без належного наукового аналізу, а тому має багато недоліків і поки що не ефективніша, ніж попередні механізми. Визначено переваги та недоліки механізму державної та бюджетної підтримки аграрного сектору, систематизовано вплив на ефективність певних видів діяльності та галузей. Наукові зусилля зосереджені на опрацюванні Стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій [3], формуються стратегії на перспективу до 2025 та 2030 років.

З боку державних органів змінюється планування галузевих бюджетних видатків, вперше планується трирічний період (2021-2023 рр.). Стратегія державної підтримки передбачає доповнення новими програмами та розширення чинних напрямів: страхування та кредити для аграріїв; вирощування нішевих культур; розвиток фермерства; розвиток виноградарства, садівництва, вирощування хмелю; виробництво картоплі; тваринництво; компенсація придбання сільськогосподарської техніки.

Внесені також доповнення до Закону Про державну підтримку сільського господарства, зокрема ст. 2-1. Принципи державної підтримки сільського господарства України, де у п. 2-1.4 вказано, що «щорічно за кожним видом державної підтримки один виробник сільськогосподарської продукції з урахуванням пов'язаних з ним осіб у значенні підпункту 14.1.159 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України може отримати державну підтримку в сумі не більше ніж 10 тисяч розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня відповідного року»; а у п. 2-1.5. зазначено, що «ефективність державної підтримки сільського господарства України забезпечується шляхом створення сприятливих умов для здійснення сільськогосподарської діяльності, підвищення якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції з метою мінімізації природно-кліматичних та економічних ризиків сільськогосподарського виробництва та гарантування продовольчої безпеки держави. Цільове спрямування державної підтримки забезпечується пріоритетним наданням державної підтримки малим фермерським господарствам, у тому числі сімейним фермерським господарствам, які мають у власності та/або користуванні не більше 100 га земель сільськогосподарського призначення та річний дохід яких від реалізації продукції не перевищує 5 мільйонів гривень» [4].

Досвід високорозвинених країн свідчить, що в умовах ринкової економіки ефективність аграрного виробництва значною мірою залежить від рівня державної підтримки. Інтеграція України до ЄС є одним із напрямів забезпечення продовольчої безпеки та формує множину перспектив через те, що Україна може не тільки забезпечувати власну продовольчу безпеку, але й бути учасником щодо безпеки ЄС, через експорт продовольства та аграрної сировини. Це вимагає наближення базового законодавства в частині державної підтримки до сучасних процесів і тенденцій у міжнародних відносинах.

Питання концептуалізації стратегії державної підтримки спільної аграрної політики (САП) Євросоюзу також знаходяться в центрі наукового аналізу. Так, за дослідженнями А. Matthews [5], нечітка законодавча база Стратегії (Положення про стратегічні плани) САП ЄС обмежує дії Комісії,

яка може направляти лише рекомендації державам-членам. Також група дослідників G. Pe'er, et al. [6] закликає використовувати широту наукових знань і досвід минулих реформ САП для радикального поліпшення, щоб уникнути неефективного використання коштів. Для цього в якості загальної стратегії всі без винятку елементи політики повинні бути узгоджені з принципами стійкості, багатофункціональності та державних платежів за суспільні блага, щоб зосередити 40% бюджету ЄС на соціальних цілях і поліпшити управління. Вченими H. Grethe, et al [7] зазначається також, що у своїй нинішній формі САП має серйозні недоліки з точки зору стратегічної спрямованості, своїх інструментальних засобів та непропорційного адміністративного тягаря. Нагально необхідна змістовна та структурна переорієнтація на цілі, що стосуються суспільних інтересів, які користуються широкою суспільною підтримкою.

Висновки. Дослідження стану державної підтримки агросектору України дало змогу визначити, що при закладенні сучасної системи державної підтримки витрати на підтримку аграрного виробництва в загальнодержавних витратах з 3,7% у 2004 р. знизились до 0,22 % у 2020 р., на який у бюджеті на аграрні програми закладено 4,5 млрд грн і за 3 квартали виконано лише наполовину. Фінансування агросектору здійснюється непропорційно його внеску в економіку – частка ВДВ галузі більш як втричі вище частки видатків на галузь у загальному обсязі бюджетних видатків.

В цих умовах необхідна концептуалізація стратегії державної підтримки аграрного сектору, яка має узгоджуватися з стратегією сталого аграрного та сільського розвитку, наразі ще не сформованою на законодавчому рівні. Вона передбачає підходи до фінансування заходів сталого розвитку, задля підвищення ефективності розподілу і використання коштів з пріоритетом на соціалізацію бюджетних програм, за прикладом аграрної стратегії САП ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сайт Рахункової палати України. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2020/13-1_2020/Zvit_13-1_2020.pdf (дата звернення 18.02.2021).
2. Сайт Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки». URL: <http://www.iae.org.ua/> (дата звернення 18.02.2021).
3. Стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій: Матеріали Десятої міжнародної науково-практичної молодіжної конференції (у заочній формі), 10 жовтня 2019 року / редкол. : Ю. О. Лупенко та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 202 с.
4. Закон України Про внесення змін до деяких законів України щодо функціонування Державного аграрного реєстру та удосконалення державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції 5 листопада 2020 року № 985-IX URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/985-20#Text> (дата звернення 18.02.2021).
5. Matthews A. Improving governance of the future CAP. URL: <http://capreform.eu/improving-governance-of-the-future-cap/> (дата звернення 28.02.2021).
6. Pe'er, Guy, et al. (2020). Action needed for the EU Common Agricultural Policy to address sustainability challenges. *People and Nature*, 2.2, 305-316. DOI: <https://doi.org/10.1002/pan3.10080>
7. Grethe, H., et al. (2018). For an EU Common Agricultural Policy serving the public good after 2020: Fundamental questions and recommendations. *Berichte über Landwirtschaft-Zeitschrift für Agrarpolitik und Landwirtschaft*. DOI: <https://doi.org/10.12767/buel.v0i225.220>

Тулущ Леонід Дмитрович, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент, зав. відділу фінансово-кредитної та податкової політики, Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки", Київ, email: tulush@ukr.net

Радченко Оксана Дмитрівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент, провідний науковий співробітник відділу фінансово-кредитної та податкової політики Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки", Київ, email: oxanarad@ukr.net

Tulush Leonid D. - Ph.D. in Economics, Associate Professor, Leading researcher Head of the Department of Financial, Credit and Tax Policy, National Science Center «Institute of Agrarian Economics», Kyiv

Radchenko Oksana D. - Ph.D. in Economics, Associate Professor, Leading researcher department of financial credit and tax policy, National Science Center «Institute of Agrarian Economics», Kyiv, email: oxanarad@ukr.net

ПРИВАТНОПРАВОВІ ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА МІСЦЕВИМИ ЗАПОЗИЧЕННЯМИ

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Анотація: Визначено засоби забезпечення виконання зобов'язань за запозиченнями органів місцевого самоврядування.

Здійснено поділ засобів забезпечення виконання зобов'язань за місцевими запозиченнями на публічно-правові та приватноправові. Визначено, що публічно-правові засоби забезпечення реалізуються за допомогою нормативно-організаційного, імперативного впливу на суспільні відносини з метою їх упорядкування, охорони, розвитку.

Висвітлено основні інструменти приватноправового забезпечення виконання зобов'язань за місцевими запозиченнями.

Ключові слова: місцеві запозичення; зобов'язання; публічно правові засоби забезпечення; приватно-правові засоби забезпечення; гарантія.

PRIVATE LEGISLATIVE MEANS OF PERFORMANCE OBLIGATIONS FOR LOCAL LOANS

Summary. *Means of ensuring the fulfillment of obligations for local government borrowing have been identified.*

The means of securing the fulfillment of obligations of local borrowings have been divided into public and private. It is determined that public legal means of support are realized by means of normative-organizational, imperative influence on public relations for the purpose of their ordering, protection, development.

The main tools of private law enforcement of local borrowings are covered.

Keywords: local borrowings; obligation; public remedies; private legal means of security; guarantee.

Місцеві запозичення є перспективним інструментом залучення додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів, що надають можливість територіальним громадам самостійно вирішувати питання створення, приросту чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування, забезпечувати створення додаткових робочих місць та підвищувати рівень надання соціальних послуг населенню. Запозичення органів місцевого самоврядування можуть здійснюватися на внутрішньому ринку, шляхом укладення договорів позики (кредитних договорів) та емісії облігацій місцевих позик, і на зовнішньому ринку.

Здійснення місцевих запозичень пов'язано з рядом ризиків, найбільш значимим з яких є ризик неспроможності виконання боргових зобов'язань. З метою мінімізації ризиків і підвищення надійності та привабливості місцевих запозичень законодавчо закріплюється сукупність публічно-правових та приватноправових засобів забезпечення виконання зобов'язань. Критеріями розмежування є визначення прийомів (способів) впливу на учасників відповідних відносин, а також функціональне призначення та підстави виникнення.

Публічно-правові засоби забезпечення виконання зобов'язань маючи імперативний характер, направлені на закріплення чіткого механізму та умов здійснення запозичень з метою недопущення створення ситуації неспроможності органів місцевого самоврядування виконати свої зобов'язання.

Поряд з публічно-правовими засобами забезпечення виконання кредитних зобов'язань, важлива роль відведена *приватноправовим* засобам. Під якими слід розуміти сукупність заходів, за допомогою яких створюються реальні можливості для задоволення інтересів кредиторів у випадку невиконання або неналежного виконання зобов'язання боржником.

Науковці зазначають, що основною рисою, яка властива зазначеним видам забезпечення, є надання кредиторіві додаткового джерела, резерву, за рахунок якого в разі неспроможності боржника

буде виконано основне зобов'язання. Тобто основною метою є не захист кредитора взагалі, а усунення (зменшення) ризику невиконання певного зобов'язання. Можливість застосування зазначених засобів визначається на стадії погодження умов запозичення.

Положення про порядок здійснення емісії облігацій внутрішніх місцевих позик та їх обігу, затверджене Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 29.04.2014 № 578 [1], передбачає що облігації внутрішніх місцевих позик можуть вважатися забезпеченими, якщо емітентом укладаються відповідні договори поруки чи страхування ризиків непогашення основної суми боргу/непогашення основної суми боргу та невиконання доходу за облігаціями або якщо емітенту видається гарантія щодо погашення основної суми боргу/погашення основної суми боргу та виплати доходу за облігаціями.

Зазначена норма стосується лише виконання зобов'язань, що виникають з випуску та розміщення облігацій внутрішніх місцевих позик. Питання ж забезпечення виконання зобов'язань за зовнішніми запозиченнями та запозиченнями, що здійснюються шляхом укладення кредитних договорів, залишаються не врегульованими. Хоча негативні наслідки невиконання зобов'язань за зазначеними запозиченнями є більш значимими для іміджу як позичальника, так і країни в цілому.

Характерними ознаками приватноправових засобів забезпечення виконання зобов'язань за місцевими запозиченнями є: необхідність залучення в кредитні відносини третьої особи – гаранта: банку, страхової компанії або іншої фінансової установи; необхідність додаткових витрат, пов'язаних з оплатою послуг гарантування виконання зобов'язань; договірний характер відносин між органом місцевого самоврядування та особою, що гарантує виконання зобов'язань.

Отже, використання приватноправових засобів забезпечення може зумовити подорожчання обслуговування місцевих запозичень. Але, з іншого боку, ймовірним є збільшення пропозицій коштів з боку інвесторів і, відповідно, забезпечення масштабних інноваційних проектів та програм.

Важливим є розширення суб'єктів, що можуть надавати додаткове забезпечення: це можуть бути в першу чергу органи влади різних рівнів (коштами відповідно бюджетів різних рівнів), комунальні банки, регіональні (територіальні) інвестиційні фонди та фонди регіонального (територіального) розвитку.

У першому випадку слід виходити з того, що загальним правилом може бути обмежено право органів влади, які фінансуються з одного бюджету, бути гарантом запозичень органів влади, які фінансуються з іншого бюджету. Але виключенням із такого правила можуть бути випадки здійснення так званого консолідованого запозичення на виконання спільних для кількох територіальних громад інвестиційних проектів. У такому разі доречним є перекладання рівномірного або нерівномірного, виходячи з фінансової спроможності того чи іншого бюджету, навантаження на відповідні бюджети, що задіяні у фінансуванні зазначених проектів. Із вказаних позицій розглядається і можливість надання гарантій за рахунок коштів Державного бюджету України за борговими зобов'язаннями місцевих бюджетів у випадку реалізації інвестиційних проектів із залученням централізованих бюджетних ресурсів. За умов реалізації відповідних проектів участь держави як їх співвиконавця в залученні інвестиційного ресурсу через механізм запозичення видається доцільною з погляду значно більшої привабливості державних боргових інструментів порівняно з муніципальними [2, с. 310].

Другий рівень надання гарантій за зобов'язаннями органів місцевого самоврядування, що виникли внаслідок здійснення запозичень, передбачає активізацію в цьому процесі діяльності спеціалізованих фінансових установ (банків) місцевого призначення. При цьому гарантами за такими зобов'язаннями могли б бути: безпосередньо комунальний банк або будь-які інші банки (фінансово-кредитні установи) під зустрічну гарантію комунального банку.

Аналогічні функції могли б виконувати й регіональні (територіальні) інвестиційні фонди та фонди регіонального (територіального) розвитку.

Але не слід залишати поза увагою і той факт, що операції з місцевими запозиченнями пов'язані зі значними ризиками і для місцевого бюджету та територіальної громади в цілому. Чинне законодавство не містить достатніх механізмів для захисту інтересів територіальної громади від неефективного і нерационального використання органами місцевого самоврядування права здійснювати місцеві запозичення та надавати місцеві гарантії.

Тому постала гостра необхідність врегулювання проблемних питань, пов'язаних із неплатоспроможністю позичальника – органу місцевого самоврядування, а саме: попередження місцевих дефолтів; розробку чітких процедур визначення комунальних об'єктів, що можуть виступати як забезпечення виконання зобов'язань; визначення порядку реорганізації і врегулювання боргових

вимог кредиторів; мінімізація ризиків для територіальної громади.

Тому вважаємо за необхідне утворення таких джерел забезпечення виконання зобов'язань, які не спричинять руйнівний вплив на економічний розвиток території.

Можливості формування додаткових джерел гарантування розглядалися багатьма вченими. І.І. Розпутенко однією з перших визначила можливість формування спеціальних страхових фондів (фонд обслуговування боргу бюджету органу місцевого самоврядування; гарантійний фонд облігаційної позики, сформований із майна органу місцевого самоврядування; заставний фонд позики, сформований із майна підприємств – отримувачів коштів з облігаційної позики) [3].

І.Б. Заверуха пропонує формувати спеціальні страхові фонди, що за своїм призначенням та особливостями правового регулювання багато в чому будуть збігатися з фондами гарантування вкладів фізичних осіб. Водночас за суб'єктивним складом, предметом регулювання ці фонди будуть розрізнятися принципово. Якщо при гарантуванні повернення коштів, які отримані в режимі публічних боргових зобов'язань, безпосереднім позичальником є держава або територіальні громади, то при гарантуванні вкладів фізичних осіб держава виступає як гарант по зобов'язаннях інших учасників правовідносин (банків, фінансово-кредитних установ тощо) [4, с. 107–108].

З огляду на зазначене, пропонуємо в спеціальному фонді місцевого бюджету, а краще у вигляді позабюджетного фонду (із застереженням того, що згідно із БКУ сьогодні в Україні це заборонено) створити окремий резервний фонд, кошти якого можна буде використовувати як забезпечення виконання зобов'язань за місцевими запозиченнями. До якого було б необхідно закріпити надходження від: профіциту місцевого бюджету; часткової плати за розміщення тимчасово вільних коштів місцевого бюджету; добровільних внесків юридичних та фізичних осіб; плати за надання місцевих гарантій.

Ці заходи допоможуть знизити ризики, пов'язані із запозиченнями до місцевих бюджетів, та покращити фіскальну дисципліну, що створить умови для лібералізації ринку місцевих запозичень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 29.04.2014 № 578 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0570-14#Text>
2. Диба О.М. Механізм залучення зовнішніх ресурсів формування інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів / О.М. Диба, В.В. Крук // Вісник ДонНУЕТ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 3 (47). – С. 306–314.
3. Розпутенко І.І. Розвиток позик органів місцевого самоврядування в перехідний період : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.04 / І.І. Розпутенко. – К., 2003. – 20 с.
4. Заверуха І.Б. Проблеми правового регулювання державного боргу України : дис. на здобуття наук. ступеня доктора юридичних наук : спец. 12.00.07 / І.Б. Заверуха. – Л., 2007. – 441 с.

Фокуша Лілія Володимирівна, кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри цивільно-правових дисциплін Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, м.Дніпро, lilya.foksha@gmail.com

Foksha Lilia V., Candidate of Law, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Civil Law, Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs, Dnipro, lilya.foksha@gmail.com

ЗБОРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ДОВІРИ

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація. Досліджено місце зборів у формуванні податкової довіри в умовах реформування Податкової системи

Ключові слова: податки, податкова довіра, тіньова економіка

Fees as a tool for formation of tax trust

Abstract: The place of meetings in the formation of tax confidence in the conditions of reforming the Tax System is investigated

Keywords: taxes, tax confidence, shadow economy.

Сфера податкових відносин залишається в центрі уваги урядів України останніх років, прийняті податкові зміни торкнулися як кількості податків так і їх адміністрування, податковий рейтинг країни зазнав суттєвих змін в 2014-2021 роках.

Зменшення кількості обов'язкових платежів, зміна ставки єдиного соціального внеску знизило податковий тягар на суб'єктів господарювання практично усіх сфер, змінилися ставки та межі застосування єдиного податку в 2020 році, електронне подання звітності та діджиталізація податкової сфери зменшило витрати часу як підприємців так і бухгалтерів при обрахунку та складання податкової звітності.

Однак, виклики останніх років – військові дії, падіння ВВП та поширення корона вірусу суттєво загострили вже традиційну для національних податкових відносин проблему або дилему еквівалентності в відносинах між державою та платниками податків.

Військові дії на Сході, ситуація з корона вірусом стали чорними лебедями не лише для армії та медичної галузі, але торкнулися і освіти у питанні неготовності останньої в інформаційному забезпеченні різних форм навчання.

Армія, освіта та медицина для кожної країни формують базис безпеки, незалежності, суверенності та відповідно вимагають оптимального фінансування і як правило знаходять законодавче закріплення у відповідних статтях конституцій країн світу. Через бюджетно-податкову політику здійснюється вплив на доходи та витрати держави, а податки виступають в більшості випадків чи не єдиними дієвим інструментом забезпечення фінансування державних та суспільних потреб.

Податки традиційно сприймаються платниками як інструмент несправедливості, здійснюється апелювання до принципу *laissez-faire*, мінімізації впливу держави на діяльність господарюючих суб'єктів і як наслідок боротьби держави як економічного суб'єкту та бізнесу, домогосподарств маємо 40 % рівень тіньової економіки та одночасне покращення міжнародних рейтингів держави у сфері сплати податків та здійснення бізнесу.

Відтак виникає складна проблема одночасного узгодження декількох завдань, зокрема:

1. Посилення фінансування соціально значимих сфер;
2. Зниження рівня тіньової економіки та підвищення податкової довіри;
3. Покращення іміджу держави в податковій сфері для залучення іноземних інвестиційних ресурсів.

Протягом реформування національної податкової системи мали місце широкий спектр фіскальних експериментів, які мали різні наслідки для виконання основних функцій податків. Застосування соціальних зборів, гербового, збору з власників собак, понижуючих коефіцієнтів для амортизаційних відрахувань, збору з гастрольних заходів, ринкового та інших мали на меті насамперед збільшення податкових надходжень у бюджети відповідних рівнів через оподаткування широкого кола об'єктів оподаткування поряд з доходами, прибутками, майном.

Однак застосування подібних зборів показало їх економічну та фактично і фіскальну

неефективність, хоча однією з переваг саме збору – є цільове направлення та точковість у виборі окремого об'єкту оподаткування у відповідного суб'єкта господарювання, забезпечення еквівалентного обміну між державою та платниками через максимальну податкову довіру у платників податків відносно напрямів використання зібраних фінансових ресурсів.

Маємо і позитивні приклади, зокрема відносно дієвості використання військового збору, який сплачується від доходів громадян останні 5 років і направляється на фінансування національного війська.

Особливої уваги заслуговують соціальні збори або внески, які покликані відобразити еквівалентний обмін між платниками і державою, хоча і з певним лагом і об'єднуються в єдиний соціальний внесок або збір в 22 %, та включає:

- Збір до пенсійного фонду
- Збір до фонду зайнятості
- Збір до фонду від нещасного випадку на виробництві
- Збір до фонду від тимчасової втрати працездатності.

Саме цей збір (внесок) підпадав під критику бізнесу протягом тривалого часу, має забезпечувати еквівалентність між державою та платниками та бути інструментом забезпечення податкової довіри.

Світовий досвід показує, що саме цільову збори необхідно застосовувати в питанні максимального забезпечення основних податкових принципів, зменшення тіньової економіки через прозорість та еквівалентність взаємовідносин. Єдиний соціальний внесок потребує доповнення медичною складовою з огляду на ситуацію з вірусами 2020-2021 років, що потенційно вимушено збільшить внесок але сформує базис довіри платників до фондів соціального страхування та держави.

Юрківський Олександр Йосипович, кандидат економічних наук, доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин, ДУ «Житомирська політехніка», Житомир, e-mail : yurkivsky@gmail.com

Yurkivsky Alexander Y. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Digital Economics and International Economic Relations, Zhytomyr Polytechnic, e-mail: yurkivsky@gmail.com

КІБЕРШАХРАЙСТВО

Харківський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Анотація. У статті досліджено проблему кібершахрайства та шляхи боротьби з незаконним заволодінням коштів.

Ключові слова: кібершахрайство; банк; платіжна карта.

CYBER FRAUD

Abstract. The article examines the problem of cyber fraud and ways to combat the misappropriation of funds.

Key words: cyber fraud; bank; payment card.

Пандемія COVID-19 змусила більшість підприємств і організацій у всьому світі перейти на віддалену роботу. Ця тенденція дала можливість шахраям розвивати більш витончені засоби махінацій, змушувати людей надавати доступ до конфіденційної інформації.

Розглянемо найбільш популярні види шахрайства, які все частіше мають місце і в Україні. Взагалі, шахрайство це заволодіння чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою та вчинене у великих розмірах, або шляхом незаконних операцій з використанням електронно-обчислювальної техніки [1].

Існує багато ознак класифікацій шахрайства, але найбільшого поширення в останній час став такий вид, як шахрайство у мережі Інтернет. До них відносять:

1) шахрайство з телефоном та Інтернетом: а) вішинг - (vishing) - voice fishing - вивудження за допомогою голосу; б) смішинг -SMiShing - похідна від «SMS» + «фішинг» - вивудження через SMS-повідомлення;

2) шахрайство з банкоматом: а) скімінг - (skimming) - не дайте чужій ложці зняти ваші вершки; б) траппінг - (card trapping) - не роби з себе маріонетку; в) фантом - (phantom) - визнач за зовнішнім виглядом, чи є зміст; г) шаттер - (cash trapping) - дочекайся запитаного; д) шиммінг -(shimming) - не допустить прихованого посередництва;

3) шахрайство з платіжними картками: а) трешинг -(trashing) - все своє носи з собою; б) фармінг - (farming) - не культивуй на своїй ділянці рослину-паразит; в) фішинг - (fishing)– не попадись на гачок [2].

Отже, зупинимося на такому поширеному на сьогодні виді шахрайства як фішинг (англ. від fishing — риболовля) — вид шахрайства, метою якого є виманювання у довірливих або неуважних користувачів мережі персональних даних клієнтів онлайн-аукціонів, сервісів з переказу або обміну валюти, інтернет-магазинів. Шахраї намагаються змусити користувачів самостійно розкрити конфіденційні дані — наприклад, надсилаючи електронні листи із пропозиціями підтвердити реєстрацію облікового запису, що містять посилання на веб-сайт в Інтернеті, зовнішній вигляд якого повністю копіює дизайн відомих ресурсів [3].

Способів фішингу безліч. Найпоширеніші з них наступні:

- направлення листа електронною поштою з повідомленням про виграш у лотерею та прохання надіслати реквізити картки для зарахування грошового призу;

- направлення листа начебто від банку з проханням надіслати реквізити картки для її підтвердження/розблокування та ін.;

- використання шахрайських Інтернет-сайтів (Інтернет-магазинів);

- використання вікон, що спливають та не мають стосунку до сайту, через який здійснюється операція;

- перенаправлення на шахрайські сайти за допомогою модифікації посилань;

- телефонні дзвінки начебто з банку, комунальних підприємств, контролюючих або правоохоронних органів з проханням підтвердити реквізити картки у зв'язку з підозрою шахрайських операцій, наявності уявної заборгованості, уточнення щодо платежів та ін.;

- крадіжка даних з комп'ютера за допомогою шкідливого програмного забезпечення (віруси,

програми віддаленого доступу та ін.) [4].

Так, за даними дослідження Atlas VPN Google було виявлено у 2020 році рекордну кількість фішингових сайтів – 2,11 млн., що на 25% більше, ніж у попередньому році, коли було виявлено всього 1,69 млн. шкідливих доменів [5].

Тенденцію щодо кількості фішингових сайтів за останні 10 років можна проаналізувати за допомогою таблиці 1.

Таблиця 1 – Кількість фішингових сайтів, виявлених Google у 2010-2020 роках [6]

Рік	Кількість виявлених фішингових сайтів, млн.	Рік	Кількість виявлених фішингових сайтів, млн.
2010	0,11	2016	0,57
2011	0,07	2017	0,70
2012	0,10	2018	1,18
2013	0,14	2019	1,69
2014	0,12	2020	2,11
2015	0,27		

Отже, найбільше зростання спостерігається за останні 5 років, з 2016 року кількість таких сайтів зросла на 27%.

В Україні ситуація не набагато краща, аніж у світі. Як повідомляється на сайті НБУ, на 1 мільйон гривень видаткових операцій з картами у 2019 році припало 42 гривні незаконних або сумнівних операцій, а в середньому на одну незаконну операцію у 2019 році припадало близько 2100 гривень. Найбільша кількість незаконних дій з платіжними картами у 2019 році припало на операції в мережі Інтернет - 41,4 тисячі випадків або 58% від загальної кількості, але у порівнянні з 2018 роком цей показник знизився майже вдвічі. Для незаконних дій з картами шахраї найчастіше використовували метод соціальної інженерії, вводячи громадян в оману і з'ясовуючи персональні дані. Кількість операцій з використанням платіжних карт в Україні у 2019 році у порівнянні з попереднім роком зросла на 29% - до 5 мільярдів штук, а обсяг цих операцій - на 24%, до 3,6 трильйона гривень [7].

Боротьбу з різного роду шахрайства більш наполегливо почали в Україні у 2020 році, коли у липні Національний банк України запустив Всеукраїнську інформаційну кампанію з протидії платіжному шахрайству. Мета кампанії – навчити українців основним правилам безпеки безготівкових та online-платежів. До кампанії виявили бажання долучитися понад 50 партнерів-представників соціально відповідального бізнесу найрізноманітніших галузей. Спільними зусиллями Національного банку, Кіберполіції, банків, платіжних систем, мобільних операторів, інтернет-магазинів було проведено безпрецедентну інформаційну кампанію [8].

На законодавчому рівні боротьба із незаконним заволодінням коштів проходить у вигляді прийняття необхідних законодавчих актів. Так, у Верховній Раді України зареєстрований законопроект № 4364 про платіжні послуги [9], що здатний суттєво осучаснити регулювання діяльності українського ринку платежів та переказу коштів. Цей документ базується на сучасних вимогах та враховуватиме норми європейських регуляторних актів, зокрема Другої платіжної директиви (PSD2), Директиви з електронних грошей (EMD). Ухвалення цього законопроекту дозволить адаптувати законодавство України до законодавства ЄС, сформувавши правову основу для інтеграції українського платіжного ринку з європейським. Крім того, це сприятиме модернізації платіжного ринку України та створить підґрунтя для подальшого його розвитку [10].

Незалежна асоціація банків України (НАБУ) реалізує проект «Протидія кіберзлочинності». Сайт проекту – це джерело отримання інформації про: боротьбу з кіберзлочинністю в Україні та світі; основні види та загрози кібершахрайства у фінансовій сфері; превентивні заходи, що допоможуть не стати жертвою кіберзлочинців; правила поведінки у випадку виявлення шахрайських дій тощо [11].

Отже, виходячи в викладеній вище інформації, користувачам банківських послуг слід дотримуватися таких основних правил:

- регулярно навчати працівників сфери банківських послуг, шляхом моделювання випадків з реального життя;
- створювати додатковий рівень захисту за допомогою двофакторної аутентифікації;
- користувачам, перед введенням даних уважно перевіряти адреси порталу, який повинен починатися з HTTPS; за жодних обставин не передавати третім особам паролі та реквізити картки; не

переходити на сумнівні посилання; не користуватися послугами підозрілих і маловідомих компаній; використовувати лише ліцензійне програмне забезпечення та вчасно його оновлювати; з усіх питань стосовно обслуговування карток звертатися безпосередньо до відділення банку та відповідного фахівця за роз'ясненням.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кримінальний кодекс України, ст.190. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/page6#Text> (дата звернення: 19.01.2021).
2. Види шахрайства. Антикїбер. URL: <http://www.anticyber.com.ua/fraud.php> (дата звернення: 19.01.2021).
3. Фішинг. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Фішинг> (дата звернення: 19.01.2021).
4. Фішинг. Антикїбер. URL: http://www.anticyber.com.ua/fraud_detail.php?id=20 (дата звернення: 19.01.2021).
5. A record 2 million phishing sites reported in 2020, highest in a decade. URL: <https://atlasvpn.com/blog/a-record-2-million-phishing-sites-reported-in-2020-highest-in-a-decade> (дата звернення: 19.01.2021).
6. У 2020 році кількість виявлених фішингових сайтів стало рекордним за 10 років. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2021/01/14/58552994/> (дата звернення: 19.01.2021).
7. Україна скоротила збитки від шахрайських дій з платіжними картками. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/10905314-ukrajina-skorotila-zbitki-vid-shahrajskih-diy-z-platizhnimi-kartkami.html> (дата звернення: 19.01.2021).
8. Стартувала інформаційна кампанія Національного банку з протидії платіжному шахрайству. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/startovala-informatsiyna-kampaniya-natsionalnogo-banku-z-protidii-platijnomu-shahraystvu> (дата звернення: 19.01.2021).
9. Проект Закону про платіжні послуги. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70412 (дата звернення: 19.01.2021).
10. Клієнтоорієнтованість та підвищення якості платіжних послуг. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/kliyentooriyentovanist-ta-pidvischennya-yakosti-platijnih-poslug--u-verhovniy-radi-zareyestrovano-zakonoprojekt-pro-platijni-poslugi> (дата звернення: 19.01.2021).
11. Ціль проекту Антикїбер. URL: <http://www.anticyber.com.ua/aim.php> (дата звернення: 19.01.2021).

Янковська Вікторія Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», Харків, e-mail: vika_yank2020@ukr.net

Yankovska Viktoriia A. - Doctor (Candidate) of Economic Sciences, Docent, Associate Professor of the Department of Management, Kharkiv Institute [Interregional Academy of Personnel Management](http://www.interregionalacademy.com), Kharkiv, e-mail: vika_yank2020@ukr.net

О. С. Яцюк
С. Я. Кісь
Г. Р. Кісь
Г. В. Малиновська
Р. Б. Данилейчук

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ: ІСТОРИКО-ПРАВОВИЙ ПІДХІД

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

***Анотація.** Досліджено особливості формування та розвитку інституту неплатоспроможності із застосуванням історико-правового підходу. Виділено ті принципи інституту неплатоспроможності, яких дотримуються в даний час в країнах з розвинутою ринковою економікою та імплементація яких є доцільною у вітчизняні нормативно-правові акти і практику діяльності суб'єктів процедур банкрутства та відновлення платоспроможності підприємств та організацій.*

Ключові слова: інститут неплатоспроможності, банкрутство, відновлення платоспроможності, історико-правовий підхід

FORMATION AND DEVELOPMENT OF INSOLVENCY INSTITUTE: HISTORICAL AND LEGAL APPROACH

***Abstract.** The peculiarities of the formation and development of insolvency institute with the use of historical and legal approach are studied. The basic principles of insolvency institute, which are currently followed in countries with developed market economies and the implementation of which is appropriate in domestic regulations acts and practices of bankruptcy and recovery of economic entities.*

Keywords: insolvency institution, bankruptcy, solvency restoration, historical and legal approach

У формуванні та розвитку механізму неплатоспроможності дослідники [1-4] виділяють окремі історичні етапи, основними з яких є: а) банкрутство як боргова залежність; б) банкрутство як інструмент; в) банкрутство як інститут; г) неплатоспроможність як інститут. Даний варіант володіє певною мірою умовності, проте полегшує розуміння появи і розвитку неплатоспроможності як специфічного економічного інституту. На основі вказаних етапів можна побачити, як змінилося ставлення до боржників і які подальші тенденції розвитку цього інституту. Для більш детального аналізу кожного із зазначених етапів використаємо історико-правовий підхід.

А) Банкрутство як боргова залежність. У стародавніх державах невиконання боргів вважалося кримінальним злочином і до неплатоспроможного боржника застосовувалися звичайні для того часу покарання (вигнання з громади, звернення в рабство, «боргова кабала», «боргові ями») [3; 5]. Про первинні прояви інституту неплатоспроможності, зокрема про продаж боржника в рабство, згадується в Старому Заповіті, зокрема в П'ятикнижжі Мойсеевим [6].

У Стародавньому Римі неповернення боргу становило небезпеку для життя і здоров'я боржника. До формування римського права не було різниці між боржником, які опинився в стані неплатоспроможності свідомо з власної волі, і боржником, який не міг повернути борг в результаті якогось нещасного випадку. В умовах слабого розвитку економічних відносин в Стародавньому Римі відповідальність боржника за невиконання зобов'язання носила особистісний характер. «Щоб добути кредит, плебею залишалося тільки закласти себе і дітей в кабалу кредиторів» [7]. У разі невиконання вимог про повернення боргу кредитор отримував також право на вбивство боржника. Хоча в міру розвитку римського права і з'являються норми, що надають кредитору право звернення на стягнення майна боржника, але це, тим не менш, не рятувало його від можливої особистої боргової розправи. З цієї точки зору банкрутство боржника є борговою залежністю.

Б) Банкрутство як інструмент. У середньовіччі починаючи із середини XVI століття з'являється законодавство про неплатоспроможність [2; 4]. Здебільшого на початкових етапах покарання за неплатоспроможність носило суто кримінальний характер. Проте, незважаючи на суворість покарань,

що накладалися на неплатоспроможних боржників, з'являлися нові банкрутства. До того ж, побоюючись застосування суворих заходів за виникнення боргу, неплатоспроможний торговець продовжував здійснювати комерційну діяльність, позичаючи та перепозичаючи. Це ще більше погіршувало становище і кредиторів, і боржника. Тому згодом кримінальні санкції змінилися економічними (розпродаж майна, накладення штрафних санкцій за несвоєчасне виконання своїх зобов'язань і т.д.) [1]. Але і тоді основним завданням було якнайшвидше задоволення вимог кредиторів, а інтереси третіх осіб при цьому повністю ігнорувалися. З цієї точки зору банкрутство ще не було інструментом, який би забезпечував справедливість економічних відносин.

Розширення торгівлі, становлення купецтва як самостійного стану, ускладнення економічних відносин призвели до того, що банкрутство боржників стало розглядатися як звичайне явище. У середньовічних державах Європи в умовах феодального ладу, а також в ранньокapіталістичний період банкрутство як інструмент стало застосовуватися перш за все щодо купців-торговців [8].

В) Банкрутство як інститут. В міру ускладнення економічних відносин і появи капіталістичних форм господарювання банкрутство починає розглядатися не просто як інструмент, а й як особливий інститут, основною метою якого є відповідне задоволення вимог кредиторів під контролем державних органів (насамперед суду), звільнення боржника від боргів і надання йому шансу почати свою підприємницьку діяльність спочатку. У сфері юриспруденції це знаходить відображення в появі нового правового інституту – конкурсного права, метою якого є справедливе задоволення вимог усіх кредиторів.

З початку XVII століття, законодавство про неплатоспроможність починає набувати все більш цивілізованого характеру. Хоча перший кодифікований акт в області торговельних відносин – французький торговий кодекс Наполеона (1807 рік) і містив таку відповідальність неплатоспроможного боржника, як ув'язнення в тюрму, але ця норма незабаром була виключена [7].

У міру подальшого розвитку економічних відносин на зміну купцям, які працювали індивідуально, прийшли спеціальні колективні утворення – торгові товариства, на які також починає поширюватися дія механізму неплатоспроможності. В результаті прискореного розвитку промисловості та інших сфер економіки з кінця XVII століття інститут неплатоспроможності поширюється за межі торгівлі: починають різнитися поняття торговельної та не торговельної неплатоспроможності.

Ядро інституту банкрутства становить конкурсне виробництво, істотними ознаками якого є:

- призначення спеціального особи (зазвичай судом) для управління майном боржника;
- усунення боржника від управління своїм майном;
- призупинення індивідуальних вимог кредиторів;
- можливість опротестування в судовому порядку спеціальним особою угод, укладених боржником до початку конкурсного виробництва;
- формування конкурсної маси за рахунок всього майна, що належить боржнику;
- задоволення вимог кредиторів за рахунок майна, що становить конкурсну масу відповідно до встановленої черговості [2; 5].

Неплатоспроможність як інститут. Такий механізм банкрутства проіснував до початку XX століття і був спрямований насамперед на задоволення вимог кредиторів. Це було пов'язано з тим, що в умовах слабого розвитку економічних відносин банкрутство будь-якого господарюючого суб'єкта створювало проблеми тільки для обмеженого кола конкретних кредиторів і в цілому не зачіпало макроекономічні інтереси держави і проблеми соціальної стійкості суспільства. Тому норми, що регулюють інститут банкрутства, спочатку були спрямовані на вирішення морально-етичних (в рабовласницький період історії), а потім і мікроекономічних (період пізнього середньовіччя і раннього капіталізму) проблем. Але в міру розвитку і ускладнення економічних відносин і становлення ринкової економіки в її сучасному вигляді інститут банкрутства в формі простого конкурсного виробництва (ліквідація майна боржника з метою пропорційного задоволення вимог кредиторів) не став відповідати економічним інтересам держави і суспільства [2; 9].

По-перше, прийшло усвідомлення того, що банкрутство може бути результатом випадкового збігу форс-мажорних обставин, які пов'язані зі зловмисними діями боржника. По-друге, ускладнення економічних зв'язків призвело до впливу фінансового стану будь-якого підприємства на інших суб'єктів ринку. По-третє, з'явилися стратегічні державні інтереси, пов'язані із забезпеченням національної безпеки, з необхідністю виробництва суспільних благ (охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища, освіта тощо).

По-четверте, кредитори стали розуміти, що елементарна ліквідація і розпродаж майна боржника не вигідні їм самим. Найчастіше, в результаті такої операції, вони свої гроші отримують назад не в повному обсязі. Якщо є можливість фінансового оздоровлення боржника, то кредиторам краще почекати з негайним стягненням боргів. Через певний час вони зможуть повернути свої кошти повністю за рахунок майбутнього прибутку підприємства, що пройшов процедуру фінансового оздоровлення. Кредитори стали розуміти, що їм іноді вигідніше залишити боржника в спокої з наданням можливості на деякий час для поліпшення своїх справ, ніж отримати чисто моральне задоволення від арешту майна боржника, його розділу і отримання збитків від його реалізації за ціною нижче, ніж необхідно для погашення вимог [2; 4].

Тому з початку XX століття в розвинених країнах почалося реформування законодавства про неплатоспроможність. З'являються такі елементи механізму неплатоспроможності як мирову угоду і надання кредитором боржника відстрочки на погашення боргу. Банкрутство від інструменту для хірургічного втручання, призначеного насамперед на ампутацію неефективних підприємств, перетворився в особливий інститут – інститут неплатоспроможності, необхідний для фінансового оздоровлення економіки. Інститут неплатоспроможності значно ширший і об'ємніший від інституту банкрутства, який використовувався до нього. У складі інституту неплатоспроможності хоча і зберігається інструмент банкрутства, але застосовується тільки у виняткових випадках. Основу інституту неплатоспроможності становить оптимальне поєднання державних і ринкових механізмів впливу на економіку.

Значення інституту неплатоспроможності полягає тому, що:

- зі сфери економічного обороту через механізм ліквідації виключаються дефектні учасники, тобто ті, чиє фінансово-економічний стан може порушити нормальний хід роботи ринку і фінансове оздоровлення в рамках заданих матеріальних і фінансових обмеженнях неможливо;
- цей механізм дає можливість сумлінним підприємцям, які потрапили в скрутне фінансове становище, реорганізувати свої справи і почати знову свій бізнес;
- держава, використовуючи цей інститут, проводить диференційовану галузеву і структурну економічну політику, спрямовану на досягнення соціальної стабільності і економічного зростання, виходячи із стратегічних цілей і завдань розвитку національної економіки.

Остаточні риси інституту неплатоспроможності в західних країнах придбав в результаті реформ законодавства про неплатоспроможність у другій половині XX століття. Майже у всіх розвинених державах закони, прийняті на початку нинішнього століття, були замінені новими. У США закон 1898 року було замінено законом 1978 року. У Великобританії замість Закону про банкрутство 1914 року були прийняті аналогічні закони 1976 і 1986 рр. Замість Конкурсного статуту 1898 року в Німеччині з 1999 року діє новий закон. Правову основу неплатоспроможності господарюючих суб'єктів Франції становить Закон 1985 року. В даний час в основі зарубіжного підходу до проблеми неплатоспроможності господарюючих суб'єктів лежить ідея, що доцільніше зберегти діюче підприємство, ніж розпродати його по частинах [10].

З назви французького і британського закону навіть зникло слово «банкрутство», яке в даний час використовується тільки як кримінально-правове поняття. Так, чинний французький закон носить назву «Про судовий оздоровлення та судової ліквідації підприємств». Метою законодавства про неплатоспроможність стало здійснення різних заходів реорганізаційного характеру, спрямованих на відновлення платоспроможності підприємства-боржника і запобігання його ліквідації. Згідно ст. 1 Закону Франції 1985 р. метою інституту неплатоспроможності є «відкриття процедури судового відновлення підприємства для продовження його діяльності і збереження зайнятості, а також задоволення претензій кредиторів».

Найважливішим завданням сучасного зарубіжного законодавства в сфері неплатоспроможності є недопущення руйнування корпорації як складної організації і збереження у вигляді єдиної системи «люди-машини-технологія». Крайнім варіантом в разі неплатоспроможності корпорації є зміна її власника. Корпорація переходить у власність або кредиторам у рахунок погашення заборгованості, або продається у вигляді єдиного комплексу «люди-машини-технологія» [5; 10].

Тривала практика застосування інституту неплатоспроможності дозволила виробити певну систему цілей цієї фінансової інституції. Спрощено їх можна представити у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1 – Мета функціонування інституту неплатоспроможності на різних рівнях економіки

Рівень економіки	Мета інституту неплатоспроможності
Макрорівень	Забезпечення економічного зростання та конкурентоспроможності національної економіки, стабілізація економічних відносин
Мезорівень	Симетричний розвиток народного господарства в регіональному та галузевому розрізах, захист інтересів територій
Макрорівень	Забезпечення захисту інтересів кредиторів, бізнесу боржника, трудового колективу

Дія інституту неплатоспроможності в даний час в країнах з розвиненою ринковою економікою здійснюється на основі наступних принципів:

- врахування інтересів всіх осіб, залучених до процесу неплатоспроможності боржника: кредиторів, осіб, економічно пов'язаних з боржником (наймані працівники, його контрагенти) в разі ліквідації банкрута;

- орієнтація на збереження підприємства, як єдиного виробничо-технологічного комплексу, у вигляді єдиної системи «люди-машина-технологія»;

- поділ підприємства і розпродаж його майна з метою задоволення вимог кредиторів здійснюється тільки у виняткових випадках і за умови, що не постраждають соціальні інтереси суспільства, і такий захід сприятливо позначиться на економіці в цілому;

- пріоритетність фінансового оздоровлення підприємства над необхідністю задоволення вимог кредиторів;

- подальша соціалізація інституту неплатоспроможності. На перше місце при здійсненні процедур неплатоспроможності виходять не інтереси кредиторів, а інтереси осіб, економічно пов'язаних з боржником і мають ймовірність постраждати від оголошення боржника банкрутом, а також інтереси забезпечення безпеки держави і стабільності національної економіки в цілому;

- звільнення боржника від боргового тягара і надання йому можливості відновити і продовжити підприємницьку діяльність;

- рівність прав вимог однорідних кредиторів. Це означає, що кредитори, що володіють однаковим економіко-правовим статусом незалежно від форми власності, місця походження капіталу, територіальної приналежності, мають однакові права і гарантовані державою можливості при здійсненні процедур неплатоспроможності.

Таким чином, в своєму розвитку інститут неплатоспроможності і банкрутства пройшов кілька етапів, що відрізняються один від одного своїми цілями, економічними наслідками для боржника, ступенем захищеності інтересів третіх осіб (трудоного колективу, власників підприємства) і роллю держави. Сучасний інститут неплатоспроможності західних держав кардинально відрізняється як від інституту банкрутства, що діяв в XIX-початку XX ст., проте продовжує активно вдосконалюватися.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Поляков Б.М. Давньоруський конкурсний процес. Санація та банкрутство. 2006, № 1, С. 89.
2. Джузь В. В. Інститут неспроможності: світовий досвід розвитку і особливості становлення в Україні. Монографія, Львів: Інститут технологій бізнесу і права, 2000.
3. Мальшев К. Исторический очерк конкурсного процесса. С-Пб., 1871.
4. Яцюк О. С. Застосування принципу історизму в дослідженнях економічної сутності санації підприємства. Майбутній науковець – 2019: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю. Ч. II. Северодонецьк: Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2019. С. 36-38.
5. Бутирський А. А. Засоби щодо відновлення платоспроможності боржника: історичний аспект. Санація та банкрутство. 2005, №4, С.105-110.
6. Біблія. Старий Заповіт. Книга Левит, 25:39-40.
7. Douglas W. An Almanac of Liberty. Garden City, Doubleday, 1954.
8. Braudel F. Civilization and Capitalism, 15th-18th Century, Vol. II. The Wheels of Commerce, Canada, 1992.
9. Яцюк О. С. Економічна суть санації підприємства. Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Вип. 214. Т. IV, 2006, С. 977-992.

10. Lo Pucki L. Current Development in international and Comparative Corporate Insolvency Law. A system Approach to Comparing US and Canadian Reorganization of Financially Distressed Companies. Oxford, 1994.

Яцюк Олег Степанович, асистент кафедри теорії економіки та управління, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ, e-mail: olegstya@gmail.com

Кісь Святослав Ярославович, доктор економічних наук, професор, директор Інституту післядипломної освіти, професор кафедри теорії економіки та управління, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Кісь Галина Романівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ

Малиновська Галина Василівна, аспірант кафедри менеджменту та адміністрування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ

Данилейчук Руслан Богданович, кандидат економічних наук, доцент кафедри теорії економіки та управління, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ

Yatsyuk Oleh S. – Assistant of Professor, Department of Theory of Economics and Management, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk, e-mail: olegstya@gmail.com

Kis Sviatoslav Ya. – Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute of Postgraduate Education, Professor of the Department of Theory of Economics and Management, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Kis Halyna R. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Administration, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk

Malynovska Halyna V. – Graduate student of the Department of Management and Administration, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk

Danileychuk Ruslan B. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Theory of Economics and Management, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk

PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT ON THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE

V.N. Karazin National University, Kharkiv

Abstract: *This article analyzes the development of the insurance market of Ukraine and its main features in the modern world. The main problems of the insurance market in Ukraine are identified and formulated. Based on the identified problems and the analysis carried out, the main ways of solving the existing problems in the insurance market of Ukraine are proposed and developed.*

Keywords: the insurance market; the problem; insurance companies; the insurance; the development.

The development of the insurance market has continued for a long time since the time of Kievan Rus to the present. A feature of the modern period is the presence of interest of legal entities and individuals to protect their property interests, the formation of a stable and innovative market for financial services. However, it should also be noted that despite these positive trends, financial market participants do not have enough funds to generate significant effective demand for insurance services. [1].

The analysis of world experience gives the opportunity to conclude that in countries with an effective system of insurance protection there is a higher level of social and economic stability and development because some types of insurance have a clear social character that increases the welfare of the population. Also, the development of the insurance market will contribute to the accumulation of resources that will be a source of investment for the achievements in economic sphere.

We can highlight the main problems of the insurance market of Ukraine:

1) Problems of state regulation:

- The inconsistency of the state and legal framework with modern trends in the insurance market;
- The imperfection of the system of protection of the rights of consumers of insurance services;
- The insufficient level of control by the state;
- The lack of innovative market development programs.

2) Economic problems:

- The imperfection of the capital structure of insurance companies;
- The lack of a stable economic situation that affects the amount of investment in the insurance sector;
- The low solvency of individuals and legal entities to carry out insurance transactions;
- The lack of reliable financial instruments for investment.

3) Socio-psychological problems:

- The lack of trust among the population in the activities of insurance companies of Ukraine [2].

Despite the typical problems, the Ukrainian insurance market has promising ways of development, one of which is agricultural insurance, as the agricultural complex generates a significant share of GDP and accounts for 44% of Ukraine's exports, and health insurance in connection with the ongoing health reform.

Stabilization and effective functioning of the insurance market of Ukraine can be achieved by:

- The introduction at the legislative level of measures to increase the capitalization of persons engaged in insurance (primarily the statutory fund);
- The development and expansion of the system of reinsurance operations;
- The establishing the functioning of the control system (especially in the field of foreign capital in insurance) on a regular basis [3];

- The encouraging the creation of associations among the subjects of the insurance market;
- The introduction of an "early warning system", which consists in the use of indices of the ratio between capital growth and free assets of policyholders, growth of insurance premiums, cost ratio, insurance reserves, which can be used to detect the approach to the critical point [4].

So in order to increase the efficiency of the domestic insurance market, it is necessary to improve the mechanism of state regulation, bring the legislation governing insurance to advanced world standards, introduce new service standards in this area and the latest insurance technologies and expand insurance due to increasing numbers. risks.

We believe that the implementation of these measures will help increase the efficiency of the insurance market of Ukraine and the economy as a whole.

REFERENCES

1. Bazilevuch V.D. Strakhova sprava. Kviv. Znannva. p. 124
2. Gorbach I.M. Strakhova sprava: navch. posib. Kondor 2003 n. 252.
3. Baranova V.G. Strakhovaya sistema Ukrainy: problemy i perspektivy razvitiya. *Strategii razvitiya finansovykh rynkov stran SNG*. 2012. n. 128.
4. Vasvlenko A.V. Henezvs derzhavnogo rehulyuvannya strakhovoho rynku Ukrayiny v konteksti zarubizhnoho dosvidu. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. 2006. № 8, p. 14-22.

Karyna Ruslanivna Leonenko – student of management, marketing and entrepreneurship department, V.N. Karazin National University, Ukraine, Kharkiv, e-mail: karina.leonenko92@gmail.com

Oleksii Oleksandrovych Petriaiev – Ph.D. Associate Professor of Marketing Management and Entrepreneurship Department of V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine, Kharkiv, e-mail: dochent78@gmail.com

FEATURES OF EFFICIENT USE OF FINANCIAL RESOURCES

V.N. Karazin National University, Kharkiv

Abstract: *The purpose of the study is to analyze the modern economy and areas of foreign economic activity and market relations of Ukraine, to identify problems and prospects for development.*

The article presents the characteristics of financial resources of Ukraine, the pyramid of human needs, the right to invest funds. The relevance of the study of theoretical aspects of the economy and financial resources of Ukraine is substantiated.

The main problems of the current economic situation in the country both in the world and in the domestic market are indicated.

Summarized and suggested ways to improve the distribution of financial resources of Ukraine by taking certain measures.

Keywords: financial resources, pyramid of human needs, internal, external, investing money.

The development of foreign economic activity and market relations increases the responsibility and independence of industries and individual entities in the preparation and adoption of management decisions. Today the problem is not only the accumulation of financial resources, but also their rational distribution in various spheres of life. First of all, it depends on the objectivity, timeliness and comprehensiveness of the assessment of possible options for the accumulation and use of financial resources of the enterprise. After all, all costs incur additional costs: interest on loans and other payments for labor and production. Therefore, it will be quite relevant to consider this issue in more detail.

Financial resources are funds that are managed by organizations, industries and individuals. They are internal (own) and external (involved). External, in turn, are divided into: own and borrowed. The group can be defined by establishing the form of capital in which it is invested by external participants in the development of the organization: as entrepreneurial or as loan capital. Each individual case requires an individual study, taking into account all possible risks [1].

One way or another, everyone has the right to decide for themselves how to spend money. But everything is in a certain dependence (the ratio between centralized and decentralized financial resources), so you need to adapt to this rhythm of life and try to find rational ways to achieve better results.

Everyone knows about the famous pyramid of human needs, compiled by the American psychologist A. Maslow in the middle of the twentieth century, but not everyone follows it. Maslow believed that first a person must meet the simplest needs without which its existence is impossible (food, housing, clothing, etc.), and only then move on to the next level. But now we are in a hurry to get to the last step, leaving ourselves the conditions of necessity [2].

Everyone has an infinite number of desires and needs that he tries to satisfy throughout his life. But we must understand that our requirements have a certain order of importance. Maslow showed exactly how to act to meet their needs and be able to live well. If cash flows move according to Maslow's levels, then there is harmony not only on a psychological level, but also financially.

All our lives are connected with money, because we have somewhere to live, something to eat and drink, and so on. In addition, we need to be confident about our safety, and for that we need to have some funds for contingencies. Even love, respect and education depend on financial resources. Under normal circumstances, each family must be well-off and have its own working capital. So you can move to the very top of the pyramid, but the main principle is already clear.

A common mistake: investing money in a "quick income tool", hoping that then we can use these funds to close the loan. And the probability that this idea will succeed 0 percent, because free cheese is only in a mousetrap, that is, tools that guarantee a quick and easy profit, are very risky. It is also important to understand that you can not invest without resolving the issue of money [3].

In order to spend your money wisely, you need:

- 1) to identify goals for the short term;
- 2) to determine the available amount of finances and the actual inflow of funds in the near future;
- 3) to prioritize the use of financial resources at the moment;
- 4) to assess possible losses and risk;
- 5) to choose the best option for the use of funds on the basis of selected criteria;
- 6) to develop other options in case of adjustment of the selected.

To increase the level of performance at the enterprise, we can offer the following solutions: efficiently distribute profits, ie the main part of it to direct to increase their working capital; additionally mobilize financial resources, namely - to attract all available free funds; to lease certain fixed assets and sell unused property; reduce costs (try to rationally manage receivables and adhere to settlement and payment discipline, etc.) [4].

Thus, the proper allocation of financial resources will allow to direct the necessary efforts to areas that are poorly developed. The implementation of these measures can significantly improve the standard of living and efficiency of organizations. Following the order of priority, you can accumulate reserves and learn to rationally allocate financial resources.

REFERENCES

1. Kravtsova A. M. Otsinka protsesiv formuvannia ta vykorystannia finansovykh resursiv mashynobudivnykh pidpriemstv za kintsevymy rezultatamy. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2011. № 5. S. 17–21.
2. Marchenko A.A. Formuvannia ta vykorystannia finansovykh resursiv sub`iektiv: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01. Kyiv, 2008. 16 c.
3. Otenko I. P. Analiz ta otsinka potentsialu: naukove vydannia. Kharkiv : Vyd. KhNEU, 2010. 348 c.
4. Poida - Nosyk N.N., Hrabarchuk S.S. Finansovi resursy pidpriemstva. Finansy Ukrainy. 2008. № 1. C. 96-104.

Petriaiev Oleksii Oleksandrovych – Ph.D, Associate Professor of the Marketing, Management and Entrepreneurship Department of V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine, Kharkiv, e-mail: dochent78@gmail.com.

Mariia Nesen Andriivna – 3d year students, Department of Marketing, Management and Entrepreneurship, V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine, Kharkiv, e-mail: nesenmaria5@gmail.com.

СЕКЦІЯ 2
ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.1:621.9

І. О. Ахновська
О. Ю. Брацлавець

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ АДДИТИВНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

***Анотація.** Сьогодні використання аддитивних технологій прискорює інновації та підтримує бізнес у різних галузях, включаючи машинобудування, виробництво, стоматологію, охорону здоров'я, освіту, розваги, ювелірні вироби та аудіологію. В статті виконано ретроспективний аналіз дослідження ринку аддитивних технологій в світі, як початковий етап економічного аналізу, та проведено оцінку потенціалу галузі (організаційний етап економічного аналізу) через дослідження прогнозів обсягів ринку аддитивних технологій.*

Ключові слова: аддитивні технології; 3D-друк; прогноз; види економічної діяльності; інтелектуальна власність; ринок аддитивних послуг.

ECONOMIC ANALYSIS OF THE ADDITIVE TECHNOLOGIES MARKET

***Abstract.** Today, the use of additive technologies accelerates innovation and supports business in a variety of industries, including engineering, manufacturing, dentistry, healthcare, education, entertainment, jewelry, and audiology. The article retrospective analysis of the market of additive technologies in the world as a preliminary stage of economic analysis and assesses the potential of the industry (the next stage of economic analysis) through the study of forecasts of the market of additive technologies.*

Keywords: additive technologies; 3D printing; forecast; types of economic activity; intellectual property; additive services market.

Хоча технології адитивного виробництва існують з 1980-х років, ця галузь пройшла через свій найяскравіший ажіотажний цикл на початку 2010-х років, коли промоутери заявляли, що ця технологія знайде широке застосування у громадському споживанні. Недавні досягнення в галузі машинобудування, матеріалів та програмного забезпечення зробили 3D-друк доступним для широкого кола підприємств, що дозволяє все більшій кількості компаній використовувати інструменти, раніше обмежені кількома високотехнологічними галузями. Технології адитивного виробництва (AM) або 3D-друку створюють тривимірні деталі за допомогою моделей автоматизованого проектування (САПР) шляхом послідовного додавання матеріалу шар за шаром, поки не буде створена фізична частина. Сьогодні професійні 3D-принтери прискорюють інновації та підтримують бізнес у різних галузях, включаючи машинобудування, виробництво, стоматологію, охорону здоров'я, освіту, розваги, ювелірні вироби та аудіологію.

Метою даного дослідження є аналіз ринку аддитивних технологій через реалізацію наступних завдань: розгляд передумов розвитку ринку аддитивних технологій та оцінка основних прогнозів щодо обсягів ринку аддитивних послуг.

Протягом перших трьох десятиліть свого існування тривимірні принтери обмежувались вартістю та складністю для великих підприємств і сервісних бюро. На початку 2010-х, керуючись потужнішим вбудованим обладнанням, патентами з вичерпаним терміном дії та розвиненою технологією, сотні компаній вийшли на ринок і почали заливати його 3D-принтерами. Першою технологією, яка стала доступною на робочому столі, було моделювання плавленого осадження (FDM). 3D-принтери, які розплавляють та вибірково наносять пластик, стали справді доступними для споживачів, але їх можливості залишалися обмеженими. Приплив хвилювання швидко занурився у розчарування, і мрія про те, що 3D-принтери стануть важливими інструментами в кожному будинку, так і не втілилася в життя. Принтери, орієнтовані на професіоналів для використання в машинобудуванні, прототипуванні та виробництві, почали перетинати критичні межі якості, надійності та структури витрат.

Другою технологією, яка з'явилася у більш доступному, компактному та простому у використанні форматі, була стереолітографія (SLA). У 2013 році Formlabs Form вивів на професійний ринок 3D-друк із високою роздільною здатністю – раніше доступний лише в 3D-принтерах вартістю понад 80 000 доларів США – за 3300 доларів. Запропонувавши широкий спектр функціональних матеріалів, ця технологія розширила використання 3D-друку в дизайні та техніці продукції, а також у стоматологічній та ювелірній промисловості [1].

Третя хвиля методів тривимірного друку, що надходить на робочий стіл, базується на селективному лазерному спіканні (SLS), який був важливою технологією для промислових користувачів. На відміну від інших процесів виготовлення настільних добавок, SLS створює надзвичайно міцні деталі з термопластів, таких як нейлон, які майже такі ж міцні, як і їх литі під тиском. Нерозплавлений порошок підтримує заготовки, що полегшує набивання деталей для більшої пропускної здатності та забезпечує менш трудомісткий робочий процес після обробки.

До трьох років тому найменш дорогі SLS-принтери коштували близько 200 000 доларів, а найбільші промислові системи - кілька мільйонів доларів. Настільні SLS-принтери, що виробляють нейлонові деталі, тепер стають доступними в діапазоні 10 000 доларів США, що робить технологію набагато доступнішою та значно знижує собівартість виробництва, якщо врахувати володіння обладнанням. Настільний SLS може розширитись за межі швидкого створення прототипів та досягти сфери використання деталей кінцевого використання [2].

Перейдемо до розгляду прогностичних сподівань щодо динаміки розвитку ринку аддитивних технологій в світі. Дохід на світовому ринку, створений сектором аддитивних технологій, складає 12 мільярдів доларів США в 2020 році, і очікується, що він досягне близько 78 мільярдів доларів до 2028 року. Динаміка зростання ринку становить приблизно 26% - 32% за прогнозований період, 2020-2028 (рис. 1) [3].

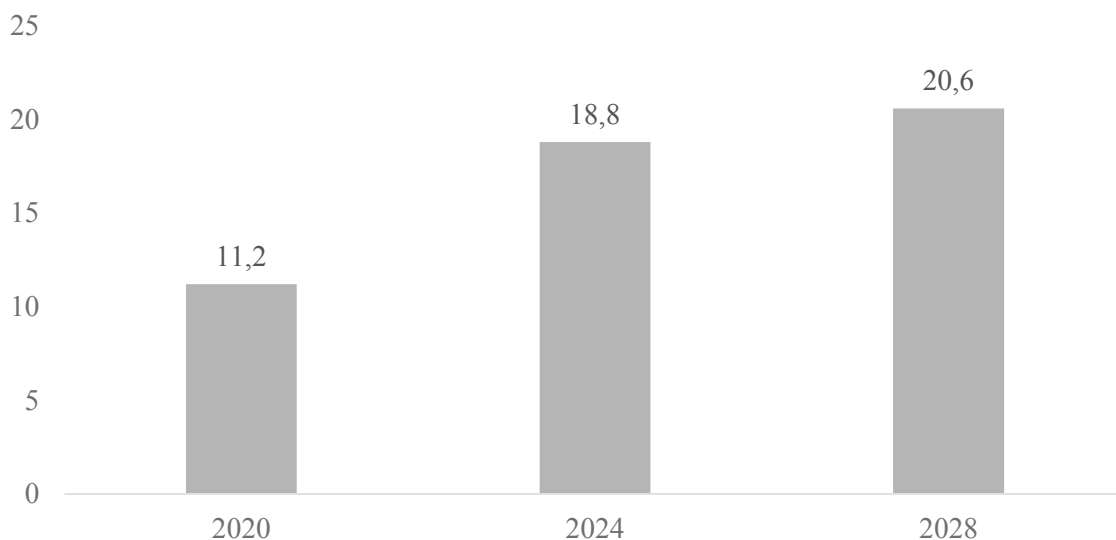


Рис. 1. Прогноз обсягу ринку аддитивних технологій, млрд. дол. США

Джерело: складено авторами за [4].

Північна Америка домінує на світовому ринку з ринковою вартістю 24 мільярди доларів США завдяки збільшенню інвестицій у НДДКР у цьому секторі в поєднанні з інфраструктурою, яка підтримує те саме. Дочасне впровадження технології 3D-друку в Північній Америці є ще одним фактором, що сприяє зростанню її ринку. Європа – другий за величиною сегмент; це пов'язано зі зростаючою індустріалізацією цього ринку в поєднанні з низькими виробничими витратами на виробництво добавок. Очікується, що APAC зростатиме з найвищим показником CAGR близько 27-30%, хоча традиційні засоби аддитивного виробництва є більш поширеними в країнах, що розвиваються [4].

Використання інтелектуальних виробничих процесів для розробки продуктів та переважна роль тривимірного друку в Індустрії 4.0 є одним із майбутніх застосувань цієї технології. Індустрія 4.0 – це скоординована, державна ініціатива по мобілізації всіх національних ресурсів з метою прискорення технологічних змін та утримання лідерства. Сьогодні платформа Індустрії 4.0 об'єднує декілька тисяч

компаній, що об'єднались навколо напрямків досліджень, інновацій, навчання у сфері виробничих технологій. Отже, на сьогодні це - зростаюча тенденція, яка, як очікується, змінить динаміку світового ринку та внесе докорінні зміни у виробничі процеси. Слід зазначити різницю між Індустрією 4.0 та IV промисловою революцією, адже останній термін виник, як феномен зміни бізнес-моделей завдяки технологіям. Якщо Індустрія 4.0 говорить про нові технології та моделі виробництва у промисловості, то IV промислова революція стосується усіх сфер життя, куди проникають нові технології. Саме IV промислова революція передбачає безпрецедентне (по експоненті, а не лінійне) зростання інновацій, безпрецедентне зростання даних та можливостей, штучний інтелект, здешевлення та прискорення інтеграції і систем управління, створення та розвиток нових ніш-сегментів та відповідних рішень, а також значне зростання окремих сегментів.

Провідні компанії використовують 3D-друк як засіб технології для створення складних конструкцій, розроблених відповідно до вимог клієнта, отже, вбираючи розумну промислову революцію. Очікується, що випробування теоретичних конструкцій перед створенням виробничих ліній змінить процес розробки продукції в найближчі роки [3].

Список потенційних напрямів споживання аддитивних технологій є досить суттєвим. Розробка компонентів для транспортування, в яких полегшена техніка відіграє важливу роль як механізм для кращого розподілу маси, є лише одним із прикладів. Здатність виробляти індивідуальні товари для конкретної людини вже була продемонстрована в медичному та ортодонтичному секторах, але ця гнучкість може запропонувати величезний потенціал на ринку споживчих товарів. Виробничі лінії, що реалізують виробництво на замовлення, також можуть бути створені з використанням шарових технологій. Для кращого прийняття АМ необхідно подолати деякі бар'єри, а саме застосування знань, стандартів та норм щодо якості матеріалів.

Незважаючи на величезний потенціал, який пропонує аддитивне виробництво, все одно можна зробити висновок про те, що всі поточні методи виробництва будуть замінені на аддитивні. Бачення однієї машини, що виробляє будь-яку форму з необмеженими варіаціями матеріалів, дуже малоймовірне. Зростання спостерігатиметься у відкритті нових горизонтів та забезпеченні виробництва компонентів, які раніше були неможливі, хоча при цьому спостерігається стрімке зростання доходів від сфери економічної діяльності, пов'язаної із використанням аддитивних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Metal AM (2020). Growth areas and market potential in Additive Manufacturing. URL: <https://www.metal-am.com/introduction-to-metal-additive-manufacturing-and-3d-printing/growth-areas-and-market-potential/>
2. Lincotek (2020). The global additive manufacturing market 2018 is worth 9.3 bln USD. URL: <https://www.lincotekmedical.com/the-global-additive-manufacturing-market-2018-is-worth-9-3-billion/>
3. Research and Markets (2020). Global Additive Manufacturing Market and Technology Forecast 2020-2028. URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/09/15/2093525/0/en/Global-Additive-Manufacturing-Market-and-Technology-Forecast-2020-2028.html>
4. Statista (2020). Projected global additive manufacturing market size between 2020 and 2028. URL: <https://www.statista.com/statistics/284863/additive-manufacturing-projected-global-market-size/>

Ахновська Інна Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: i.akhnovska@donnu.edu.ua

Брацлавець Олена Юріївна, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: o.bratslavets@donnu.edu.ua

Akhnovska I. O. - Ph.D., Associate Professor, Department of entrepreneurship, corporate and spatial economics, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, i.akhnovska@donnu.edu.ua

Bratslavets O. Yu. - A postgraduate student of the Department of International Economic Relations, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, o.bratslavets@donnu.edu.ua

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ

Національний університет «Запорізька політехніка»

Анотація. В статті досліджено та класифіковано світовий досвід управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності приморських регіонів.

Ключові слова: приморський регіон; конкурентоспроможність; конкурентоспроможність приморських регіонів.

Abstract: The article examines and classifies the world experience of management decisions to ensure the competitiveness of coastal regions.

Keywords: coastal region; competitiveness; competitiveness of coastal regions.

У міру того, як кількість морських заповідних територій в світі швидко зростає – від 5% у 2005 році і до 10% у 2016 році від загальної площі водних ресурсів Земної кулі, існує однакова потреба у збільшенні зусиль та забезпеченні стимулів для ефективного управління ними з метою збереження біорізноманіття за їх допомогою [1]. Екологічне управління та збереження популяцій дикої природи морів є одним з найважливіших завдань управління приморськими регіонами. [2].

Розглядаючи світовий досвід управління сектором морського господарства з метою забезпечення конкурентоспроможності приморських регіонів, необхідно зазначити про ефективність використання інструментів стимулювання діяльності. Серед видів діяльності виокремлюються господарська (рибальство та аквакультура, біотехнології та дослідження шельфу морів), рекреаційна, енергетика та суднобудування, логістична, освітньо-наукова, екосистемна-природоохоронна. Відповідно до кожного виду діяльності систематизовано в табл. 1 управлінські рішення щодо їх активізації.

Таким чином, узагальнивши світовий досвід управління приморськими регіонами, варто відмітити про світові тенденції цього процесу.

1. Існування чіткої стратегії блакитного зростання ЄС, стратегій розвитку морських регіонів (що підпорядковуються стратегії регіонального розвитку ЄС) дозволяє органам місцевої та регіональної влади використовувати наявні інструменти впливу для створення висококваліфікованих робочих місць та економічних можливостей в морській галузі (з урахуванням специфіки кожного регіону). Заслужують уваги стратегії smart-спеціалізації та високотехнологічні сектори, що вимагають певної освіти, навичок та досвіду спеціалістів (біотехнології, дослідження шельфу морів за допомогою робототехніки тощо)

2. Функціонування морських кластерів є прикладом ефективного способу інтеграції підприємств морської та суміжної галузей, сприяє розвитку міжнародної торгівлі, підвищенню доданої вартості регіону, збільшенню зайнятості в регіоні, підвищенню навичок персоналу, розвитку та вдосконаленню технологій.

3. Зростання доданої вартості в морському секторі залежить від рівня розвитку регіональної інфраструктури та суміжних секторів. Яскравий приклад створення регіональної екосистеми регіону – морський регіон Осло, який завдяки використанню трьох принципів – інфраструктура, цифровізація та наука – став одним з провідних регіонів ЄС за об'ємом створюваної доданої вартості в економіці.

4. З огляду на стан екосистеми морів, заходи з охорони та захисту морських заповідних зон є необхідними та актуальними по всьому світу та сприяють відновленню потенціалу морів та океанів.

5. Туристична галузь стає одним з рушіїв підвищення конкурентоспроможності приморського регіону за рахунок використання природно-географічних, економічних та соціальних регіональних можливостей. Подолання міжсезоння та сприяння розвитку екотуризму – одні з ключових завдань стратегій розвитку приморських регіонів.

6. Функціонування спеціальних регіональних органів, підписання регіональних конвенцій з розвитку приморських територій, створення союзів – характерна риса стратегій розвитку приморських регіонів.

Таблиця 1 - Класифікація світового досвіду управлінських впливів на конкурентоспроможність приморських регіонів

Види діяльності	Країни (групи країн)	Інструменти стимулювання (управлінські рішення для активізації діяльності)
Господарська, в т.ч. - рибальство та аквакультура	Країни басейну Адріатичного, Середземного та Чорного морів, Норвегія, США	Запровадження екологічної переробки риби; боротьба з незаконним рибальством; контроль та моніторинг; встановлення норм та обмежень
- біотехнології та дослідження шельфу морів	Країни басейнів Чорного та Балтійського морів, ОАЄ, Панама, США	Наукова співпраця робочих та експертних груп; розробка спільних регіональних транскордонних програм; забезпечення зв'язку сектору з сільським господарством, торгівлею, транспортом
Туристично-рекреаційна	Країни басейнів Балтійського, Чорного, Адріатичного та Середземного морів	Розширення попиту на круїзний туризм; підтримка стартапів в туризмі; створення стратегії розвитку; підготовка спеціалістів з навичками в туристичній галузі; подолання міжсезоння (за рахунок оздоровлення людей похилого віку, проведення конференцій)
Промислова, в т.ч. - енергетика	Країни басейнів Балтійського, Чорного, Адріатичного та Середземного морів, Норвегія, Данія	Зменшення нормативних бар'єрів для транскордонних інвестицій; функціонування морських кластерів; забезпечення безпеки діяльності; вироблення енергії з відновлюваних джерел
- суднобудування	Країни басейну Балтійського моря, Данія, Норвегія	Інвестиційна підтримка проектів; навчання персоналу; впровадження найсучасніших технологій
Логістична (морський транспорт)	Країни басейнів Балтійського, Чорного, Адріатичного морів, ОАЄ, Канада	Забезпечення безпеки діяльності; кластеризація портової діяльності; створення інформаційної системи руху суден для забезпечення безпеки; розвиток портових терміналів; підвищення пропускної спроможності портів; розвиток морських магістралей за рахунок трансформації з авто- та ж/д сполученням
Інтелектуальна (наука, освіта, інновації)	Країни басейну Балтійського моря, Норвегія, ОАЄ, Панама, Сингапур, Канада	заснування мережі морських академій; участь держави в стимулюванні створення інноваційних кластерів; спеціальні програми навчання та проекти підвищення кваліфікації та навичок персоналу, задіяного в морській індустрії
Екосистемна-природоохоронна	Країни басейнів Чорного, Адріатичного та Середземного морів, Нова Зеландія, Філіпіни, Австралія, США	Розробка екологічних норм; екологічний контроль і моніторинг; обмін країнами світовим досвідом управління МЗЗ; здійснення морського просторового планування; комплексне управління прибережними зонами; інвестування у водопостачальні та очисні споруди; вирішення проблем морського та океанічного сміття; розробка спільних транскордонних планів управління екосистемою морів та океанів.

7. З метою поліпшення адміністративного та інституційного потенціалу, морських послуг та кращого управління впроваджено обмін даними, спільне планування та скоординоване управління

існуючими ресурсами (наприклад, морське просторове планування та комплексне управління прибережними зонами).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Costello MJ, Ballantine WJ. Biodiversity conservation should focus on no-take Marine Reserves. *Trends in Ecology & Evolution*. 2015. Vol. 30. P. 507–509
2. Giménez J., Louis M., Barón E., Ramírez F., Verborgh P., Gauffier P., Esteban R., Eljarrat E., Barceló D., Forero M., Stephanis R. Towards the identification of ecological management units: A multidisciplinary approach for the effective management of bottlenose dolphins in the southern Iberian Peninsula. *Aquatic Conservation: Marine and Freshwater Ecosystems*. 2017. Vol 28. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/aqc.2814> (дата звернення: 28.10.2020)

Безхлібна Анастасія Павлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, Національний університет «Запорізька політехніка», Запоріжжя, e-mail: bezkhlibna22@gmail.com

Bezkhlibna Anastasiia P. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business, National University "Zaporizhzhia polytechnics", Zaporizhzhia. e-mail: bezkhlibna22@gmail.com

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ АВТОМАТИЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Анотація. У роботі описано сучасні інформаційні технології як інструмент автоматизації бухгалтерського обліку. З'ясовано, що на сучасному етапі розвитку інформаційних технологій при автоматизації бухгалтерського обліку та економічного аналізу використовують наступні класи інструментальних засобів: неспеціалізовані програмні пакети, що мають аналітичні можливості; спеціалізовані програмні засоби для створення інформаційного сховища даних бухгалтерського обліку; інтегровані системи управління підприємством. В якості вищого рівня досягнень в цій сфері представлені інформаційні системи класу ERP.

Ключові слова: автоматизація бухгалтерського обліку, інформаційні технології, інтегровані інформаційні системи.

Abstract. The paper describes modern information technologies as a tool for accounting automation. It was found that at the present stage of development of information technology in the automation of accounting and economic analysis use the following classes of tools: non-specialized software packages with analytical capabilities; specialized software for creating information storage of accounting data; integrated enterprise management systems. ERP class information systems are presented as the highest level of achievements in this field.

Keywords: accounting automation, information technology, integrated information systems.

Характерною ознакою розвитку облікової теорії в кінці ХХ - початку ХХІ ст. стали процеси взаємодії з іншими науками, так званий «ефект синергізму», коли об'єднання відомостей з різних сфер знання дозволяє створити нову теорію, неможливу в рамках однієї науки. Поглиблений взаємовплив сфер наукової діяльності є наслідком двох різноспрямованих процесів – інтеграції та спеціалізації наукового знання в сучасному світі.

Так, з одного боку, вченими-економістами і сьогодні тривають пошуки спільного знаменника до різних систем бухгалтерського обліку, виробляються міжнародні правила його стандартизації. У той же час розвиток світового ринку, економічних і соціальних відносин, виробництва та інформаційних технологій призвело в ХХ ст. до появи в міжнародній практиці нових видів бухгалтерського обліку: податкового, управлінського, макроекономічного, мегаекономічного, соціального, екологічного, креативного [1, с. 69].

Значний вплив в ХХІ ст. на розвиток облікової теорії надає економічна теорія і теорія управління, інформатика і кібернетика, філософія науки.

Досягнення в галузі інформатики, кібернетики та інформаційних технологій дозволяють в значній мірі зняти обмеження з трудомісткості облікових операцій, обробки масивів статистичних даних, змінюють підходи до процесів зберігання, передачі і агрегування бухгалтерської інформації. Збільшення швидкості обробки інформації, обсягів оперативної пам'яті, застосування мережевих технологій розширюють можливості обліково-аналітичних служб за періодичністю подання звітності, підвищення рівнів аналітики, введення нормативних показників в систему рахунків.

Використання спеціалізованих програмних засобів створює реальні передумови до вивчення взаємозв'язку рахунків за допомогою методів лінійної алгебри, засобів комп'ютерного моделювання

Автоматизованим інформаційним системам бухгалтерського обліку притаманні такі властивості:

- раціональний розподіл реквізитів в первинних документах, реєстрах і формах звітності;
- оптимальне співвідношення між реєстрами;
- ефективне поєднання хронологічного і систематичного запису;

- скорочення шляху проходження оброблюваної інформації від моменту її виникнення в первинних документах до балансу [3, с. 47].

Комп'ютерна техніка і програмування абсолютно змінюють характер праці бухгалтера, що дозволяють застосовувати новітні методики навчання бухгалтерській справі: віртуальні ігри, навчальні програми.

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій при автоматизації бухгалтерського обліку та економічного аналізу використовують наступні класи інструментальних засобів:

- неспеціалізовані програмні пакети, що мають аналітичні можливості;
- спеціалізовані програмні засоби для створення інформаційного сховища даних бухгалтерського обліку;
- інтегровані системи управління підприємством.

Найбільш часто використовуваними з неспеціалізованих програмних пакетів, що мають аналітичні можливості, є Microsoft Excel, який входить до складу пакету Microsoft Office. Електронні таблиці слугують для виконання обчислень різної складності. В Microsoft Excel включений розвинений математичний апарат, спеціалізовані технології статистичного аналізу, графічні засоби представлення даних.

Для вирішення динамічних задач і проведення інженерних обчислень використовується пакет MATLAB. Це інтерактивне, відкрите програмне середовище розробки має властивості для проведення високопродуктивних обчислень.

Спеціалізовані програмні продукти представлені широким спектром розробок для автоматизації облікових процесів в залежності від розмірів підприємства. Серед програм для великих підприємств можна відзначити наступні: «1С: Комплексна автоматизація», «Галактика», «Флагман», «Еталон», «Ресурс». Для середніх підприємств розроблені такі програмні продукти, як «1С: Підприємство», «Інтегратор», «Фінеко», «Комтекст +». Для застосування на малих підприємствах рекомендуються програми «1С: Бухгалтерія», «Інфо-бухгалтер», «Турбо-бухгалтер», «Бембі», «БЕСТ», «Бух-професіонал» [2, с. 59].

Еволюція систем автоматизації управління призвела до створення в 1990-і рр. інтегрованих інформаційних ERP-систем (enterprise resource planning system). Особливістю ERP-системи є інформаційно-аналітичне забезпечення потреб системи управління підприємством на різних рівнях у взаємодії всіх її бізнес-процесів.

В єдиних комплексних інтегрованих обліково-управлінських ERP-системах закладена концепція управління через моделювання бізнес-процесів. Технологія роботи таких систем полягає в розподілі всієї діяльності підприємства на бізнес-процеси, діагностуванні, теоретичному удосконаленні їх опису в обліково-управлінській системі за допомогою певних методик і програмних продуктів.

У ERP-системі об'єднані системи планування ресурсів підприємства з фінансовим плануванням. Вони засновані на системному підході до управління діяльністю підприємства. ERP-системи орієнтовані на підвищення прибутку підприємства через зростання якості взаємин з клієнтами, зростання продуктивності праці, скорочення нераціональних витрат і простоїв, скорочення виробничого циклу, зменшення страхових запасів товарів на складі, зменшення складських площ, скорочення витрат на адміністративно-управлінський персонал.

Виділяється кілька основних принципів побудови інтегрованої інформаційної системи [1, с. 70]:

- безперервність і «прозорість» інформаційних потоків;
- наявність документованих інтерфейсів;
- порівнянність даних з попередніми звітними періодами;
- сталість правил і процедур обробки інформації;
- захист інформації від несанкціонованого доступу.

Таким чином, досягнення в сфері інформаційних технологій впливають на удосконалення методології бухгалтерського обліку, у зв'язку з чим вивчення інструментальних можливостей автоматизованих інформаційних систем набуває особливої актуальності.

Інтеграція програмного забезпечення передбачає створення єдиних класифікаторів та довідників для всіх систем, розробку регламентів обміну даними між системами, а також процедур звірки даних і подальшого закриття періодів. В результаті таких заходів виникає найважливіша якість інтегрованої інформаційної системи – синергетичний ефект.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Белозерцев В.С. Тенденції розвитку інформаційних систем та технологій в обліку в умовах глобалізації / В. С. Белозерцев, О.К. Єлісеєва // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – №3/5(23). – С. 79–85.
2. Букало А. М. Активізація розвитку інвестиційних фондів в Україні; Формування ринкових відносин в Україні. 2010. 69-73 с.
3. Вахрушина М.А., Сидорова М.И., Борисова Л.И. Стратегический управленческий учёт. М.: Изд-во «Рид групп», 2011.
4. Величко О. Г. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні. Донецьк: ВАТ Баланс-Клуб, 2012. 768 с.

Белозерцев Василь Сергійович – к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, e-mail: Belozertsev.v@ef.dnu.edu.ua

Клішина Дар'я Олександрівна – студентка кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, e-mail: kisen3210@gmail.com

Vasyl S. Bielozertsev – Ph.D., Associate Professor, Associate Professor Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics, Oles Honchar Dnipro National University, e-mail: Belozertsev.v@ef.dnu.edu.ua

Daria O. Klishyna – student of the Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics, Oles Honchar Dnipro National University, e-mail: kisen3210@gmail.com

АУДИТ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ, ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ

Анотація. У статті розглянуто досвід та принципи відмінності аудиту в різних країнах світу та в Україні, проблеми та перспективи його подальшого розвитку.

Ключові слова: аудит, аудиторські фірми, міжнародний аудит, аудит фінансової звітності.

THE RELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL RESULTS AND NET PROFIT IN FOREIGN COUNTRIES

Abstract. The article considers the experience and fundamental differences of the audit in different countries and in Ukraine, problems and prospects for its further development.

Key words: audit, audit firms, international audit, audit of financial statements

Аудит відіграє особливу роль у розвитку економіки будь-якої держави. Основне завдання аудиторських служб полягає в контролі за дотриманням законодавства, що регулює фінансово-господарську діяльність підприємств, ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності, і в забезпеченні державних органів і приватних підприємців і власників об'єктивною інформацією про фінансовий стан тієї чи іншої державної або приватної структури.

За кордоном, зокрема в розвинених країнах, функціонують десятки тисяч аудиторських фірм (тільки в США їх більше 45 тисяч). Іноземні аудиторські фірми групуються у «Велику четвірку»: (KPMG, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers і DeloitteLLP) – це найбільші іноземні аудиторські фірми.

Міжнародний сучасний аудит характеризується тим, що практично у всіх розвинених країнах світу існує громадський Інститут професійного аудиту зі своєю правовою і організаційною інфраструктурою. Однак, існують відмінності в державному контролі аудиторської діяльності. Аудиторські фірми в Великобританії і США характеризуються великою самостійністю у підготовці, присвоєння кваліфікації та контролі за тим, наскільки сумлінно і кваліфіковано виконуються аудиторськими професійні обов'язки. Аудиторська діяльність країн континентальної Європи, навпаки схильна до суворого регулювання з боку держави. Аудит тут регулюється і проводиться за нормативно-правовими актами, прийнятими в урядових структурах.

Для всіх аудиторів на Заході обов'язкове дотримання стандартів GAAP (принципи бухгалтерського обліку), а також GAAS (стандартів аудиту). Порівнюючи нормативно-правові акти різних зарубіжних країн про організацію аудиту, можна виявити певну подібність в прийнятті рішень з багатьох питань щодо цієї сфери підприємницької діяльності. Наприклад, в нормативно-правових актах багатьох країн є положення про необхідність проведення аудиту річної фінансової звітності підприємства. Що стосується відповідальності аудиторів за кордоном: за недбалість у роботі, упущення, завідомо неправдиву оцінку діяльності, поряд з моральною і дисциплінарною відповідальністю, іноземні аудитори несуть матеріальну і навіть кримінальну відповідальність.

В США акцентують увагу на контролі якості незалежного аудиту, він проводиться на декількох рівнях: державно-громадському, корпоративному і громадському.

Великобританія вважається однією з країн-засновників аудиту. Кваліфікація аудиторів повинна підтверджуватися членством в одному з чотирьох інститутів Консультативного комітету бухгалтерських органів. Головною особливістю аудиторської діяльності в Німеччині є те, що всі аудитори та аудиторські фірми повинні бути в обов'язковому порядку членами Аудиторської палати, яка здійснює контроль за кількома напрямками: аудиторський контроль підприємства в кінці фінансового року; спеціальний аудиторський контроль (за дорученням загальних зборів директорів, тощо).

В Україні аудит є порівняно новим видом діяльності і тому, процес його розвитку супроводжується виникненням проблемних питань, які обумовлені впливом цілої низки чинників і обставин.

Правові основи аудиторської діяльності в Україні визначає Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Згідно з цим законом, аудит в Україні може здійснюватися виключно сертифікованими аудиторами. Сертифікація аудиторів проводиться Аудиторською палатою України. В даний час, в Україні аудит фінансової звітності розвивається прискореними темпами. Так, починаючи з 2004 року, аудит фінансової звітності проводиться відповідно до Міжнародних стандартів аудиту (МСА), які прийняті в якості Національних стандартів аудиту. Всі аудитори повинні дотримуватися Кодексу етики професійних бухгалтерів, прийнятого Міжнародною Федерацією бухгалтерів.

Однак українські аудиторські компанії можуть не збільшити кількість своїх клієнтів, так як іноземні інвестори і кредитори не завжди довіряють аудиторським висновкам, складеним українськими аудиторами. Це пов'язано з рядом проблем, які можна згрупувати в дві категорії:

- об'єктивні причини, тобто, які не залежать від аудиторів безпосередньо: зміни законодавства та його неоднозначне тлумачення; лобіювання в законодавстві інтересів окремих бізнес структур; відсутність адекватної системи страхування аудиторських ризиків.

- суб'єктивні причини, що залежать від аудиторів та аудиторських компаній: відмінності в роботі українських і міжнародних аудиторів; відсутність спеціалізованого програмного забезпечення; невисокий професійний рівень деяких аудиторів.

Рішення цих проблем починається з внесення змін до законодавчої бази щодо аудиту. Так у 2017 році був прийнятий закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», який передбачає створення Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, який здійснює нагляд за виконанням Аудиторською палатою України делегованих їй повноважень, контроль якості аудиторських послуг що надають суб'єкти аудиторської діяльності, контроль за безперервним навчанням аудиторів, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності.

Очевидною є необхідність побудови в Україні системи страхування аудиторських ризиків. Створення даної системи дозволить збільшити довіру до українських аудиторських компаній та передбачає формування спеціалізованого фонду, аналогічного фонду Гарантування вкладів в банківській системі.

Потребує рішення і проблема відсутності у вітчизняних аудиторів спеціалізованого програмного забезпечення. В умовах сучасної міжнародної фінансової системи переважають тенденції розвитку аудиторської діяльності, пов'язані із застосуванням інформаційних технологій і цифровізацією. Перспективна технологія, що застосовується в аудиторській практиці, є технологія блокчейн, яка заснована на розподілі баз даних. Її використання в автоматичному режимі передбачає обробку великих обсягів інформації та забезпечує прозорість операцій. Супутня проблема - забезпечення кібербезпеки, захист баз даних, виток інформації з яких негативно відбивається на іміджі компанії. Ще однією тенденцією розвитку аудиту є стрімкий розвиток та використання штучного інтелекту, що може зменшити необхідність прийому на роботу випускників університетів. Нові Інтернет - технології, програмне забезпечення, формують тенденції до скорочення робочих місць і це знаходить відображення також в аудиторській діяльності. Головною перевагою нових технологій в бухгалтерському обліку та аудиті є використання електронного документообігу, цифрових підписів і, відповідно, висока швидкість і порівняно невелика вартість передачі інформації.

Отже, тенденції розвитку аудиторської діяльності в сучасних економічних умовах змінюють підходи до роботи аудиторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>

Білик Катерина Володимирівна, здобувач освіти освітньо-професійної програми «Бухгалтерський облік», Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, Кременчук, e-mail: 1hilludmila@gmail.com

Пушкар Олена Іванівна, кандидат економічних наук, викладач циклової комісії економіки та управління, Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, Кременчук, e-mail: pushckar.len@meta.ua

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Анотація. У статті подано авторську класифікацію людського капіталу за рівнями використання та структуру його видів, що забезпечить нові можливості державного регулювання його розвитку в Україні.

Ключові слова: людський капітал; індивідуальний капітал; людський капітал фірми; національний людський капітал.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Abstract. The article presents the author's classification of human capital by levels of use and the structure of its types, which will provide new opportunities for state regulation of its development in Ukraine.

Keywords: human capital; individual capital; human capital of the firm; national human capital.

Сучасний стан економіки України характеризується поглибленням ринкових відносин та розвитком виробництва в умовах обмежених матеріальних ресурсів. Інтеграція України до світового економічного простору з високим рівнем конкуренції обумовила перехід від ресурсної до інноваційної моделі господарювання, яка передусім пов'язана з нагромадженням та ефективним використанням інноваційного потенціалу вітчизняної економіки. Основою інноваційного потенціалу, його джерелом виступає людина і суспільство, тобто носії певного освітньо-кваліфікаційного рівня і морально-психологічних якостей, необхідних для реалізації успішного інноваційного впливу на природні ресурси, фінансові потоки та виробничі потужності в процесі здійснення господарської діяльності.

Людський капітал – це категорія, що на сучасному етапі найповніше відображає наукові погляди на роль і місце людини в економічній системі. Основним у визначенні людського капіталу є поняття капіталу як „самозростаючої вартості”. Із цих позицій людина набирає функцій капіталу лише тоді, коли стає суб'єктом економічної діяльності, тобто коли починає працювати, а інвестиції – приносити прибуток”.

Людський капітал являє собою сукупність здібностей людини, які тісно пов'язані з його діяльністю. Однією з найважливіших властивостей людського капіталу є те, що він перебуває в безперервному розвитку. Людина здатна у відповідних межах керувати своїм розвитком, застосовуючи саме ті здібності, які в даному випадку найбільш необхідні. Виокремлюють наступні види здібностей [2, с. 171]:

- інтелектуальні, які виявляються в здатності людини аналізувати й узагальнювати інформацію, яку вона має, та ту, яка надходить;
- трудові, серед яких переважають здібності обробки інформації щодо конкретних питань, за якими людина має вже достатньо інформації;
- фізичні, пов'язані зі здійсненням скоординованого впливу безпосередньо на предмети праці;
- інші здібності, пов'язані з тим, що деякі люди мають специфічні якості в значно більшій мірі, ніж інші.

Людський капітал у сфері економіки – це оцінка втілених у людині здібностей приносити дохід шляхом використання інтелектуальних, трудових та інших здібностей, а також ресурсів, якими розпоряджається суспільство [3].

Для аналізу умов формування та розвитку людського капіталу в різних країнах світу використовуються різні показники, зокрема: індекс розвитку людського потенціалу (англ. – Human development index), індекс якості життя (англ. – Quality of life index) та індекс людського щастя (англ. – Index of human happiness). Найпоширенішим показником, який дозволяє оцінити умови формування

та розвитку людського капіталу є індекс розвитку людського потенціалу, який відображає середній рівень досягнень країни в трьох найважливіших елементах розвитку людського потенціалу: довгому та здоровому житті, яке вимірюється показником очікуваної при народженні тривалості життя; знаннях, що вимірюються рівнем освіченості дорослого населення та загальною кількістю тих, хто вступив у навчальні заклади; гідному рівні життя, який вимірюється показником ВВП на душу населення [1].

У теоретичному аспекті слід розрізняти поняття „людський капітал” за трьома рівнями:

- на *особистісному рівні* людським капіталом називаються знання та навички, які людина здобула шляхом здобуття освіти, професійної підготовки, практичного досвіду (використовуючи при цьому свої природні здібності) і завдяки яким вона може надавати цінні виробничі послуги іншим людям. На цьому рівні людський капітал можна порівняти з іншими видами особистої власності, яка приносить доходи, і його називають особистим, або приватним людським капіталом;

- на *мікроекономічному рівні* людський капітал являє собою сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу. На цьому рівні людський капітал асоціюється з виробничим і комерційним капіталом підприємства, бо прибуток отримується від ефективного використання всіх видів капіталу;

- на *макроекономічному рівні* людський капітал включає накопичені вкладення в такі галузі діяльності, як освіта, професійна підготовка та перепідготовка, служба профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо, є суттєвою частиною національного багатства країни. Цей рівень включає всю суму людського капіталу всіх підприємств та всіх громадян держави [24, с. 93].

Ми пропонуємо наступну структуру людського капіталу, що включає його класифікацію і поділ на види (рис. 1), яка, в теоретичному плані, допоможе більш повно розкрити сутність даного поняття, а в практичному – забезпечить можливості державного регулювання його розвитку.

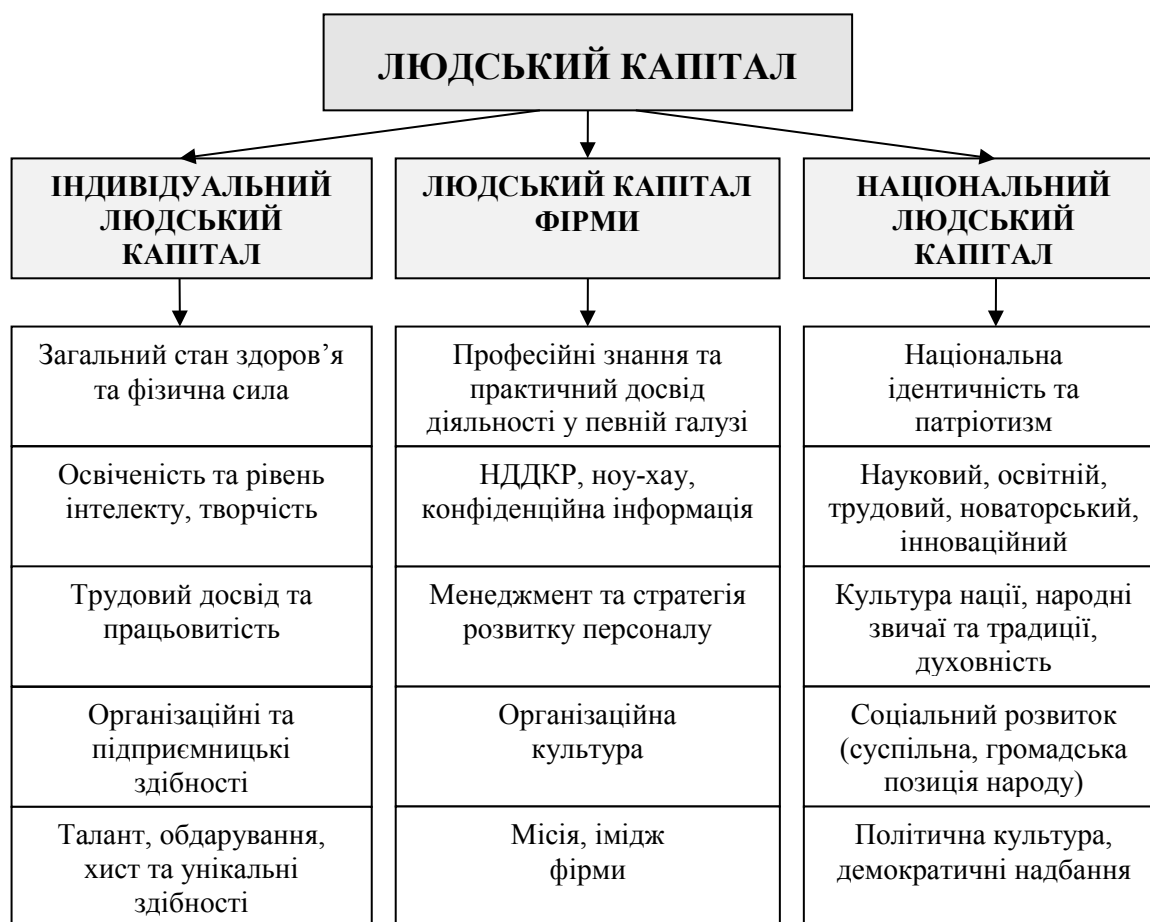


Рис. 1. Класифікація людського капіталу за рівнями використання та структура його видів

Отже, людський капітал – це соціально-економічна категорія яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних індивідуальних і суспільних здібностей, таких як, загальний стан здоров'я і фізична сила, освіченість і рівень інтелекту, трудовий досвід і працьовитість, організаційні і підприємницькі здібності, талант і обдарування, які цілеспрямовано використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяють зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливають на зростання доходів як його власника, так і суспільства чи нації в цілому.

Розвиток людини як найвищої соціальної цінності, підвищення якості людського життя є важливим пріоритетом та одним із факторів ефективного економічного піднесення економіки держави. Основними завданнями управління розвитком людського капіталу в Україні потрібно визнати: удосконалення системи охорони здоров'я та освіти, поступове підвищення рівня фінансування людського розвитку, створення сприятливих умов для формування та розвитку людського капіталу на всіх рівнях національної економіки. На формування сукупного людського капіталу в Україні значний вплив має і соціально-демографічна політика, яка повинна забезпечувати сприятливі умови для відтворення, збереження та примноження кількісних показників та якісних характеристик населення держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Богашко О. Л. Оцінка людського капіталу в економіко-математичних моделях економічного зростання. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 13. Частина 2. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 30–33.
2. Каменецкий В. А., Патрикеев В. П. Капитал (от простого к сложному). М.: Экономика, 2006. 573 с.
3. Bogashko, A. (2020), «The Nation's Human Capital is a Major Resource of the State's Innovation Potential», SOCIETY. INTEGRATION. EDUCATION. Proceedings of the International Scientific Conference. Volume VI. Public Health and Sport. Researches in Economics and Management for Sustainable Education. May 22 th - 23 th, 2020. Rezekne, Rezekne Academy of Technologies, 2020, 544-553. DOI: 10.17770/sie2020vol6.5056.

Богашко Олександр Леонідович, к. е. н., доцент кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом, Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, м. Умань, e-mail: bogashko@ukr.net

Bohashko Oleksandr Leonidovich, Ph.D., Associate Professor of Marketing, Management and Business Management, Educational and Scientific Institute of Economics and Business Education, Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, Uman, e-mail: bogashko@ukr.net

НАУКОВИЙ ПАРК ЯК ОДИН З ШЛЯХІВ ПОДОЛАННЯ ДИВЕРГЕНЦІЇ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”

Анотація. У статті здійснено моніторинг наукових парків світу та України. Досліджено позитивні аспекти їхнього розвитку та визначено ризики. Здійснено аналіз нормативно-правового забезпечення функціонування наукових парків в Україні. Розроблено пропозиції щодо подальших шляхів їх діяльності.

Ключові слова: науковий парк; дивергенція; нормативно-правове забезпечення; інноваційна діяльність; інноваційний продукт.

SCIENCE PARK AS ONE OF THE WAYS TO OVERCOME DIVERGENCE IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Abstract. The article monitors the science parks of the world and Ukraine. The positive aspects of their development are studied and the risks are identified. The analysis of normative-legal maintenance of functioning of science parks in Ukraine is carried out. Proposals for further ways of their activity have been developed.

Key words: science park; divergence; regulatory and legal support; innovation activity; innovative product.

Сьогодні в розвинених країнах стимулювання підприємництва базується на існуючому законодавстві та контролі відповідними інститутами влади виконання цілеспрямованих програм, які сприяють розвитку малого і середнього бізнесу за рахунок функціонування нових організаційних форм інноваційної діяльності, серед яких вирізняють наукові парки. Відповідно до чинного законодавства України (Закон України "Про наукові парки", 2009 р.) науковий парк – “юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку” [1]. Крім Закону України "Про наукові парки", створення та розвиток наукових парків в Україні регламентується законами України “Про вищу освіту”, “Про інвестиційну діяльність”, “Про інноваційну діяльність”, “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій”, а також Господарським та Цивільним кодексами України, іншими нормативно-правовими актами [2-7].

Метою функціонування наукового парку відповідно до чинного законодавства України є “розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності у вищому навчальному закладі та/або науковій установі, ефективного та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках” [1].

Функції наукового парку відповідно до чинного Закону України "Про наукові парки" полягають у [1]: “створенні нових видів інноваційного продукту, здійсненні заходів щодо їх комерціалізації, організації та забезпеченні виробництва наукоємної, конкурентоспроможної на внутрішніх і зовнішніх ринках інноваційної продукції; інформаційно-методичному, правовому та консалтинговому забезпеченні засновників і партнерів наукового парку, наданні патентно-ліцензійної допомоги; залученні студентів, випускників, аспірантів, науковців та працівників вищого навчального закладу та/або наукової установи до розроблення і виконання проектів наукового парку; сприянні розвитку та підтримці малого інноваційного підприємництва; організації підготовки, перепідготовки та підвищенні кваліфікації спеціалістів, необхідних для розроблення і реалізації проектів наукового парку; залученні і використанні у своїй діяльності ризикового (венчурного) капіталу, підтримці наукоємного виробництва; захисті та представництві інтересів засновників і партнерів наукового парку в органах державної влади та органах місцевого самоврядування, а також у відносинах з іншими суб'єктами господарювання під час організації та виконанні проектів наукового парку в межах, визначених установчими документами наукового парку; розвитку міжнародного і вітчизняного

співробітництва у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, сприянні залученню іноземних інвестицій; виконанні інших функцій, не заборонених законодавством України”.

На сьогодні наукові парки зосереджені у багатьох країнах світу, у тому числі у Бельгії, Бразилії, Великій Британії, Ізраїлі, Індії, Італії, Китаї, Малайзії, США, Таїланді, Японії, Франції, Швейцарії, Україні тощо. Одним з найперших наукових парків у світі була “Кремнієва долина” (США), створення і розвиток якого пов'язаний із Стенфордським університетом. На його території зосереджені високотехнологічні компанії, які займаються розробкою та виробництвом комп'ютерів, їх складових, а також приладів мобільного зв'язку, біотехнологій тощо. Це понад 20 найбільших світових компаній, серед яких “Apple”, “Cisco”, “3Com”, “Google”, “Sun”, “Yahoo” тощо. Компанії генерують близько 200 млрд. дол. США за рік у вигляді своєї прибутків.

Іншим прикладом є науковий парк “Шосе – 128” (США), який спеціалізується на електронній промисловості. Контакти місцевих університетів (Массачусетський, Гарвардський) з промисловістю інтенсивні, реалізуються у таких формах як контракти, дослідження. Консультації, продаж університетами ліцензій промисловим підприємствам. На території наукового парку функціонує 4000 підприємств, які обслуговує 250 тис. осіб. Діяльність наукового парку коригується державними програмами “Вибір на користь конкурентоспроможності”, а також “Федеральне партнерство розширення виробництва”, спрямовані на поширення високих технологій в традиційних галузях промисловості.

Ще одним цікавим прикладом є діяльність “Трикутного дослідного парку” (США), на території якого зосереджено 40 підприємств, а чисельність працюючих становить 27 тис. осіб. У рамках наукового парку діють 5 видів податкових пільг, які сприяють промислому зростанню, а також 14 видів допомоги промисловим підприємствам (проведення ННТР, навчання і перекваліфікація персоналу, придбання модернізованого обладнання тощо).

На сьогодні існує і “Кремнієва долина Китаю” – “Чжунгуаньцунь”, яка вабить молодих спеціалістів, що одержали вищу освіту за кордоном. Науковий парк створено у 1980-х роках дослідником Чень Чуньсяном. Науковий парк концентрується на території Академії наук КНР, Пекінського університету, Політехнічного університету та інших відомих інститутів. До кінця 1986 р. в його межах працювало понад 100 компаній, які освоювали електронну техніку, займалися маркетингом. У 1990 р. тут відкрито район освоєння науки і техніки “Чжунгуаньцунь” державного значення, на території якого зосереджено 5 парків: інформаційної промислової база “Шанді” ($S = 1,8 \text{ км}^2$), експериментальна база “Юнфен” ($S = 4 \text{ км}^2$), а також парки “Фентаюань”, “Чанпіньюань”, “Ічжуань”. В них працює понад 8 тис. підприємств, серед яких левову частку (понад 50,0%) становлять підприємства з випуску електроніки.

Як свідчить міжнародний досвід на світовій арені вирізняється декілька моделей функціонування наукових парків, серед яких прийнято вирізняти [8-9]:

➤ “Американську” (в основу покладено державне фінансування та використання інвестицій юридичних осіб; нововведення розробляються до стадії технічного прототипу; незначна орендна плата за землю, споруди, доступ до лабораторного обладнання та послуг). За такою моделлю функціонують найбільш відомі в світі наукові парки, створені у США та Великій Британії.

➤ “Японську” (наукові парки створено за рахунок залучення коштів держави; розташовані у великих містах, загальна площа яких становить не більше 500 м^2 ; на території наукового парку зосереджено науково-промислові комплекси, університети, науково-дослідні інститути; є розвинена культурна, рекреаційна та транспортна інфраструктура). Дана модель наукових парків функціонує на території Японії (м. Кагосіма, Токіо, Убе, Хіросіма, Цукуба).

➤ “Змішану” (поєднує особливості розвитку наукових парків за “американською” та “японською” моделями). Особливості функціонування даної моделі простежуються на території Франції.

Процес формування наукових парків характеризується проявом двох фаз [10]: інституціональної – створюється господарська (будують готелі, підприємства, магазини та ресторани, банки) та дослідницька інфраструктури; підприємницької – розпочинається через декілька років після інституційної фази. Остання фаза вирізняється економічним зростанням функціонування наукового парку (створюються нові робочі місця, виникають інкубатори бізнесу та дрібні інноваційні компанії, спостерігається функціонування консультативних та обслуговуючих організацій).

Як засвідчує світовий досвід, існує декілька джерел фінансування функціонування наукового парку, серед яких вирізняють: кошти статутного та інших джерел наукового парку; фінансові

надходження від діяльності наукового парку; інвестиції, надані науковому парку; благодійні внески для розвитку наукового парку та забезпечення реалізації проектів наукового парку; кошти державного та місцевого бюджетів; кошти замовників; інші надходження, не заборонені законодавством будь-якої країни.

Найбільш цікавим джерелом фінансування створення та розвитку наукових парків на світовій арені для України за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів є досвід Великої Британії (62%), Німеччини (78%), Франції (74%), Нідерландів (близько 70%) та Бельгії (близько 100%) [10].

В результаті проведеного аналізу зарубіжного досвіду створення та розвитку наукових парків, отриманий результат говорить про те, що розвинені держави приділяють функціонуванню наукових парків значну увагу за рахунок того, що їх діяльність сприяє перетворенню результатів науково-технічних робіт в нові конкурентоспроможні товари, послуги, підготовці висококваліфікованих фахівців для інноваційної діяльності, створенню малих і середніх інноваційних підприємств, зменшенню інноваційного циклу від ідеї до товару та ін. Позитивний досвід функціонування наукових парків може бути використано щодо їх розвитку в Україні з урахуванням національних особливостей і інтересів.

На даний момент в Україні зареєстровано 26 наукових парків. Сучасна ситуація в сфері функціонування наукових парків як спеціальних форм інноваційної діяльності в Україні характеризується наявністю проблем, що вимагають термінового прийняття рішень. Зокрема, найбільш важливими з них є:

- недосконалість договірно-правових відносин в частині регулювання питань використання земельних ділянок державної та комунальної власності, на яких можуть бути створені наукові парки (в частині використання виключно договорів оренди землі);

- відсутність чітко встановленого переліку видів діяльності, які доцільно впроваджувати в межах наукового парку;

- недосконалість норм чинного законодавства, зокрема - в частині визначення оптимальних форм стимулювання залучення інвестицій, необхідних для облаштування наукових парків шляхом звільнення від сплати ввізного мита на обладнання, устаткування та комплектуючих до них матеріалів та ін.

Зазначені проблеми потребують термінового вирішення. Зокрема це стосується питань:

- вдосконалення чинного законодавства і впровадження таких заходів державної підтримки розвитку наукових парків, як: кадрового забезпечення (збільшення чисельності підготовлених менеджерів в науково-технологічній сфері, підготовка на замовлення

- наукових парків високоспеціалізованих фахівців, підвищення кваліфікації зайнятих в сфері виробництва наукомісткої продукції і високих технологій та ін.);

- надання державної фінансової підтримки для розвитку наукових парків та оновлення матеріально-технічної бази;

- розробки ефективного механізму взаємодії науки-бізнес-влада, в тому числі через систему електронного урядування та створення онлайн-послуг;

- інтернаціоналізації національних наукових парків і їх включення в глобальні інноваційні мережі шляхом залучення прямих іноземних інвестицій, трансферу технологій та розвитку співробітництва з іноземними науковими парками;

- здійснення досліджень щодо перспектив розвитку наукових парків, розробка програм і систем оцінки результатів їх функціонування та ін.

Виконання запропонованих заходів дозволить не тільки зберегти наукові парки в Україні, а й сприятиме їх продуктивному розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України "Про наукові парки" [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>

2. Закон України "Про вищу освіту" [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/1556-18>

3. Закон України "Про інвестиційну діяльність" [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

4. Закон України “Про інноваційну діяльність” [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http : // www. zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15](http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15)
5. Закон України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http : // www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-v](http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-v)
6. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http : // www.zakon3.rada.gov.ua/laws/436-15](http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/436-15) <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/436-15>
7. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http : // www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15](http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15)
8. Миролубова Т.В., Суханова П.А. Зарубежный опыт развития инновационной инфраструктуры университетов в региональных инновационных системах // Фундаментальные исследования. – 2013. - №1. – С.215-220.
9. Порівняння особливостей технологічних парків [Електронний ресурс]. – Доступний з : [http : // www. ekonomikam.com/ecfins-292-1.html](http://www.ekonomikam.com/ecfins-292-1.html)
10. Научные парки: новая форма объединения науки и производства // Международные обзоры: клиническая практика и здоровье. – 2013. - №4. – С.134-144.

Бойко Олена Миколаївна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу інноваційної політики, економіки та організації високих технологій, ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”, Київ, e-mail: bhelena@ukr.net

Boiko Olena M., PhD in Economics, Senior Researcher, Leading Researcher Fellow of the Department of Innovation Policy, Economics and Organization of High Technologies, State Organization "Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: bhelena@ukr.net

ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ІМПЕРАТИВИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Західноукраїнський національний університет

Анотація. Розглянуто вітчизняні та міжнародні інституційні імперативи інноваційних процесів з підвищення енергоефективності та екологічної безпеки національної економіки. Проаналізовано економічні імперативи інноваційного розвитку енергетичних підприємств. Виокремлено екологічні аспекти розбудови ринку енергосервісу та ринку альтернативної енергетики.

Ключові слова: інноваційний розвиток; енергетичний менеджмент; сталий розвиток; “зелена” енергетика; альтернативні джерела енергії; енергосервіс.

Institutional and economic imperatives of innovative processes of energy efficiency and environmental safety of the national economy

Abstract. Domestic and international institutional imperatives of innovative processes of energy efficiency and environmental safety of the national economy are considered. The economic imperatives of innovative development of energy enterprises are analyzed. The ecological aspects of the development of energy service market and alternative energy market are highlighted.

Keywords: innovative development; energy management; sustainability development; “green” energy; alternative energy sources; energy service.

Інтенсифікація процесів з імплементації міжнародного досвіду щодо переходу до кліматично нейтрального розвитку національної економіки супроводжується зростанням цінності інноваційного потенціалу. У рамках реалізації положень Європейської Зеленої Угоди, прийнятої Європейською Комісією у грудні 2019 р., в Україні розроблено Концепцію «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року [1], яка спрямована на реалізацію інноваційних проєктів з підвищення енергоефективності та екологічної безпеки національної економіки. Зокрема, передбачається запуск таких інноваційних процесів:

- забезпечення енергоефективності та підвищення енергозбереження (промисловість, будівлі, теплоенергетика);
- використання відновлювальних джерел енергії (сонячна енергетика, вітрова енергетика, біоенергетика);
- декарбонізація та екологізація транспорту шляхом переходу на електротранспорт (міський, міжміський, вантажний, приватний);
- управління відходами та впровадження циркулярної економіки;
- діджиталізація та технологічні зміни енергопостачальних та енергорозподільчих систем (запуск «розумних» мереж);
- підтримка науково-дослідних робіт та інновацій з розвитку «зеленої» енергетики та забезпечення енергетичної, екологічної безпеки України [1].

Натомість, відзначимо, що національним інституційним імперативом для реалізації таких інноваційних заходів із підвищення енергоефективності та екологічної безпеки національної економіки була Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р) [2], у якій виокремлено пріоритети щодо інноваційного розвитку паливно-енергетичного комплексу на засадах екологічного та енергетичного менеджменту. У цьому контексті, зростає роль застосування інноваційних підходів до енергосервісу [3], трансформації системи управління підприємствами теплоенергетики [4] та електроенергетики, впровадження політики екологічної диверсифікації транспорту у контексті розбудови «розумного» міста [5], формування системи енергетичного менеджменту суб’єктів господарювання національної економіки, перехід на альтернативні джерела

отримання енергії в результаті повторної переробки ресурсів (управління відходами).

Для розуміння економічних імперативів удосконалення енергетичної та екологічної політики суб'єктів господарювання національної економіки розглянемо динаміку виробництва і споживання електроенергії в Україні. Зокрема, згідно даних у [6] за 2019 рік обсяг виробництва електричної енергії електростанціями, які входять до Об'єднаної енергетичної системи України, досяг 153 964,8 млн. кВт·год, що на 5 385,8 млн. кВт·год або на 3,4% менше порівняно з 2018 роком. Натомість, за 2019 рік виробництво електроенергії відновлюваними джерелами енергії (вітрова електростанція, сонячна електростанція, біомаса) порівняно з 2018 роком збільшилось на 2 909,6 млн. кВт·год або на 110,5% та становило 5 542,3 млн. кВт·год. Відповідно до цього, важливим аспектом є забезпечення інноваційних процесів енергоефективності та екологічної безпеки підприємств енергетичної сфери, зокрема в результаті впровадження інновацій у сфері альтернативної енергетики.

Зважаючи на вищевикремлені інстиційні та економічні імперативи інноваційних процесів енергоефективності та екологічної безпеки національної економіки, а також, враховуючи актуальність питання попередження зміни клімату, обмеженість природних енергетичних ресурсів зростає роль концепції сталого розвитку та використання інноваційного потенціалу. Такі інноваційні процеси передбачають трансформацію організаційно-економічного механізму функціонування енергетичного ринку у напрямі розвитку «зеленої» енергетики, а також необхідність розбудови ринку енергосервісу для підвищення екологічної безпеки національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Концепція «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року. URL: <https://menr.gov.ua/news/34424.html>.
2. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
3. Borysiak O. V., Brych B. V., Shpak Ya. O. Innovative approaches to energy service. *Modern scientific researches*. 2019. Issue 9. Part 2. P. 50-54.
4. Брич В., Федірко М., Борисяк О. Підходи до впровадження технологій управління персоналом на підприємствах теплоенергетики. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2018. Вип. 4 (90). С. 99-110.
5. Монастирський Г., Борисяк О., Коцур А. Політика екологічної диверсифікованості у системі управління муніципальним транспортом. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2019. Вип. 24. С. 4-14.
6. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за грудень та 2019 рік (за фактичними даними). URL: <https://menr.gov.ua/news/34623.html>.

Борисяк Олена Володимирівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу, Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, e-mail: olena.borysiak@gmail.com

Borysiak Olena V. – PhD in Economics, Senior Lecturer of Marketing Department, West Ukrainian National University, Ternopil, e-mail: olena.borysiak@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИВАННЯ У ВІДНОВЛЮВАЛЬНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У роботі розглянуто сутність та особливості процесу інвестування у відновлювальні джерела енергії, а також складові, динаміку та структуру останніх.

Ключові слова: інвестиції; відновлювальні джерела енергії; динаміка; структура.

PROSPECTS FOR INVESTING IN RENEWABLE ENERGY SOURCES

Abstract. The paper considers the essence and features of the process of investing in renewable energy sources, as well as the components, dynamics and structure of the latter.

Keywords: investments; renewable energy sources; dynamics; structure.

Як відомо, традиційні енергетичні ресурси, такі, як нафта, газ, вугілля є вичерпними. Унаслідок їх вичерпності, ціна на електроенергію постійно зростає, що, в сукупності зі шкодою, яку виробництво електроенергії з традиційних джерел приносить навколишньому середовищу зумовлює все більше зростання попиту на альтернативні джерела енергії. На сьогодні, у світі, все більше проявляється тенденція до використання відновлюваних джерел енергії.

До відновлюваних джерел енергії належать періодичні або сталі потоки енергії, що розповсюджуються в природі і обмежені лише стабільністю Землі як космопланетарного елемента: променева енергія Сонця, вітер, гідроенергія, природна теплова енергія тощо.

Керуючись як потребою шукати альтернативні джерела енергії, так і бажанням скористатися вигодою від своїх безсумнівних природних переваг, Україна окреслює свою нішу як об'єкта інвестицій у відновлювані джерела енергії, зокрема у вітрову та сонячну енергетику. У той час, як оприлюднена Національна енергетична стратегія передбачає значний розвиток нових виробничих потужностей, інвестори вже зараз мають неабиякі можливості долучитися до проектів, що нині плануються чи експлуатуються з порівняно низьким ризиком, і в такий спосіб скористатися перевагами запровадженого урядом зеленого тарифу, який деномінований в євро до кінця 2029 року.

Найбільшу частку серед відновлюваних джерел енергії у світі займає гідроенергетика (понад 50% від загальних відновлюваних джерел). Менш поширеними видами є: вітрова енергія, сонячна енергія, геотермальна та сонячна, вироблена системами концентруючого типу.

Найшвидшими темпами розвивається виробництво сонячної енергії із використанням панелей сонячних батарей (фотовольтаїчний метод). Обсяги сонячної енергії, виробленої за допомогою методів фотовольтаїки, у 2015 р. порівняно із 2018 р. зросли на 28,8 %, а у 2020 р. порівняно із 2019 р. — на 32,9 %. Найменше зростання потужностей із виробництва відновлюваних джерел енергії спостерігалось у гідро та геотермальній енергетиці, що зумовлено складністю технологічних процесів та значними експлуатаційними витратами на їх утримання [1].

Упродовж 2018 року виробнича потужність встановлених сонячних електростанцій збільшилася на 646 МВт (87%). За той же період потужність вітроенергетичних установок зросла на 68 МВт-пік (15), що зумовлюється, переважно, запровадженням механізму зелених тарифів, підвищенням інтересом з боку іноземних інвесторів, кредитним фінансуванням і страховим покриттям, наданими міжнародними фінансовими установами.

Оскільки, розвиток виробництва електроенергії із використанням сонячних панелей відбувається найшвидше, доцільно розглянути перспективи інвестування саме в це альтернативне джерело. Ефективність інвестування у сонячну енергію обумовлена, перш за все, так званім «зеленим тарифом» (сонячна енергія є найдорожчою) та сприятливістю України для розміщення сонячних батарей, оскільки на всій території країни рівень сонячної активності(інсоляції) не опускається нижче трьох

умовних одиниць, на відміну від решти європейських країн.

Далі варто розрахувати приблизну рентабельність сонячної електростанції. Оскільки, кожен бізнес-план запуску сонячної електростанції є індивідуальним, розрахуємо середні показники для електростанції потужністю 1 МВт.

З 2014 по 2020 рік ціна на сонячні фотоелектричні модулі зменшилася більше ніж на 80%, разом із цим середня вартість за кВт-год виробленої енергії зменшилася на 73% до 0,10 доларів США (LCOE) з перспективою падіння до 0,03 доларів США у випадку дотримання умов експлуатації.

Для реалізації проекту «під ключ» необхідні інвестиції в розмірі \$ 0,8-1,3 за Вт встановлюваної потужності: \$ 0,8-1,3 млн. Також потрібна ділянка землі на 1,5-2 га. Термін запуску об'єкту – від 7 до 12 місяців. Після впровадження [2]:

- середня чиста вироблення електрики (в рік) – 1,245 тис. кВт * год;
- «зелений тариф» в 2020 році – 0,1126 євро за кВт * год;
- середній дохід за продаж електроенергії за «зеленим тарифом» в рік – 140,187 тис. євро;
- витрати на обслуговування – фонд оплати праці персоналу (5 співробітників) і податки;
- термін окупності – від 6 до 8 років;
- експлуатаційний термін обладнання (панелей, інверторів) – до 25 років;
- зниження потужності панелей – до 0,8% в рік.

Отже, після 6-8 років експлуатації такий бізнес приноситиме постійний прибуток, оскільки, витрати на обслуговування сонячних панелей є значно меншими, ніж дохід, який вони приносять завдяки «зеленому тарифу», за яким держава викуповує сонячну енергію у виробників.

Ще однією суттєвою перевагою інвестування в сонячну енергію є низький ризик зміни курсу валют, оскільки Зелений тариф для юридичних осіб «прив'язаний» до курсу євро. Також варто зазначити, що, хоч експлуатаційний термін обладнання і визначений до 25 років, сонячні електростанції можуть функціонувати значно довше й приносити дохід інвесторам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мурована Т. О. Сучасний стан та тенденції інвестування у розвиток відновлювальних джерел енергії Т / Т. О. Мурована. // Економічна наука. – 2020. – №7. – С. 18.
2. Інвестування в промислові СЕС [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://eds-development.com/investor/>.

Віблій Петро Іванович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Лащик Ірина Ігорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Митровці Михайло Васильович, студент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів.

Viblyi Petro I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Lashchyk Iryna I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Mytrovtsi Mykhaylo V. student Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація. У статті визначено роль цифровізації у формуванні та підвищенні конкурентних переваг працівників на ринку праці. Обґрунтовано вплив діджиталізації на компоненти конкурентоспроможності робочої сили. Окреслено напрямки використання переваг діджиталізації у професійному навчанні та розвитку працівників задля підвищення конкурентоспроможності на ринку праці.

Ключові слова: конкурентоспроможність працівника, конкурентні переваги, професійний розвиток, освіта протягом життя, діджиталізація.

Competitiveness of employees in the conditions of digitalization

Abstract. In article the role of digitalization in the formation and increase of competitive advantages of employees in the labor market is determined. The influence of digitalization on the components of competitiveness of the labor force is substantiated. The directions of using the advantages of digitalization in vocational training and development of employees in order to increase competitiveness in the labor market are outlined.

Keywords: competitiveness of employee, competitive advantages, vocational training and development, lifelong learning, digitalization.

Складність категорії конкурентоспроможності робочої сили обумовлюється її компонентною структурою, яка може мати різну конфігурацію, різний рівень якості її формування, що безпосередньо впливає на можливості реалізації конкурентної спроможності до праці. Конкурентоспроможність робочої сили пропонується розглядати як трикомпонентну структуру (рис. 1), на яку прямо чи опосередковано здійснюють вплив внутрішні та зовнішні чинники. На нашу думку, якісні характеристики робочої сили, які складають компоненти її конкурентоспроможності, є внутрішніми чинниками формування та розвитку конкурентних переваг робочої сили, оскільки перебувають безпосередньо під контролем індивіда. В той же час актуальним є дослідження впливу зовнішніх чинників на конкурентоспроможність робочої сили, оскільки в реаліях сьогодення швидкість зміни умов зовнішнього середовища вимагає постійного моніторингу та протидії їх негативному впливу з боку індивіда, суспільства та держави.

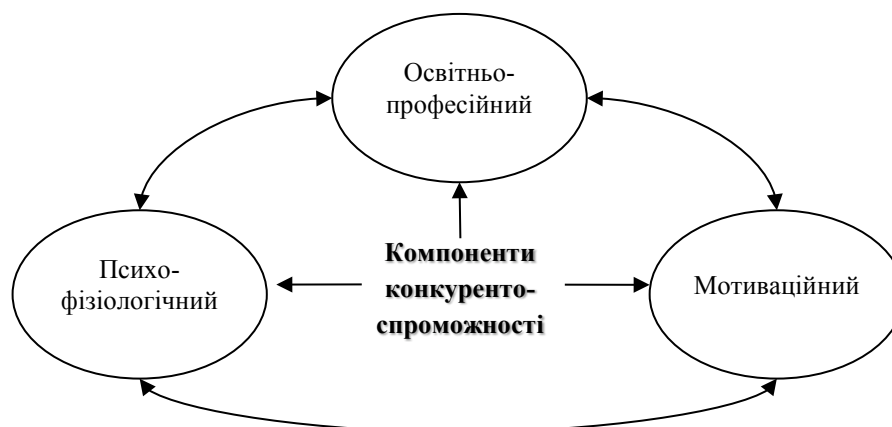


Рис. 1. Структурні компоненти конкурентоспроможності робочої сили

Психофізіологічний компонент конкурентоспроможності робочої сили є концентрованим вираженням фізичної та психічної спроможності людини до зайнятості певним видом трудової

діяльності, детермінованої віком, статтю, станом здоров'я, характером, темпераментом та ін. З одного боку, діджиталізація створює передумови до розширення можливостей зайнятості, зокрема: для жінок, які перебувають у відпустці по догляду за дітьми; для осіб, які мають обмежені фізичні можливості. Водночас пандемія коронавірусу підкреслила роль цифровізації у забезпеченні віддаленої зайнятості, забезпечивши таким чином передумови для збереження робочих місць і заробітку певним категоріям працівників. З іншого ж боку, нестандартні форми зайнятості несуть ризики для здоров'я людини, обумовлені ненормованістю робочого часу, роботою з комп'ютерними і цифровими технологіями, а також психічним навантаженням через відокремленість від колективу, відсутність реального спілкування тощо.

Мотиваційна складова конкурентоспроможності робочої сили є надзвичайно важливою, оскільки саме вона визначає доцільність трудової діяльності для людини та формує її мотиваційний потенціал, ціннісну спрямованість. Прагнення максимально ефективно реалізувати свій освітній та професійний потенціал спонукають людину до самомотивації, змушуючи постійно вдосконалювати свої знання, вміння та навички. Діджиталізація, з одного боку, створює додаткові можливості для безперервної освіти та формування конкурентних переваг на ринку праці, а з іншого боку, цифровізація стає можливою завдяки прогресу в знаннях та вміннях працівників, що заходять своє вираження у вищій продуктивності праці та її інноваційності, подальшому технологічному прогресі. У той же час, рівень мотивації працівників в умовах діджиталізації значною мірою залежить від забезпеченості робочих місць відповідною комп'ютерною технікою та цифровими технологіями.

Одним із найважливіших інструментів підвищення конкурентоспроможності працівників в умовах суцільної інформатизації та цифровізації є навчання впродовж життя, що відіграє вирішальну роль у формуванні освітньо-професійної складової конкурентоспроможності на ринку праці. Навчання впродовж життя – це спільна відповідальність роботодавців і працівників. Роботодавці повинні забезпечити робоче середовище, що сприяє професійному навчанню і розвитку, та активно підтримувати індивідуальні освітні траєкторії своїх працівників з метою підвищення продуктивності праці та їх конкурентоспроможності. Діджиталізація дозволяє забезпечити широкі можливості здійснення професійного навчання працівниками за рахунок дистанційної освіти, освітніх платформ, різних курсів через мобільні додатки і т.д., забезпечуючи гнучкість у досягненні балансу між часом відпочинку та часом роботи, у вивільненні часу на професійну освіту та розвиток. У той же час розвиток цифрових технологій вимагає залученості держави до процесу вдосконалення сфери освіти та її складової – навчання впродовж життя. Штучний інтелект та технології Big Data мають великий потенціал для виявлення майбутніх потреб у навичках. Вони можуть доповнювати традиційні джерела збору інформації, такі як: офіційна статистика та опитування роботодавців, і таким чином забезпечити відповідність підготовки фахівців для потреб цифрової економіки та соціально-економічний розвиток держави в цілому. Цифрова трансформація вимагатиме нових вмінь та навичок, тому навчання впродовж життя є важливим механізмом задоволення майбутніх потреб у спеціалістах та фахівцях, інструментом підвищення конкурентоспроможності працівників та їх продуктивності праці, а також активізації інноваційної діяльності підприємств.

Отже, цифровізація та пандемія Covid-19 значною мірою вплинули на всі сфери суспільного життя, у тому числі на стан зайнятості в Україні, а також на конкурентоспроможність робочої сили та умови її формування і підвищення. 2020 рік засвідчив, що діджиталізація є водночас причиною і наслідком підвищення конкурентоспроможності робочої сили, чинником обмеження та розширення можливостей формування і реалізації конкурентних переваг. Така суперечливість впливу цифровізації вимагає розробки заходів управління конкурентоспроможністю працівника на індивідуальному, мікро- та макрорівнях.

Войналович Ірина Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин, Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир, email: irina_voyna@ukr.net.

Voinalovych Iryna A., PhD of Economic, Associate Professor of the Department of Digital Economics and International Economic Relations, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, email: irina_voyna@ukr.net.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ АВТОБУСОБУДУВАННЯ

ТзОВ «Науково-технічний центр «Автополіпром»

Анотація. Розглянуті і проаналізовані основні проблеми інноваційної діяльності підприємств галузі вітчизняного автобусобудування. Наведені шляхи їх вирішення на напрямки створення і виробництва нових перспективних конкурентоспроможних моделей автобусів, тролейбусів та електробусів на основі інноваційних компоновальних та конструкторських рішень.

Ключові слова: інноваційний розвиток; інноваційні компоновальні схеми; галузь автобусобудування; конкурентоспроможність продукції

PROBLEMS AND DIRECTIONS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF BUS INDUSTRY ENTERPRISES

Abstract: The main problems of innovative activity of enterprises in the field of domestic bus construction are considered and analyzed. The ways of their solution in the directions of creation and production of new perspective competitive models of buses, trolleybuses and electric buses on the basis of innovative layout and design decisions are resulted.

Keywords: innovative development; innovative layout schemes; bus construction industry; product competitiveness

На основі розглянутих у монографії [1] різних трактувань терміну "інновація" можна дійти висновку, що інноваційна діяльність підприємств галузі автобусобудування – це інноваційний процес проектування і освоєння виробництва нових перспективних пасажирських транспортних засобів громадського користування або спеціального призначення, а також складових частин їх трансмісій, підвісок, різних систем та іншого обладнання на основі застосування нових конструкторських рішень на рівні корисних моделей та винаходів, які забезпечують їм високу конкурентоспроможність. В умовах ринкової економіки лише така інноваційна діяльність підприємств являється найсуттєвішим чинником, який дає їм можливість отримувати конкурентні переваги своєї продукції та сприяє збільшенню прибутковості продукції власного виробництва.

Аналіз діяльності підприємств вітчизняного автобусобудування, обсягів виробництва та реалізації на внутрішньому ринку автобусів та тролейбусів показує, що у їх інноваційній діяльності існує багато проблем. Навіть, більше того, можна стверджувати, що інноваційна діяльність на підприємствах галузі автобусобудування взагалі майже відсутня. Отже, в Україні проблема ефективного економічного розвитку на основі інноваційних розробок є надзвичайно актуальною [2], оскільки активізація інноваційної діяльності могла б стати рушійною силою забезпечення розвитку промислових підприємств, зокрема автобусобудівних, через створення нових перспективних конкурентоспроможних моделей пасажирських транспортних засобів громадського користування та удосконалення існуючих виробничих процесів шляхом застосування сучасного технологічного обладнання та новітніх технологій.

Одна з основних проблем інноваційної діяльності автобусобудівних підприємств полягає практично у повній відсутності вітчизняної агрегатної бази – двигунів, коробок переміни передач, керованих та тягових мостів тощо. Вітчизняне автобусобудування являється, практично, лише кузовобудуванням, адже базується воно на застосуванні імпортованих автомобільних або спеціальних автобусних шасі, здебільшого китайських, корейських та індійських виробників, або на застосуванні агрегатів трансмісій, ходових частин тощо європейських та азійських виробників. Навіть профільні труби, сталевий та алюмінієвий листовий прокат, композиційні матеріали, клеї, лакофарбові вироби тощо, які використовуються для виготовлення кузовів автобусів та тролейбусів, їх зовнішнього облицювання та внутрішнього оздоблення, здебільшого, імпортовані з виробництва. У результаті, навіть за умови доволі низької оплати праці, відбувається збільшення собівартості виготовлення продукції та підвищення її ринкової вартості.

Ще одна супутня проблема відсутності інноваційної діяльності підприємств вітчизняного автобусобудування полягає у надзвичайно скорочених термінах створення продукції та її появі на внутрішньому ринку збуту – іноді цей період охоплює лише один-два роки. Таким чином, на ринок поставляються, хоча й, так звані, нові моделі або модифікації автобусів та тролейбусів, конструкції яких не відпрацьовані на основі необхідних обсягів лабораторних, дорожніх та експлуатаційних випробувань, яких потребує новоспроєктована продукція навіть без будь-яких інноваційних конструкторських рішень. А при їх наявності – такий підхід до постановки продукції на виробництво взагалі не допустимий. Тому й не дивно, що збільшена ринкова вартість автобусів та тролейбусів у сукупності з низькою експлуатаційною надійністю їх конструкцій призводять до проблем зі збутом, а також до постійних додаткових витрат, пов'язаних з необхідністю проведення гарантійних ремонтів такої продукції. Саме тому, для перевезень пасажирів на міських маршрутах більшості міст України задіяні автобуси та тролейбуси великої пасажировмістимості білоруських виробників (ВАТ "Мінський автомобільний завод" та ВАТ "Керуюча компанія холдингу "Белкомунмаш"). Нині таких транспортних засобів в українських містах у рази більше, ніж українських виробників – ДП "Автоскладальний завод №1" (м. Луцьк) компанії "Богдан-Моторс", ПрАТ "Чернігівський автозавод" корпорації "Еталон", СП "Електронтранс" концерну "Електрон" (м. Львів) та Львівського автобусного заводу холдингової компанії "City Transport Group". Останній фактично припинив своє існування, оскільки у 2019 році виготовив лише два автобуси. Варто зауважити, що за часів існування СРСР у Білорусії не існувало автобусного виробництва. Воно було започатковане лише у 1996 році.

Та навіть за умови лише кузовобудування вітчизняні автобусні заводи при проектуванні нових моделей автобусів та тролейбусів не застосовують інноваційних конструкторських рішень а, фактично, створюють транспортні засоби, аналогічні існуючим за компоновальними рішеннями та технічними параметрами. Без жодної конкурентної переваги при невисокій експлуатаційній надійності їх продукція являється неконкурентоспроможною навіть на внутрішньому ринку, не кажучи уже про зовнішні ринки, тим паче економічно розвинутих європейських країн. Але ж саме інноваційна діяльність підприємств являється тим чинником, який здатний забезпечити конкурентоспроможність їх продукції [3]. Хоча вітчизняними конструкторами інноваційні конструкторські рішення на рівні, щонайменше, корисних моделей, неодноразово пропонувались. Наприклад, фахівцями ТзОВ "Науково-технічний центр "Автополіпром" отримано понад кілька десятків Патентів України на корисні моделі у сфері автобусобудування. Проте, жодне з пропонувананих інноваційних компоновальних та конструкторських рішень, серед яких компоновальні схеми міських автобусів та електробусів на основі застосування керованих, тягових та тягово-керованих мостів з незалежною підвіскою одинарних коліс і колісних формул 4x2.1, 6x2.1 та 6x4.1, електробусів із заміненними блоками тягових АКБ [4], одинарних електрометробусів особливо великої містимості з колісною формулою 8x4.1 [5] та інші. Зате, за пропонувананими інноваційними рішеннями у кількох європейських та азійських країнах (у Китаї та в Індії) на протязі 2017-2020 років створені перспективні конкурентоспроможні моделі автобусів та електробусів, деякі з яких уже пройшли експлуатаційні випробування і виготовляються серійно.

В сучасних економічних умовах розвитку України найбільш актуальними та реальними для втілення являються інноваційні напрямки діяльності вітчизняних агрегатних та автобусобудівних підприємств, наведені у табл. 1.

Таблиця 1 – Напрямки інноваційної діяльності підприємств галузі автобусобудування по створенню і освоєнню виробництва перспективної конкурентоспроможної продукції

Сфера діяльності	Напрямки інноваційної діяльності	Призначення продукції
Агрегатна база	Проектування та освоєння виробництва модульно-уніфікованих передніх керованих і керовано-тягових та задніх тягових і тягово-керованих мостів з незалежною підвіскою одинарних коліс	Для автобусів, тролейбусів, електробусів, вантажних електромобілів
	Проектування та освоєння виробництва модульно-уніфікованих тягових електродвигунів номінальною потужністю 40,0-250,0 кВт	Для тролейбусів, електробусів, трамваїв та вантажних електромобілів
	Проектування та освоєння виробництва складових частин систем керування тяговим електричним приводом – інверторів, інформаційних приладів тощо	
Рухомий склад	Проектування та освоєння виробництва модульно-уніфікованих автобусів, тролейбусів і електробусів на основі нових компоновальних та конструкторських рішень	Електробуси міські, тролейбуси з автономним ходом

Варто зауважити, що кілька моделей тягових та тягово-керованих мостів з незалежною підвіскою одинарних коліс уже створені італійсько-турецькою фірмою "Brist axle systems srl", на основі застосування яких кілька європейських фірм – угорська "Evorgo Bus kft.", французька компанія "Alstom" та інші розробили міські електробуси різної вмістимості (електробуси моделей, відповідно, "Modulo" та "Aptis"). А польська компанія "Autosan sp. Z oo" розробила міський електробус, обладнаний системою заміни блоків тягових АКБ під час короткої перерви перебування на маршруті. Над створенням такого електробуса працюють індійські конструктори.

Проектування та освоєння серійного виробництва модульно-уніфікованих передніх керованих і керовано-тягових та задніх тягових і тягово-керованих мостів з незалежною підвіскою одинарних коліс, розрахованих на різні допустимі навантаги завдяки застосуванню шин різних типорозмірів сприятиме створенню не тільки пасажирських транспортних засобів громадського та відомчого користування, а й вантажних автомобілів та електромобілів, у т.ч. військового призначення.

Ще одна проблема слабкої інноваційної діяльності підприємств пов'язана з тим, що після прийняття змін Постановою Кабінету Міністрів України від 12 червня 2019 р. № 496 до Постанови Кабінету Міністрів від 23 грудня 2004 р. № 1716 "Про затвердження Порядку сплати зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності", розмір усіх зборів був збільшений у кілька разів. У результаті фізична особа тільки при поданні заявки на корисну модель повинна сплатити збір у сумі 480 грн., тоді як до червня 2019 року – лише 40 грн., тобто збір став збільшеним у 12 разів. Звісно, різке підняття розмірів зборів за подання заявок на корисні моделі та патенти України призвело до того, що фізичні особи, особливо пенсійного віку, втратили сенс у патентуванні власних інноваційних конструкторських рішень і, навіть, фінансову спроможність займатися їх патентуванням, оскільки послуги патентних повірених теж на дешеві.

Напрошується очевидний висновок – державні органи влади не зацікавлені у розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, адже замість заходів, направлених на її стимулювання Постановою Кабінету Міністрів від 23 грудня 2020 р. № 1315 створений, зате, новий "Національний орган інтелектуальної власності", функції якого покладені на державне підприємство "Український інститут інтелектуальної власності". А на його фінансування, звісно, необхідні будуть чималі додаткові кошти.

Проте, без державної підтримки, бодай, у вигляді гарантованих державних замовлень на новостворену конкурентоспроможну та якісну і надійну в експлуатації продукцію більшість вітчизняних підприємств не зможуть займатися її створенням та освоєнням серійного виробництва. Адже інноваційна діяльність підприємств галузі автобусобудування, як і багатьох інших галузей машинобудівного комплексу, стратегічно важливих для успішного економічного розвитку України, потребує чималих інвестиційних коштів, які, в силу відповідних причин і проблем, у них або зовсім відсутні або ж їх катастрофічно не вистачає.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Зянько В. В., Єпіфанова І. Ю., Зянько В. В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2015. 172 с.
2. Кобелев В. М., Василюк К. О. Інноваційна діяльність промислового підприємства. *Вісник НТУ "ХП"*. 2018. № 47 (1323). С. 67–72.
3. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Цвик О. Г. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 4. С. 5–8.
4. Електробус із змінним блоком акумуляторних батарей : пат. 132157 Україна : МПК В62D 47/02 ; заявл. 24.09.2018 ; опубл. 11.02.2019, Бюл. № 3.
5. Метробус чотиримостовий : пат. 114707 Україна : МПК В62D 47/00, В60К 17/14 ; заявл. 28.10.2016 ; опубл. 10.03.2016, Бюл. № 5.

Войтків Станіслав Володимирович, кандидат технічних наук, Заслужений машинобудівник України, генеральний конструктор, Науково-технічний центр "Автополіпром", Львів, e-mail: voytkivsv@ukr.net

Voytkiv Stanislav V., Candidate of Sciences, the Deserved Machine Engineer of Ukraine, General Designer, Scientific and technical Center "Autopoliprom", Lviv, e-mail: voytkivsv@ukr.net

ОЦІНКА ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Анотація. Політика продовольчої безпеки є однією з найважливіших проблем людства. Пандемія COVID-19 також підтвердила актуальність проблеми та висвітлила загрози для продовольчої безпеки різних країн. У статті узагальнено основні теоретичні дані щодо методології розрахунку глобального індексу продовольчої безпеки, представлено результати порівняльного аналізу за даними на 2012-2019 роки. Узагальнення показників, включених у розрахунок глобального індексу продовольчої безпеки, дозволило виявити основні слабкі місця системи продовольчої безпеки. Також за допомогою Data Envelopment Analysis була проведена оцінка використання ресурсів країн для забезпечення продовольчої безпеки.

Ключові слова: продовольча безпека, глобальний індекс продовольчої безпеки, сільське господарство, ефективність, аналіз обсягу даних.

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF GLOBAL FOOD SECURITY ON THE NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS

Abstract: Food security policy is constantly one of the most important problems of humanity. The paper summarizes the main theoretical data on the methodology of calculation of the Global Food Security Index, presents the results of comparative analysis according to its data for 2012 to 2019. The generalization of indicators included in the calculation of the Global Food Security Index allowed to identify the main weaknesses of the food security system. Also using Data Envelopment Analysis (DEA), an assessment of the use of countries' resources to ensure food security was conducted.

Keywords: Food Security, Global Food Security Index, Agriculture, Efficiency, Data Envelopment Analysis.

Продовольча безпека – це постійний пріоритет урядів та неурядових організацій, політиків та активістів. Водночас й сталий розвиток неможливий без високого рівня продовольчої безпеки. Продовольча безпека стала особливо важливою під час пандемії COVID-19. Саме в цей час усі країни побачили свої слабкі сторони в продовольчій безпеці.

Узагальнення результатів досліджень провідних вітчизняних та зарубіжних вчених дозволяє дійти висновку що, незважаючи на деякі недоліки, глобальний індекс продовольчої безпеки, як правило, надає можливість країнам оцінити достовірний рівень продовольчої безпеки [1-5]. У цьому дослідженні наведено результати аналізу глобального індексу продовольчої безпеки. Також досліджується ефективність використання валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення для забезпечення продовольчої безпеки [6].

Глобальний індекс продовольчої безпеки містить 36 показників, що згруповано за 19 показниками у 3 групи: “цінова доступність продовольства” (Affordability), “фізична доступність” (Availability), “якість та безпека” (Quality and Safety). Окремо досліджуються “природні ресурси та стійкість” (Natural Resources and Resilience) [1].

За даними 2019 року за глобальним індексом продовольчої безпеки зі 113 країн світу для яких було визначено даний індекс жодна не отримала максимально можливого балу. Країнами-лідерами за даним індексом є Сінгапур (загальний бал – 87,4), Ірландія (84,7), Сполучені Штати Америки (83,7). Підкреслимо, що лише у 16 країнах світу загальний бал склав понад 80 зі 100. Водночас досліджуючи групи показників з яких складається даний індекс можна дійти висновку що найбільш низький бал за групою “фізична доступність” й лише 4 країни за даною групою показників набрали бал 80 та більше, лідерами є Швейцарія (84,3), Сінгапур (83,3) та Норвегія (81,0). За групою показників “якість та безпека” бал понад 80 у 19 країнах світу, лідерами є Фінляндія (91,8), Норвегія (90,5) та Швеція (98,4). За групою показників “цінова доступність продовольства” бал понад 80 у 33 країнах світу, лідерами є Катар (98,9), Сінгапур (95,4) та Ірландія (90,5). У таблиці 1 наведено перелік країн з найвищим

глобальним індексом продовольчої безпеки.

Таблиця 1 – 10 країн з найвищим глобальним індексом продовольчої безпеки

Країна	Загальне		Цінова доступність продовольства		Фізична доступність		Якість та безпека		Природні ресурси та стійкість	
	Місце	Бал	Місце	Бал	Місце	Бал	Місце	Бал	Місце	Бал
Сінгапур	1	87,4	2	95,4	2	83,0	25	79,4	109	42,4
Ірландія	2	84	3	90,5	11	76,8	7	87,7	9	71,0
Сполучені Штати Америки	3	83,7	6	87,4	8	78,3	4	89,1	40	61,4
Швейцарія	4	83,1	17	83,8	1	84,3	27	78,2	6	72,1
Фінляндія	5	82,9	16	84,1	6	78,6	1	91,8	2	74,0
Норвегія	5	82,9	26	81,9	3	81,0	2	90,5	13	69,0
Швеція	7	82,7	12	85,0	9	78,1	3	89,4	6	72,1
Канада	8	82,4	20	83,3	4	80,0	10	86,7	24	65,3
Нідерланди	9	82	9	85,6	12	76,2	5	88,9	20	67,4
Австрія	10	81,7	10	85,4	6	78,6	17	81,1	10	69,6

Динаміка глобального індексу продовольчої безпеки для країн регіону Європа наведено на рис. 1.

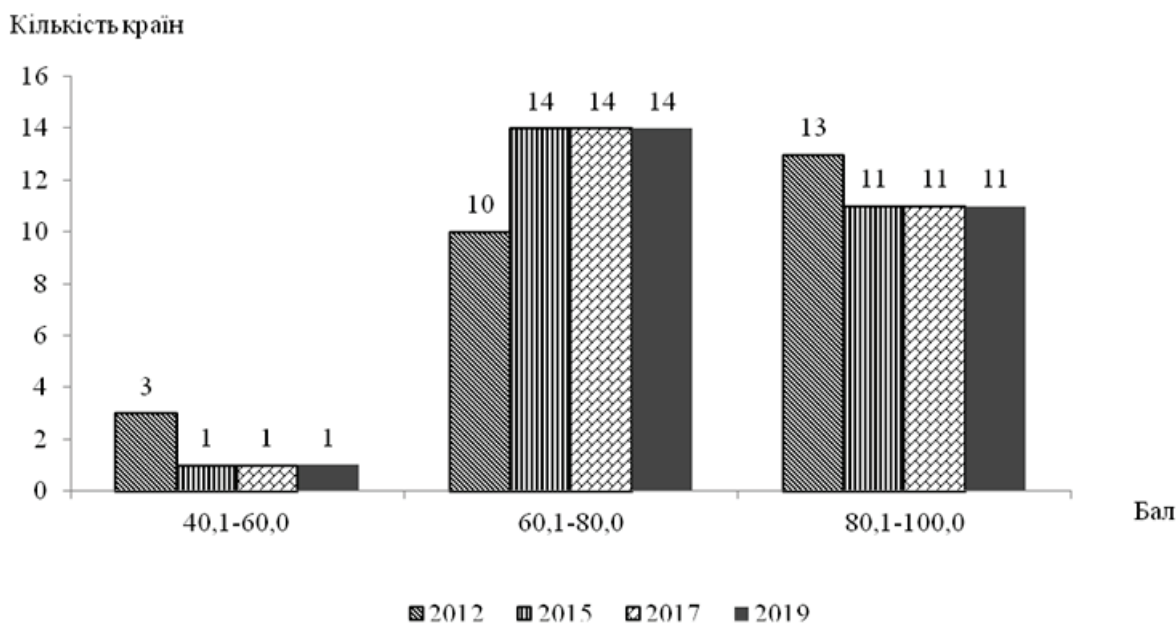


Рисунок 1 – Динаміка глобального індексу продовольчої безпеки для країн регіону Європа

Досліджуючи глобальний індекс продовольчої безпеки за даними 2019 року за регіонами світу зазначимо, що:

– середнє значення для 23 країн регіону Азії та Тихого океану становить 64,2. Країни з найвищим індексом серед країн даного регіону: Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія (бал 87,4, 81,4 та 78,8 відповідно), з найнижчим: Камбоджа, Лаос, Таджикистан (бал 49,4, 49,1 та 49,0 відповідно);

– середнє значення для 21 країн регіону Центральна та Південна Америка становить 61,7. Країни з найвищим індексом серед країн даного регіону: Чилі, Уругвай, Аргентина (бал 75,5, 72,8 та 70,8 відповідно), з найнижчим: Нікарагуа, Гаїті, Венесуела (бал 54,2, 43,3 та 31,2 відповідно);

– середнє значення для 3 країн регіону Північна Америка становить 78,5. Лідером у даному регіоні за цим індексом є Сполучені Штати Америки (83,7), на 1,3 пункти відстає Канада (82,4);

– середнє значення для 26 країн регіону Європа становить 75,8. Країни з найвищим індексом серед країн даного регіону: Австрія, Німеччина, Данія (бал 81,7, 81,5 та 81,0 відповідно), з найнижчим: Болгарія, Сербія, Україна (бал 66,2, 62,8 та 57,1 відповідно);

– середнє значення для 28 країн Африки на південь від Сахари становить 47,9. Країни з найвищим індексом серед країн даного регіону: Південна Африка, Ботсвана, Гана (бал 67,3, 63,8 та 62,8 відповідно), з найнижчим: Чад, Конго (Демократична Республіка), Бурунді (бал 36,9, 35,7 та 34,3 відповідно).

Узагальнення індикаторів включених у структуру Глобального індексу продовольчої безпеки дозволило визначити основні “слабкі місця” системи продовольчої безпеки для країн регіону Європа. Зроблено висновок, що для забезпечення продовольчої безпеки регіону Європа потрібно в першу чергу звернути увагу на наступні індикатори: «витрати на НДДКР в сфері сільського господарства» (даний індикатор належить до “дуже слабких” або “слабких” для 25 зі 26 країн регіону); “державний ВВП на душу населення” (18), “норми харчування” (7), “корупція” (6), “ризик політичної стабільності” (3), “сільськогосподарська інфраструктура”, “тарифи на імпорт сільськогосподарської продукції” and “якість харчових білків” (1).

Подальші дослідження, на наш погляд, мають бути зосереджені на формуванні ґрунтовних детальних рекомендацій щодо підвищення продовольчої безпеки за країнами світу. Крім того доцільно було здійснити ґрунтовний аналіз за країнами світу взаємозалежності показників, що впливають на підвищення продовольчої безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. About the Global Food Security Index. (2020) <https://foodsecurityindex.eiu.com/Home/About>.
2. Global Food Security Index 2012. <https://foodsecurityindex.eiu.com/Home/DownloadResource?f=EIU%20Global%20Food%20Security%20Index%20-%202012%20Findings%20%26%20Methodology.pdf>.
3. Global Food Security Index 2015. <https://foodsecurityindex.eiu.com/Home/DownloadResource?fileName=EIU%20Global%20Food%20Security%20Index%20-%202015%20Findings%20%26%20Methodology.pdf>.
4. Global Food Security Index 2017. <https://foodsecurityindex.eiu.com/Home/DownloadResource?fileName=EIU%20Global%20Food%20Security%20Index%20-%202017%20Findings%20%26%20Methodology.pdf>.
5. Global Food Security Index 2019. <https://foodsecurityindex.eiu.com/Home/DownloadResource?fileName=Global%20Food%20Security%20Index%202019%20report.pdf>.
6. GDP per capita (current US\$). <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.

Вороненко Ірина Вікторівна, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, доцент кафедри економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, email: irynav@nubip.edu.ua

Негрей Марина Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, email: marina.nehrey@gmail.com

Voronenko Iryna V. – Doctor of Economics, Senior Researcher, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Heroyiv Oborony st., 16a, Kyiv, e-mail: irynav@nubip.edu.ua

Nehrey Maryna V. – PhD in Economics, Docent, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Heroyiv Oborony st., 16a, Kyiv, e-mail: marina.nehrey@gmail.com

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Анотація. Автором доведено, що формування стратегій регіонального розвитку має ґрунтуватися на стратегічному аналізі усіх сторін функціонування регіону. Зазначено основні методи стратегічного аналізу. Охарактеризовано ефективність застосування SWOT-аналізу на прикладі формування Стратегії розвитку Чернівецької області до 2027 року.

Ключові слова: стратегічне управління; регіональний менеджмент; стратегічний аналіз; методи стратегічного аналізу

STRATEGIC ANALYSIS IN THE SYSTEM OF REGIONAL MANAGEMENT

Abstract. The author proves that the formation of regional development strategies should be based on a strategic analysis of all aspects of the region's functioning. The main methods of strategic analysis are indicated. The effectiveness of SWOT analysis is described on the example of the formation of the Development Strategy of Chernivtsi region until 2027.

Keywords: strategic management; regional management; strategic analysis; methods of strategic analysis

Стратегічне управління регіональним розвитком спрямоване на розв'язання проблем визначення ключових напрямів спрямування наявних ресурсів з метою забезпечення ефективної системи життєдіяльності території. Воно включає виконання низки функцій: а) просторове планування, що значною мірою визначається заходами державної регіональної політики; б) фінансування, що здійснюється через Державний фонд регіонального розвитку, обласні бюджети, місцеві бюджети та ін.; в) реалізація – впровадження проєктів регіонального розвитку; г) моніторинг та оцінка нової регіональної політики [2].

Будь-які зміни у регіональній політиці мають починатися із аналітичної частини – дослідження результатів соціально-економічного розвитку регіону, оцінки його природно-ресурсного, виробничого, трудового, наукового, фінансового та інноваційного потенціалу. Аналіз стосується також характеристики зовнішніх ринкових умов та технологічних тенденцій, що впливатимуть на майбутній розвиток регіону. Важливим також є аналіз важливих проблем, що стримують розвиток регіону.

У рамках стратегічного підходу існують такі аналітичні методи: соціально-економічний аналіз, порівняльний аналіз, SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз, соціологічний аналіз, SPACE-аналіз. Найпопулярнішим в системі інструментів аналізу є SWOT-аналіз, що являє собою ефективний метод ідентифікації внутрішніх сильних і слабких сторін і розпізнавання зовнішніх можливостей і загроз. SWOT-аналіз показує, яким чином краще застосувати власні сили і зменшити внутрішні слабкості, оптимально використовуючи зовнішні можливості та усуваючи загрози. Таким чином, SWOT-аналіз зазвичай використовується для виявлення найбільш важливих внутрішніх і зовнішніх факторів, що мають значення для розвитку.

Проведення стратегічного аналізу включає: аналіз і перегляд стратегічних документів розвитку області; аналіз впровадження попередніх стратегій; збір даних та проведення соціально-економічного аналізу основних тенденцій розвитку області; аналіз розвитку територіального простору області; дослідження оточення (зовнішнього середовища) та оцінка можливостей; засідання тематичних підгруп для обговорення пріоритетів смарт-спеціалізації – представники бізнесу, науки, влади, інституцій підтримки бізнесу.

Гарний аналіз сигналізує: він показує речі, від яких потрібно відмовитися (витрати, що перевищують вигоди), але також вказує на нові види діяльності, які формуються і мають потенціал, щоб стати лідерами розвитку. Аспекти аналізу дуже різноманітні. Вони стосуються: економіки, просторової інфраструктури, соціальної інфраструктури, довілля, ринку праці, фінансів, культури,

історії і т.д.

Стратегічний аналіз виступає потужною основою для своєчасного виявлення бажаних і небажаних змін в регіоні, а також фундаментальним підґрунтям для прийняття обґрунтованих рішень щодо регіонального розвитку. Існує кілька причин, що зумовлюють необхідність підготовки соціально- економічного аналізу. Вони стосуються розробки ключових питань і висновків, що підтверджені відповідними даними і можуть стати основою для планування. Соціально- економічний аналіз необхідний також для створення методологічної основи для моніторингу та оцінки процесів реалізації Стратегії.

Для проведення стратегічного аналізу використовуються такі види інформації: описова інформація (законодавчі акти, що діють на цій території; опис умов підприємницької діяльності; статут громади, просторові плани, дослідження сторонніх дослідників, картографічні, фотографічні та ін. матеріали); статистична інформація порівняльна інформація (ресурси та діяльність сусідніх громад або інших регіональних, національних або міжнародних конкурентів).

Аналіз даних повинен включати такі основні етапи: отримання (збір) даних, обробка даних, представлення даних, інтерпретація результатів обробки даних.

Аналіз даних повинен відповідати певним критеріям та здійснюватися поетапно.

Його особливості на першому етапі такі: 1) має бути представлено не скорочений виклад статистичної інформації, а її осмислення, візуалізація та прив'язка показників до регіону; 2) кожен тематичний підрозділ аналізу повинен містити короткий висновок – наскільки саме ця характеристика області має вплив на розвиток області, чи створює обмеження для такого розвитку.

Особливості підготовки на наступному етапі такі: 1) аналіз повинен містити порівняльний аналіз обласних показників із середньо українськими показниками, а також показниками регіонів-сусідів та регіонів, що належать до однієї групи за певними ознаками; 2) для повноти аналізу необхідне врахування зовнішніх викликів, до яких можуть належати: зростання асиметрії між регіонами, урбанізація та пов'язана з нею депопуляція села, зміна системи розселення, проблема міграції робочої сили (це вимиває як найбільш інтелектуальні, так і найменш кваліфіковані робочі кадри), фінансово-економічна криза, обмеженість ресурсів, зростання світової потреби у продовольстві тощо.

На даному етапі стратегічного аналізу важливо провести аналіз результатів впровадження попередньої регіональної стратегії та плану заходів з її реалізації, дослідження оточення (зовнішнього середовища) та оцінка можливостей розвитку регіону, а також систематизацію даних та підготовка аналізу основних тенденцій розвитку регіону.

Однак, як свідчить досвід стратегічного управління у регіонах, дослідженнях механізмів реалізації регіональних стратегій розвитку не присутній аналіз соціально-економічних змін, які відбуваються в ході реалізації стратегій, не пов'язується аналіз середовища у попередній та наступний період розвитку регіону, хоч це є важливим завданням у роботі регіонального менеджера.

Стратегічний аналіз на етапах реалізації стратегії може зумовити необхідність її перегляду, якщо ситуація змінюється настільки, що продовження виконання поставлених стратегічних цілей не є можливим або виправданим у даній ситуації. Такий аналіз може скласти методологічну основу для прийняття інноваційних рішень або довести непридатність реалізації попередньо встановлених цілей в умовах, що склалися.

Найпоширенішими методами стратегічного аналізу виступають такі: SWOT-аналіз, PEST чи PESTLE – аналіз, метод А-В-С: Advantage (перевага), Barrier (перешкода), Controversial (спірне), SPACE-аналіз, концепція смарт-спеціалізації (модель RIS3), метод порівняльних переваг та ін. Стратегічний аналіз формує інформаційну базу, достатню для того, щоб здійснювати вибір стратегічних альтернатив подальшого розвитку. Найважливішим у цьому процесі є виділення та обґрунтування причин негативних процесів чи явищ – депресивного стану території, нерівномірність соціально-економічного розвитку міст і сіл, причин дотування регіонального розвитку, причин бідності тощо. Важливо досліджувати джерела проблемних ситуацій (зовнішні чи внутрішні), а також застосовувати системний підхід, зокрема, враховуючи такі зовнішні фактори як недосконалість законодавства, політична нестабільність, кризовий стан національної економіки, умови карантину, ненадійність фінансової та банківської системи країни. Результатом такої оцінки має бути виявлення системи взаємопов'язаних проблем, розв'язання яких у кожному регіоні має бути закладено у стратегії його соціально-економічного розвитку

Стратегічний аналіз має орієнтуватися на дослідження реального стану функціонування регіону. Так, наприклад, на даний час аналіз економічного становища та соціального розвитку Чернівецької

області важливо оцінювати з погляду подій останніх років, адже вони сильно змінили умови функціонувати та спричинили економічну і соціальну кризу, характерну й для інших областей України. У 2019 році економіка регіону характеризувалася незначними темпами зростання (крім будівельної галузі). При цьому область була на першому місці за обсягом прямих іноземних інвестицій. Однак у 2020 році відбувся спад виробництва від декількох аж до 30%, пов'язаний із карантинном та глибокою економічною і соціальною кризою. Загрозливим стало становище області, пов'язане із зменшенням капітальних інвестицій - їх рівень складає 56,8% від показника 2019 року [3].

Найефективнішим у розробці стратегії до 2027 року виявився SWOT-аналіз, на основі якого було визначено сильні (21) сторони та обґрунтовано, що вони були зумовлені 7 групами можливостей, що існують у зовнішньому середовищі. На основі аналізу сильних сторін і можливостей було визначено стратегічну мету – підвищення рівня і якості життя населення. Також було визначено 28 слабких сторін та наявних 15 основних загроз, які пов'язувалися із політичними та макроекономічними чинниками, а також виникненням надзвичайних обставин природного і техногенного характеру, які могли створити загрозливі ситуації у ході реалізації стратегії.

Дякуючи більш ґрунтовному аналізу, Стратегія розвитку Чернівецької області на період до 2027 року розроблена за більш сучасною методикою, яка дозволяє здійснювати стратегічний аналіз на більш ґрунтовній основі. Вона зосереджена на необхідності забезпечення конкурентоспроможності регіону та заснована на засадах SMART-спеціалізації, що передбачає дотримання таких принципів: інноваційна спрямованість, відкритість, паритетність, доповнюваність. Важливими є критерії, які використані для визначення сфер SMART-спеціалізації: наявність ресурсів (активів); потенційна здатність до диверсифікації галузей економіки; наявність або прогнозована спроможність досягти високої концентрації підприємств у регіоні, у т. ч. шляхом створення інноваційних систем колективних зусиль на основі державно-приватного партнерства. Аналітична складова в системі регіонального менеджменту забезпечує науково-методологічну основу як для формування стратегії регіонального розвитку, так і для моніторингу процесів її реалізації. Оскільки умови функціонування кожного регіону під впливом децентралізації стають складнішими, а вимоги до регіонального менеджменту – більш відповідальними, значення стратегічного аналізу полягає у: здійсненні об'єктивної оцінки соціально-економічного становища регіону, виявленні сильних і слабких сторін його внутрішнього середовища, обґрунтуванні можливостей і загроз, що існують у зовнішньому середовищі, розробці альтернативних варіантів подальшого розвитку регіону, виявленні рівня конкурентоспроможності та можливостей забезпечення конкурентних переваг.

Таким чином, аналітичне забезпечення регіонального управління дає змогу вирішувати значний комплекс завдань: одержувати інформацію, необхідну для обґрунтування цілей і формування завдань управління; аргументувати прийняття управлінських рішень; виявляти соціальні резерви та використовувати їх для підвищення ефективності виробництва й управління; якнайкраще виходити із кризових і неоднозначних ситуацій; сприяти розробці концепцій, проектів, програм, планів і прогнозів; удосконалювати організацію і систему управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дмитришин Л. І., Зварич О. І. Формування та аналіз пріоритетів економічного розвитку регіонів України в контексті їх ключових факторів успіху. URL: <http://oaji.net/articles/2020/728-1597739356.pdf>
2. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку. Міністерство економіки та з питань Європейської інтеграції. К., 2002. 15 с.
3. Стратегія розвитку Чернівецької області на період до 2027 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-п#Text>

Галушка Зоя Іванівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, e-mail: z.halushka@chnu.edu.ua

Halushka Zoia I. – doctor of economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory, Management and Administration, Yriy Fedkovich National University of Chernivtsi, Chernivtsi, e-mail: z.halushka@chnu.edu.ua

МОДЕЛЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЗМІН РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Національний університет біоресурсів і природокористування України

***Анотація.** У статті досліджено особливості моделювання людського капіталу на засадах Закону загального розвитку системи, теорії чинників виробництва, інституціоналізму, інновацій, соціалізації, запропоновані: модель структури людського капіталу, моделі добробуту*

Ключові слова: людський капітал; добробут; інновації; моделювання рівня добробуту

MODELING HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF CHANGING THE MARKET ENVIRONMENT

***Abstract** The article examines the features of modeling human capital based on the Law of the General Development of the System, the theory of factors of production, institutionalism, innovation, socialization, proposed: a model of the structure of human capital, a model of welfare.*

Keywords: human capital; welfare; innovation; wealth modeling.

Добробут визначає ступінь задоволення потреб людини, забезпечення матеріальними, духовними благами, залежить, від рівня доходів, багатства, від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин; виражається системою показників, що характеризують рівень життя населення, та визначає національний рівень людського капіталу. Людський капітал розглядається як величина сукупних ресурсів розвитку національної економіки, сформованих визначеним рівнем добробуту за рахунок сумісної діяльності суб'єктів господарювання – домогосподарства, компанії, регіону, держави протягом визначеного періоду часу. Формування людського капіталу визначає його структура, а розвиток – динаміка змін його показників у часі.

Моделювання рівня добробуту в Україні базується на методології соціально орієнтованого розвитку [1, 3], структурі людського капіталу [2, 3], типах інноваційних змін, організації суспільства. Розвиток країни, рівень, якість життя визначені особливостями формування, структурою, рівнем розвитку людського капіталу. Низький рівень добробуту свідчить про порушення формування та розвитку людського капіталу. Як показали дослідження за 2013 – 2019 роки. реальний людський капітал в Україні зменшився на 30.7%, номінальний зріс в 3.7 раз.

За 2010-2019 роки номінальні доходи населення зросли за 2010-2019 рр. в 3,4 рази, досягли в 2019 р. 3 733 млрд. грн. В їх структурі 47% займає зарплата, 18,1% - прибуток, змішаний дохід, 3,1% - доходи від власності, 31,8% - соціальна допомога, поточні трансферти. За 2010-19 рр. в доходах населення частка зарплати зросла на 15,2%, частка прибутку та змішаного доходу на 20%, частка доходів від власності в доходах населення зменшилась на 50%. Зменшення частки соціальної допомоги, поточних трансфертів в загальних доходах склало 17,4%, а у витратах – 37,1%. В 2013-2019 роках людський капітал громадянина в Україні перевищує середньомісячні сукупні витрати на одну особу в 2,2–2,7 раз. Людський капітал однієї особи перевищує соціальні стандарти: прожитковий мінімум в 1,8–2,5 раз; мінімальну пенсію в 1,1–3,1 раз; мінімальну зарплату в 1,1 – 1,8 раз. За 2013-2019 роки перевищення розміром людського капіталу однієї особи в реальному еквіваленті (розрахованого з величини сукупних ресурсів) - світового рівня бідності змінювалось від 0,83 раз в 2015 році, 0,89 в 2016 році до 2,1раз в 2014 році та 1,6 раз в 2019 році. Українські соціальні стандарти в 2013-2019 роках перевищили світовий рівень бідності (4,25 USD на добу): походючи з прожиткового мінімуму 0,41–1,24 раз, з мінімальної пенсії 0,33–0,88 раз, з мінімальної зарплати 0,4–1,1 раз. Отже, соціальні нормативи формування людського капіталу є явно недостатніми, не кажучи вже про створення підстав для його розвитку.

Моделювання засновано на класифікації людського капіталу за рівнями формування та розвитку людського капіталу [3]:

-за елементами формування (капіталізований внесок в майбутні покоління, фізіологічний, підприємницький, інтелектуальний, соціальний капітал, ефекти трансакційних витрат, корпоративних,

суспільних благ,

-за суб'єктом отримання переваг (індивід (людина), групи (компанії, регіони), суспільство (держава));

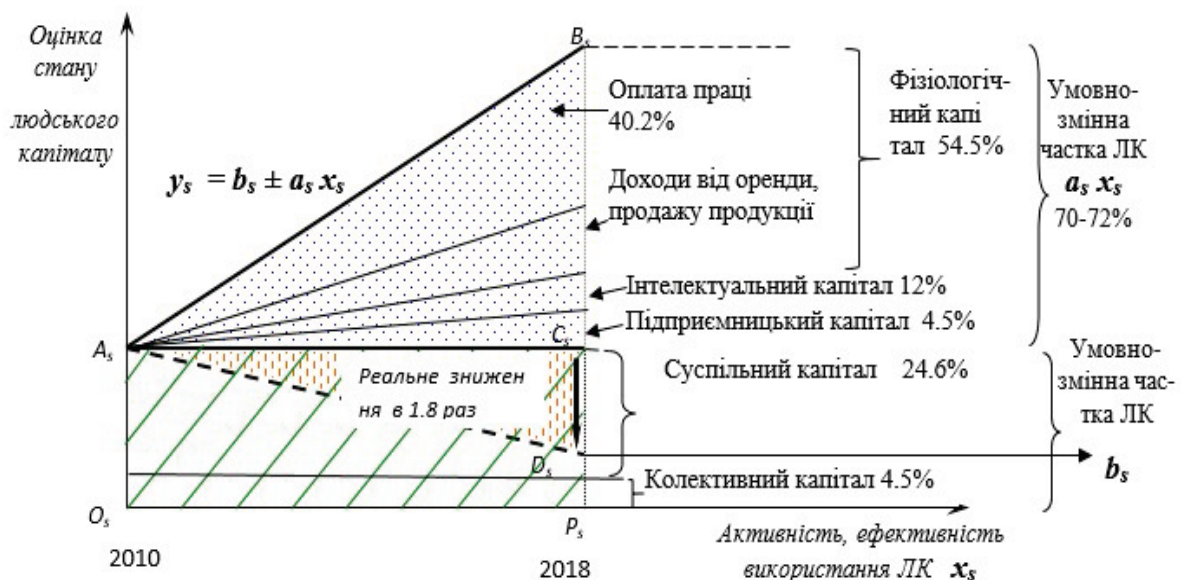
-за рівнями управління (особистісний, компанії, регіону, держави);

-за видами залежності благ (хто надає - приватний, колективний, суспільний);

-за характером часових змін (умовно-постійний, умовно-змінний);

-за функціями впливу інноваційних змін (інституційний, екологізаційний, інноваційний, соціалізаційний)/

Структура людського капіталу, що сформована на засадах Закону загального розвитку системи представлена на рисунку 1.



Умовні позначення: $(A_s B_s C_s)$ – приріст приватних благ $a_s x_s$; ЛК; $(O_s A_s C_s P_s)$ – b_s – базова оцінка суспільних і колективних благ умовно-постійної частки ЛК; $(A_s C_s D_s)$ – зменшення бази ЛК; $(A_s B_s D_s)$ – зміна ЛК; $(A_s O_s D_s P_s)$ – залишок бази ЛК, a_s – ставка винагороди за активність; x_s – активність системи.

Рис. 1. Структура людського капіталу

На засадах запропонованої моделі формування людського капіталу встановлено, що за 2010–2020 роки скоротилися всі джерела його фінансування з сукупних ресурсів домогосподарства, з яких 70 - 72% фінансується за рахунок індивідуальних домогосподарчих благ, а 29.0% за рахунок суспільних і колективних. За 2010 – 2017 роки зменшилась умовно-змінна частка людського капіталу номінально на 71%, а реально - на 45.1%. Фізіологічний капітал зріс в 1,74 раз з 1948,2 грн. до 3395,3 грн.

Різноманіття інноваційних змін щодо підвищення рівня людського капіталу залежить від чинників менталітету, цінностей, форми організації суспільства, соціально-економічної, техніко-технологічної, інфокомунікаційної орієнтації країни. Вони проявляються в сферах інституціалізації, екологізації, інноваційності, соціалізації за різними підходами до формування добробуту суб'єктів з врахуванням чинників формування трудового доходу, доходів від власності, суспільних благ, державного регулювання рівня та якості життя.

Добробут в інституційній моделі для різних форм організації суспільства заснований на відмінностях інституційних підстав, інституті власності, які визначають особливості формування й розвитку структури людського капіталу. Екологічні вимоги є життєво необхідними для людини. Модель трудового доходу базується виключно на трудовій експлуатації фізіологічного, підприємницького, інтелектуального капіталу, які є структурою приватного блага економічного суб'єкта в централізованій економіці. Добробут ринкової економіки визначений інституційною моделлю, зорієнтованою на трудові доходи, доходи від власності, ефект трансакційних витрат, капіталізовані витрати домогосподарства на відтворення робочої сили. Рівень добробуту в соціально орієнтованій економіці визначений інституційною моделлю, яка орієнтована на отримання кожним

громадянином ефекту суспільних благ, який є суттєвим для гідного рівня життя.

Рівень екологізації, притаманний конкретній країні, визначений соціально-економічними пріоритетами форми організації суспільства, регіональними інтересами, інституціональними, соціально-економічними, політичними, ментальними, традиційно-культурними, іншими засадами. Він є необхідною умовою кожної з стадій розвитку людського капіталу, показником екологічної безпеки, якості людського капіталу. Високий рівень життя відповідає екологічно безпечним продуктам, технологіям, інноваціям, біоекономічному розвитку. Екологічно забруднені ресурси, територія, продукція стає загрозою для життя людей, компаній, життєздатності регіонів.

Моделі формування добробуту побудовані на основі методології загального розвитку системи, теорії факторів виробництва, інституціалізації, інновацій, соціалізації в залежності від структури людського капіталу. Вони поділяються на моделі: формування трудового доходу (для централізованої економіки або близької до неї), моделі формування доходів від праці та власності (для ринкової економіки), моделі добробуту (для соціально орієнтованої економіки). Соціалізаційна модель формування трудового доходу базується на врахуванні тільки оплати праці (в середньому 40.2% від вартості людського капіталу). Соціалізаційна модель формування доходу від власності враховує усі форми доходів, соціалізаційна модель формування добробуту враховує суспільну допомогу в розмірі до 50% від сукупних витрат, яка існує в соціально орієнтованих країнах, на яку може згідно прогресивної системи фіскального оподаткування розраховувати громадянин, що сплачує податки.

Для з'ясування ступеня впливу людського капіталу на рівень ВВП, індекс розвитку людського капіталу, а також щільності існуючих кореляційно-регресійних зв'язків, виявлення залежності змінних-незалежних чинників в інституційних моделях добробуту побудована система економетричних моделей. В моделях формування трудового доходу, доходу від власності, добробуту, виявлено прямий, суттєвий, дуже високий зв'язок між реальним людським капіталом - і реальним ВВП з коефіцієнтами кореляції +0.981, +0.984, +0.985, відповідно, з статистично значимою залежністю ознак, коефіцієнтами детермінації, відповідно, 0.962; 0.969; 0.985; з середньою похибкою апроксимації 3.3-3.5%. Економетричне моделювання впливу величини людського капіталу на індекс людського розвитку з'ясувало існування прямого, суттєвого, високого рівня щільності зв'язку з коефіцієнтом кореляції 0,897.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Головніна О. Г. Методологічні засади соціально орієнтованої ринкової економіки: [монографія]. Київ, 2005. 460 с.
2. Golovnina O. G. Methodology valuation of increasing cost property. Socio-economic problems of management: [Collective monograph]. Thorpe-Bowker, Melbourne, Australia, 2015. P.241–248.
3. Golovnina O.G. Methodology of the socio-economic adjusting in the conditions of transformation economy. Economic efficiency of business in the conditions of unstable economy: [Collective monograph]. Aspekt Publishing of Budget Printing Center Taunton MA United States of America, 2015. P.31–37.
4. Головніна О. Г. Управління людським капіталом: теорія, методологія, практика: [монографія]. Київ, 2019. 473 с.
5. Golovnina O.G., Somkina T.V. Estimation of influence of state regulation on development of the social capital of the subject of managing. Competitiveness of Entrepreneurial Structures: Features and Prospects: [Collective monograph]. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom. 2018. P.32–45

Головніна Олена Германівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, email: marlendi2@i.ua

Golovnina Elen G. – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Marketing and International Trade, National University of Bioresources and Environmental Management of Ukraine, Kiev, email: marlendi2@i.ua

ФОРМУВАННЯ КРЕАТИВНОГО МІСТА ШЛЯХОМ РЕВІТАЛІЗАЦІЇ ЗДЕГРАДОВАНИХ ТЕРИТОРІЙ

Національна академія державного управління при Президентові України

***Анотація.** Мета цього дослідження – охарактеризувати сутність креативного міста та навести успішні практики його формування у результаті ревіталізації zdegradovanih територій.*

Ключові слова: креативне місто; ревіталізація міста; zdegradovana територія.

CREATIVE CITY FORMATION BY REVITALIZATION OF DEGRADED TERRITORIES

***Abstract.** The purpose of this research is to characterize the essence of a creative city and to present successful practices of its formation as a result of the revitalization of degraded territories.*

Keywords: creative city; urban revitalization; degraded territory.

Традиційна економіка, переживаючи технологічну модернізацію, залишає за собою різні наслідки в соціальній, просторовій, екологічній та інших сферах. Перед органами публічної влади постають численні проблеми, серед них: zdegradovanih територій, постіндустріальні пустирі, забруднення довкілля, соціальне виключення тощо. Нова економіка знань вимагає інноваційного мислення щодо шляхів територіального розвитку. Її майбутнє все частіше пов'язують з креативними галузями, людським і соціальним капіталами як каталізаторами змін.

Концепція креативного міста (Creative City) представляє підхід до міського розвитку, заснований на культурі, інтелектуальній власності та творчості. Відповідно до нього сучасні міста характеризуються, передусім, унікальністю середовища, де формується соціальний капітал навколо культури та мистецтва. В зв'язку з цим ключовим завданням міської політики є формування сприятливих умов для проживання, відпочинку, професійної діяльності та співпраці творчих людей.

Варто зазначити, що Ч. Лендрі (Ch. Landry) був першим ученим, який обґрунтував важливість і вплив креативності на розвиток міст, а також упровадив термін “креативне місто” як відповідь на різкі економічні та соціальні зміни, що відбувалися у містах. Так, за часів кризи промислових міст саме галузь культури виявилася порятунком для багатьох з них, використовуючи специфічні для себе ніші, локальні переваги й культурну спадщину. Він виділив такі особливості креативного міста [1]: політична воля і лідерство щодо бачення креативного міста як живого організму з урахуванням потреб місцевої громади, загальної ситуації та тенденцій міського розвитку; соціальне різноманіття і доступ до бази талантів, що позитивно впливає на креативний потенціал міста; організаційна культура, яка повинна бути довірливою і сприяти налагодженню горизонтальних суспільних зв'язків та обміну знаннями; місцева й культурна ідентичність, що є умовою громадянської активності, почуття спільноти й турботи про міське середовище; міський простір та інфраструктура, які дають змогу мешканцям розширювати кола спілкування; динаміка мережевих зв'язків, яка свідчить про здатність міста формувати партнерські відносини, навчатися і генерувати інновації.

У свою чергу Р. Флоріда (R. Florida) розвинув поняття “креативного класу” (creative class) як ключового міського ресурсу, що визначає його конкурентоспроможність і відіграє провідну роль у процесах розвитку та відродження територій. Учений трактував креативне місто як середовище життя для креативного класу. Про креативність міст свідчить присутність кваліфікованих творчих працівників (креативного класу), які стимулюють розвиток міста та для яких міська влада створює належну атмосферу, сприяє творчості й культурному різноманіттю. За переконанням Р. Флоріди, місто є привабливим для креативного класу за умови розвитку трьох рушіїв зростання (3Т): технологія, талант і толерантність [2].

Формування креативного міста тісно пов'язане з відродженням та розбудовою міського простору, адже креативний сектор часто знаходиться у занедбаних і zdegradovanih частинах міст. Вдалим кейсом у цій сфері є досвід міста Герлен (Нідерланди). В другій половині ХХ ст. це шахтарське місто на південному сході нідерландської провінції Лімбург страждало від краху гірничодобувної

промисловості. В підсумку спостерігалася втрата економічної та соціальної привабливості території, зростання безробіття, занедбаності міських кварталів і соціального виключення [3]. Доленосним кроком протидії соціально-економічним кризовим явищам розвитку міста стало визнання громадської культури як інструменту соціальної згуртованості та його відродження. Ініційований “знизу вгору” рух вуличного мистецтва був підхоплений та розвинений муніципалітетом в інтересах міста.

Heerlen Murals – це вид мистецтва громади, який заснований на створенні муралів у місті. Таке мистецтво стало головним чинником повернення життя у занедбані громадські простори та квартали. Художники виконали настінні розписи на необроблених стінах та занедбаних будівлях, обраних разом із їхніми власниками. Мурали, створені у співпраці громадян з місцевим бізнесом, освітніми й іншими установами, відобразили місцевий контекст (міські історії та людей). Унаслідок цих дій значно зміцніла місцева ідентичність території, давши поштовх для проведення різних громадських заходів. Окрім цього Фонд вуличного мистецтва міста розробив настінні пішохідні екскурсії, посилюючи потенціал туристичної галузі. В 2016 р. місто отримало Нідерландську премію вуличного мистецтва за образ інноваційного культурного міста – столиці муралів у державі [4]. Зрештою багато європейських міст також почали оздоблювати свої квартали муралами (наприклад, Антверпен, Белград, Брістоль, Гданськ, Каунас, Мальме, Рейк’явік, Уотерфорд), прагнучи зробити їх більш привабливими та креативними.

Окремо слід навести приклад ревіталізації району Праги в місті Варшава (Польща). Роками ця територія вважалася однією із найменш привабливих у місті як з точки зору інвестицій, так і соціального потенціалу. Адже промислові заводи були закриті, а пам’ятки архітектури та житлові будинки залишались занедбаними. Однак імідж Праги внаслідок політики ревіталізації постійно змінюється і тепер цей район сприймається як частина міста з унікальним характером та значним потенціалом одночасно. Характерною особливістю заходів відродження варшавської Праги стало створення інфраструктури підтримки бізнесу, а саме креативної індустрії, стартапів та фрілансерів. У 2016 р. відкрито міський Центр креативності “Targowa” [5], що об’єднав творчих людей з бізнес-ідеями й забезпечив їм технічні та інституційні можливості. Інкубація проводиться не лише шляхом спільного використання місць для праці, але й через організацію навчальних, освітніх та культурних програм у публічному просторі. Ділову привабливість цієї частини міста підтверджено теж приватними інвестиціями, яким створені бізнес-інкубатори (Google Campus Warsaw та Startberry, Microsoft), коворкінг-центри. Водночас, забезпечено культурне відродження, розвиваючи місця, які заохочують мешканців та гостей міста проводити свій вільний час на цій території. З цією метою реконструйовано театри і музеї, житлові квартали. Відтепер атмосфера Праги приваблює варшавську богему, а район дедалі частіше називають культурним та мистецьким серцем столиці.

Отже, комплексний підхід до розвитку креативного середовища має великий потенціал у процесі ревіталізації міст. Його впровадження потребує поєднання культурної політики, соціально-економічних заходів і просторового планування з урахуванням локальної специфіки. Поряд з цим інвестиції у людський та соціальний капітали, сферу культури мають вирішальне значення для побудови креативного міста.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Landry C. The creative city: A toolkit for urban innovators. London: Earthscan, 2012. 352 p.
2. Florida R. The Rise of the Creative Class. New York: Basic Books, 2012. 512 p.
3. Heerlen Murals: summary of the good practice. URL: https://urbact.eu/sites/default/files/331_Herleen_Gpsummary.pdf. (дата звернення: 20.02.2021).
4. Street art murals for urban renewal. URL: <https://urbact.eu/street-art-murals-urban-renewal>. (дата звернення: 20.02.2021).
5. Warszawska Praga zmienia oblicze. URL: <https://prch.org.pl/pl/baza-wiedzy/25-polska/235-raport-warszawska-praga-zmienia-oblicze-knight-frank>. (дата звернення: 20.02.2021).

Горблюк Сергій Анатолійович, кандидат наук з державного управління, докторант кафедри регіонального управління, місцевого самоврядування та управління містом, Національна академія державного управління при Президенті України, Київ, e-mail: s.horbliuk@academy.gov.ua

Horbliuk Serhii A., Candidate of Sciences in Public Administration (PhD), Doctoral Student of the Department of Regional Administration, Local Self-Government and Urban Management, National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, e-mail: s.horbliuk@academy.gov.ua

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОСВІТНІХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Рівненський державний гуманітарний університет

Анотація. Освітні організації перебувають у стані глибокої трансформації, що зумовлено зміною суспільної цінності освіти, демографічними процесами, складною соціально-економічною ситуацією. Пандемія COVID-19 з однієї сторони ще більше загострила хронічні проблеми галузі, а з іншої – визначила необхідність зміни підходів у методиці викладання, способів комунікації здобувач освіти-надавач освітніх послуг. У публікації розглядаються основні чинники, що вплинули на стан та перспективи розвитку освітніх організацій, окреслені напрямки їх розвитку на перспективу.

Ключові слова: глобалізація; інформатизація; професійні компетентності; знаннєвий працівник.

Abstract. Educational organizations are in a state of profound transformation, due to changes in the social value of education, demographic processes, difficult socio-economic situation. The COVID-19 pandemic, on the one hand, has exacerbated the chronic problems of the industry, and on the other hand, has identified the need to change approaches in teaching methods, methods of communication between the learner and the provider of educational services. The publication considers the main factors that influenced the state and prospects of development of educational organizations, outlines the directions of their development in the future.

Keywords: globalization; informatization; professional competencies; knowledge worker.

Світова глобалізація та інформатизація провокують постійне виникнення все нових наукових проблем у тій чи іншій сфері, ступінь вирішення яких залежить від рівня кваліфікації спеціалістів у кожній області. Відповідно, питання формування компетентнісних характеристик таких спеціалістів повністю залежить від якості послуг, що надаються закладами науково-освітньої сфери. В усі часи саме вони були рушієм прогресу кожної країни. Можна стверджувати, що кількість фахівців та рівень їх професійної підготовки в основних галузях економіки формує економічний потенціал будь-якої країни. Відношення України до цього питання на даний момент остаточно не сформовано, адже її освітнє середовище наразі знаходиться в активному процесі реформування.

Успішний розвиток суспільства прямо залежний від якісного становлення закладів вищої освіти (ЗВО). Кожне наступне покоління потребує нових знань, інноваційних підходів та оригінального бачення тих чи інших питань. З'являються нові професії, котрі потребують нових професійних компетенцій, та й існуючі професії постійно модернізуються, що покладає на освітню галузь все більше завдань. С. Вовканич пише, що підготовка знаннєвого працівника не обмежується отриманням базової вищої освіти лише за рахунок засвоєння стандартних програм ЗВО. Його відмінною особливістю є участь в освоєнні і творенні знань. Переважно такі працівники, на відміну від звичних, рутинних послуг у виробничому чи управлінському процесі, надають аналітичні послуги, в основі яких створення, модифікація і синтез знань [1, с. 11]. Повинен бути забезпечений процес еволюціонування освітніх закладів на основі інноваційних методів. Упровадження інновацій є важливим інструментом стимулювання розвитку країни, а витрати на науково-дослідні роботи є основним показником, який відображає рівень докладених країною інноваційних зусиль [2].

Спалах епідемії COVID-19 змусив весь світ підлаштовуватись під нові умови, що актуалізувало передумови зміни освітнього процесу та необхідність реалізації освітніх інновацій. Заклади освіти змушені були переосмислити процес навчання. Вважаємо, що таке можливо за рахунок розроблення адаптивного індивідуального сценарію підготовки майбутніх фахівців, що враховує їхні природні здібності та індивідуальні нахили й забезпечує ситуацію вільного вибору за рахунок розробленого «набору» моделей поведінки в різних можливих ситуаціях і в межах певного діапазону змін [6]. Крім того, сьгоднішні реалії потребують створення особливих умов для навчання переселенців зі Сходу та учасників бойових дій, що призвело до збільшення пільгових місць. Дана ситуація показала, що система освіти завжди повинна бути гнучка і постійно готова до змін.

З моменту незалежності Україна мала потужну мережу закладів освіти, зокрема ЗВО, що

підтверджується статистикою 1990 ... 2010 рр. Проте після цього періоду відмічено динамічне зменшення як кількості ЗВО, так і осіб, що в них навчались (рис.1, рис.2). Причинами цього стали: зниження престижності вищої освіти, демографічна криза, соціально-економічна нестабільність, інтеграція України у Європейський простір.

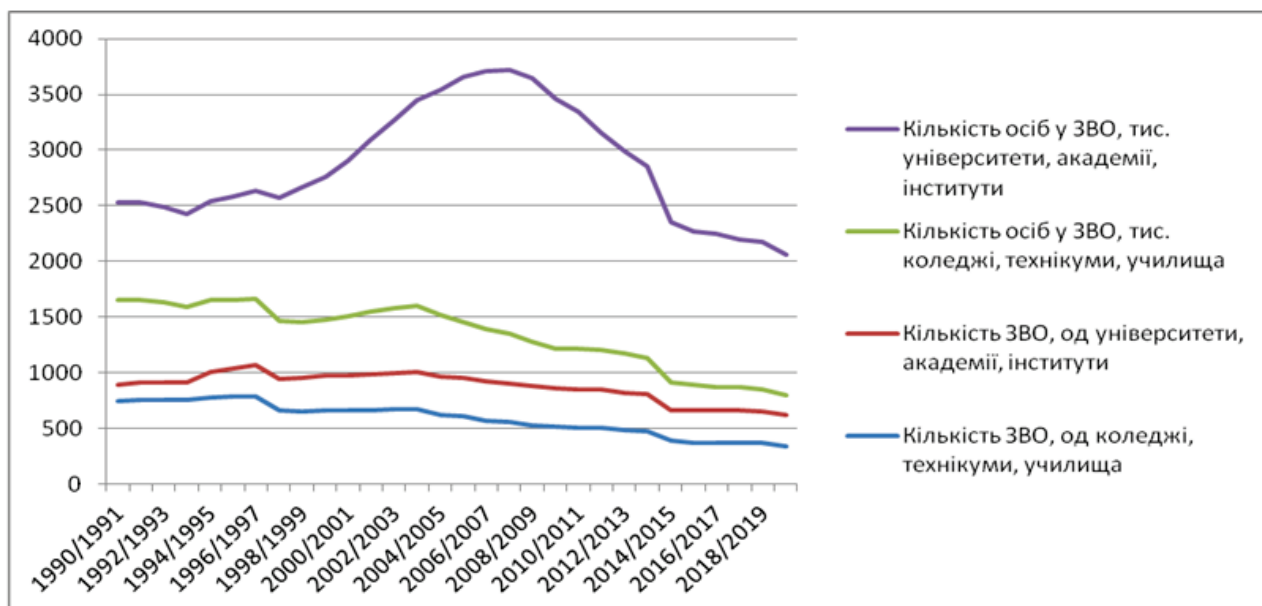


Рис.1. Динаміка кількості ЗВО України, 1990/91...2018/19 н.р.

Джерело: власне напрацювання на підставі [7]

Також гостро стоїть питання так званих “престижних” професій. Хоча такі професії як економіст, юрист, програміст на даний момент дуже важливі і затребувані ринком праці, проте у явному дефіциті є технічні професії. Така проблема обумовлена в першу чергу тим, що Україна на даний момент не готова до переходу на навчання виключно у закладах III–IV рівнів акредитації, так як знаходиться ще у перехідному етапі, тому на даний момент випускники закладів I–II рівнів акредитації також затребувані.

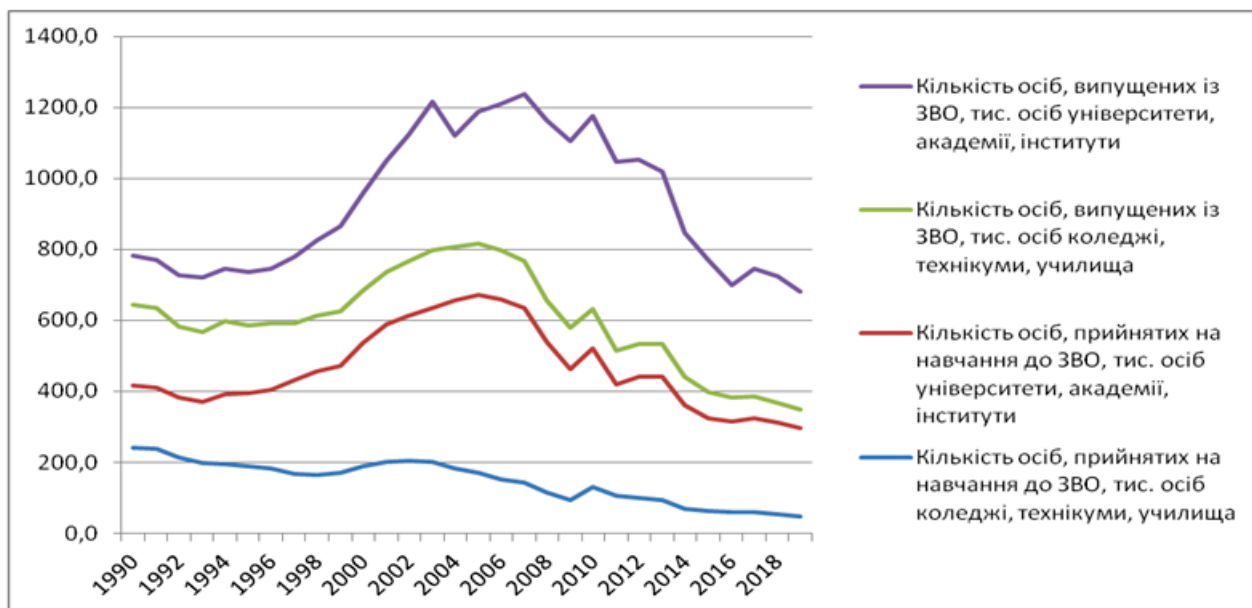


Рис.2. Динаміка показників діяльності ЗВО України, 1990...2018 рр.

Джерело: власне напрацювання на підставі [7]

Отже, на сьогодні ЗВО мають потребу в розширенні предметних можливостей навчальних планів та варіативності освітніх процесів, більш посиленого професійного спрямування при підготовці фахівців, обґрунтованого вибору напрямку розвитку, відповідно до стратегії розвитку певного регіону та гнучкості ЗВО у їх реакції на потреби ринку, формуванні позитивного іміджу та схвальної думки суспільства про доцільність навчання, зокрема у ЗВО.

Створення інноваційних моделей розвитку вищої освіти в Україні на сьогодні стоїть гостро. Потрібно забезпечити сповільнення занепаду освітньої галузі та завершити її реформування з оглядом на досвід власної діяльності минулих років та світових лідерів у даній сфері. Нагальним є створення сильних регіональних університетів, формування суті сучасної української освіти на стійкій основі, формування освітньої пропозиції із врахуванням потреб ринку праці. Приклад активного росту освітньої галузі в державі вже є, потрібно знову поставити ціль у підготовці кваліфікованих спеціалістів у всіх сферах, які стануть сильною опорою держави у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Вовканич С. Й., Семів Л. К. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєвомісткій економіці: концептуалізація понять. *Регіональна економіка*. 2007. № 4. С. 7–19.

2. Коломієць Т. Наукові дослідження та технічні розробки в Україні: аналіз тенденцій. URL: <https://cedos.org.ua/uk/articles/naukovi-doslidzhennia-ta-tekhnichni-rozrobky-vukraini-analiz-tendentsii> (дата звернення: 20.12.2020).

3. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / за заг. ред. В. Г. Кременя. К. : Педагогічна думка, 2016. 448 с.

4. Тарасенко І. О. Напрями інноваційного розвитку ВНЗ України в контексті підвищення конкурентоспроможності. *Вища освіта України*. 2013. № 2. С. 362–369.

5. Царенко І. О. Механізм державного регулювання конкурентоспроможності вищої освіти в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Кропивницький, 2018.

6. Дейнега І. О. Специфіка оцінювання якості профільних послуг закладів вищої освіти. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 22. С. 74-79.

7. Державна служба статистики України. *Офіційний сайт*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.12.2020).

Дейнега Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління бізнесом, Рівненський державний гуманітарний університет, Рівне, e-mail: 2011zima@ukr.net

Бортник Євген Іванович, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 051 Економіка спеціалізації Економічна кібернетика, Рівненський державний гуманітарний університет, Рівне, e-mail: vestfalion@gmail.com

Deineha Inna O., doctor of economics, Professor, Head of the Department of Economics and Business Management, Rivne State University of Humanities, Rivne, e-mail: 2011zima@ukr.net

Bortnyk Yevhen I., applicant for higher education of the second (master's) level of higher education in specialty 051 Economics of specialization Economic cybernetics, Rivne State University of Humanities, Rivne, e-mail: vestfalion@gmail.com

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК УНІВЕРСАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У статті досліджено сутність поняття та роль застосування на підприємстві реінжинірингу бізнес-процесів. Розглянуто завдання, принципи та приклад використання універсального інструменту реалізації розвитку інноваційного підприємства.

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесів; процес; інформаційна технологія.

BUSINESS PROCESS REENGINEERING AS A UNIVERSAL TOOL FOR INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract. In article examines the essence of the concept and the role of application of business process reengineering in the enterprise.

Keywords: business process reengineering; process; information technology.

Реінжиніринг бізнес-процесів – це спосіб організаційної перебудови. Він полягає у створенні інновацій та переробки робочого процесу. Перш ніж запровадити нову систему підприємства, інженери повинні придумати прототипи та моделювання [1].

Термін «процес» зосереджується на тому, як виконується робота, а не на конкретних людях, їх посадових інструкціях або завданнях, які вони виконують. Реінжиніринг бізнес-процесів представляє вироблення товарів або послуг, від задуму до створення. А також покращення якості та продуктивності бізнесу.

Завдання реінжинірингу пов'язане із задоволенням потреб споживачів. Тому наведемо їх кілька:

✓ Потрібно швидко працювати. Так як реінжиніринг має на меті – успіху. Якщо процес повільний, то над цим потрібно попрацювати.

✓ Ризику не уникнути.

✓ Недосконалість повинна існувати.

✓ Діяльність не можна зупиняти раптово [2 с. 46].

Майкл Хаммер і Джеймс Чемпі писали в книзі «Реінжиніринг корпорації», що масштабне перероблення та реструктуризація робочих процесів - єдиний спосіб зменшити витрати та підвищити якість товарів. Їхньою ключовою стратегією є інформаційна технологія. Автори запровадили модель переробки та впорядкування робочих процесів. Він складається з семи принципів реінжинірингу бізнес-процесів, які досі актуальні та особливо заслуговують на увагу:

✓ Зосередьтеся на організації результатів та уникайте перестановки завдань.

✓ Визначте всі процеси в компанії, результати та пріоритет процесів, щоб змінити їх актуальність.

✓ Зберігайте виробництво та обробку інформації в одному робочому процесі.

✓ Ставтеся до географічно розподілених ресурсів так, ніби вони базуються в одному місці.

✓ Пов'яжуйте паралельні робочі процеси, а не інтегруйте результати окремих процесів.

✓ Внесіть рішення в робочий процес та забезпечте контроль.

✓ Переконайтеся, що інформація збирається один раз під час бізнес-процесу.

Для прикладу можна навести компанію «Comindware», в якій було розроблено вищезазначені принципи, які дали можливість нетехнічним користувачам моделювати, запускати та модифікувати власні робочі процеси та досягти успіху в реінжинірингу бізнес-процесів.

Тому, щоб впровадити свій бізнес-процес реінжинірингу, необхідно розглянути всю галузеву практику чи навіть світові найкращі практики, а не просто заглиблюватись у приклади реінжинірингу

бізнес-процесів із внутрішніх структур [3]. Саме такий підхід надає пріоритет вивченню кожного реінжинірингу процесів у деталях. І як варіант, покаже області, які потребують миттєвих змін для підвищення ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Впровадження інструментів як відправна точка для реінжинірингу бізнес-процесів. URL: <https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf>
3. Comindware. URL: <https://www.comindware.com/blog-time-business-process-reengineering/>

Загорецька Олена Ярославівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: olena.y.zahoretska@lpnu.ua

Григор'єва Олександра Павлівна, студентка 2 курсу, спеціальність міжнародні економічні відносини, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: oleksandra.hryhorieva.ev.2019@lpnu.ua

Olena Y. Zahoretska - Ph D., Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Investment, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: olena.y.zahoretska@lpnu.ua

Oleksandra P. Hryhorieva - student, the specialty of International Economic Relation, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: oleksandra.hryhorieva.ev.2019@lpnu.ua

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. У роботі наведено визначення національної конкурентоспроможності. Запропоновано групування факторів конкурентоспроможності національної економіки на ендогенні та екзогенні.

Ключові слова: конкурентоспроможність; національна економіка; «магічний п'ятикутник».

FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

Abstract: The work defines national competitiveness. The grouping of factors of competitiveness of the national economy on endogenous and exogenous is offered.

Keywords: competitiveness; national economy; "magic pentagon".

Глобальною метою будь-якої держави є досягнення повного задоволення матеріальних і соціокультурних потреб населення, а також забезпечення всебічного розвитку особистості й суспільства. Для досягнення цієї мети виділяють цілі другого рівня, які поєднуються у «магічний п'ятикутник», який складається з п'яти головних цілей національної економіки:

1. Економічне зростання.
2. Бездефіцитний держбюджет.
3. Повна зайнятість та подолання безробіття.
4. Стабілізація цін.
5. Рівновага платіжного балансу [1].

Досягнення кожної мети призводить до розвитку національної економіки. В цьому аспекті важливого значення має національна конкурентоспроможність. Науковці країн з розвинутою економікою визначають національну конкурентоспроможність, як можливість країни в умовах вільних і прозорих ринкових відносин виробляти товари й послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків, а також підтримувати й протягом довгого часу підвищувати реальні доходи свого населення. Українські науковці визначають конкурентоспроможність національної економіки як обумовлене економічними, соціальними й політичними чинниками стійке становище країни на внутрішньому й зовнішньому ринках, здатність країни виробляти товари й послуги, що відповідають міжнародним стандартам [2, с. 141]. Відповідно цим визначенням можна зробити висновок, що національна конкурентоспроможність визначається здатністю секторів національної економіки розробляти та впроваджувати різноманітні інновації. Саме за допомогою інновацій можна досягти глобальної мети.

Пропонується групування факторів конкурентоспроможності національної економіки на ендогенні та екзогенні.

До ендогенних факторів можна віднести такі:

- виробничий, фінансовий, інвестиційний та інноваційний потенціали – економічна складова;
- демографічний; трудовий, освітній потенціали; охорона здоров'я; культура і спорт, житлові умови – соціальна складова;
- забруднення навколишнього середовища (водних, земельних та повітряних ресурсів); природоохоронна діяльність – екологічна складова.

До екзогенних факторів можна віднести такі:

- зовнішньоекономічний, інформаційно-комунікаційний, інвестиційний, фінансовий, транспортно-комунікаційний та інноваційний потенціали – економічна складова;
- трудовий, освітній потенціали; охорона здоров'я; культура і спорт – соціальна складова;
- забруднення навколишнього середовища; природоохоронна діяльність – екологічна складова.

Запропоновані фактори може бути використано для оцінювання рівня національної конкурентоспроможності у подальшому. В останні роки для оцінки конкурентоспроможності національної економіки використовуються три підходи: ресурсний, факторний та рейтинговий.

Ресурсний підхід оснований на аналізі технологій (особливо інноваційних та інформаційних), наявності капіталу для внутрішнього та зовнішнього інвестування, чисельністю та якістю трудових ресурсів, економіко-географічним положенням країни. Факторний підхід дозволяє оцінити зміну позицій країни на світових ринках залежно від рівня розвитку національної економіки, що характеризується рівнем факторів економічного зростання. Рейтинговий підхід дозволяє визначити стан національної економіки відповідно до тієї та іншої системи показників інших країн.

Отже, пріоритетним напрямом зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є посилення саме інноваційної складової. Також важливого значення має державна підтримка розвитку сектору інформаційних технологій, які використовуються у всіх сферах життєдіяльності, а також у державному управлінні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Задорожнюк Н. О., Митрошак Ю. М., Моторнюк І. В. Розвиток економіки України на основі концепції «магічного п'ятикутника». *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. № 9. С. 205–209.
2. Кухарська Н. О., Забарна Е. М., Задорожнюк Н. О. Національна економіка: теорія, методологія та сучасні тенденції трансформації: монографія. Херсон: Олді-плюс, 2020. 288 с.

Задорожнюк Наталія Олексіївна –кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком, Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, e-mail: n.a.zadorozhnyuk@opu.ua

Zadorozhniuk Natalia Alekseevna –Ph.D. in Economics, Assoc. Professor, Assoc. Professor of department of economic systems and management of innovation development, Odessa National Polytechnic University

ВИРОБНИЦТВО ЕКОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Анотація. В роботі розглянуто поняття екологічної продукції. Також досліджено мету екологічного виробництва, його нормативно-правові аспекти та вплив на соціально-економічний розвиток держави, і регіону зокрема.

Ключові слова: екологічна продукція; екологічне виробництво; конкурентоспроможність регіону.

PRODUCTION OF ORGANIC PRODUCTS AS A DETERMINANT OF COMPETITIVENESS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Abstract. The paper analyzes the concept of organic products. Also it studies the purpose of ecological production, its legal aspects and its influence on the socio-economic development of the state, and the region in particular.

Keywords: organic products; eco-friendly production; competitiveness of the region.

Розвиток регіональної економіки в Україні та світі за умов посилення міжрегіональної, національної й світової конкуренції стимулює активну наукову зацікавленість. Дослідники приділяють дедалі більше уваги екологічному спрямуванню розвитку економічних систем, впровадженню критеріїв екологічної ефективності ринків і ринкової інфраструктури в умовах неповторності й унікальності регіональних господарських комплексів. Екологічні чинники відіграють важливу роль в оцінці конкурентоспроможності, адже за умов екологічної катастрофи нівелюється значення всіх основних та дотичних підсистем. За цих умов важливого значення набуває виробництво екологічної продукції та підвищення ефективності такого виробництва.

Окремі аспекти проблеми екологічної складової регіонального розвитку розкрито в працях відомих дослідників: О. Амоші, В. Буркинського [1], З. Герасимчука, Б. Данилишина, А. Долінського, Т. Єрошиної [2] та ін. Проте недостатньо приділяється увага питанням екологічної складової при оцінці конкурентоспроможності регіонального розвитку.

Згідно сучасних трактувань – продукція є екологічно чистою, якщо вона виготовлена лише з натуральної сировини, у виробничому процесі використовуються нешкідливі речовини, та за рахунок модернізації обладнання зменшується шкідливість виробництва [3, 10]. Екологічно чисте виробництво передбачає можливість продукування товарів та послуг з мінімальним впливом на довкілля.

З метою покращення екологічності продукції підприємство має здійснювати постійний контроль за впливом продукції на навколишнє середовище на всіх стадіях її життєвого циклу, починаючи від постачання сировини, і закінчуючи утилізацією продукції або її повторним використанням у виробничому процесі [3, 10]. Кожна така стадія повинна відповідати законодавчо встановленим вимогам щодо екологічності продукції.

Екологічно чисте виробництво передбачає можливість продукування товарів та послуг з мінімальним впливом на довкілля. Воно є не лише екологічною стратегією, а й не заперечує і не перешкоджає розвитку будь-якої сфери людської діяльності. Головна мета екологічного виробництва – впровадження концептуальних засад стратегії у сфері раціонального природокористування та захисту навколишнього середовища, а також їх практична реалізація з метою сталого економічного та соціального розвитку держави [2, 14]. У контексті стратегії переходу до екологічно чистого виробництва важлива роль належить національному екологічному та природоохоронному законодавству. Екологічне законодавство, окремі положення якого беруть початок з конституційно закріпленої вимоги про права громадян на безпечне для життя і здоров'я довкілля, визначає імператив щодо охорони й захисту екологічних прав людини. Тому регіональна екологічна політика й законодавство має реалізувати екологічні права громадян [4, 544]. У цьому напрямку України пододала

шлях становлення, але ще не досягла ефективної системи нормативно-правового забезпечення екологізації розвитку.

Отже, для забезпечення конкурентоспроможності регіону на особливу увагу заслуговує саме екологічна складова як наслідок світових глобалізаційних тенденцій і процесів щодо зростання обсягів споживання екологічних ресурсів. Виробництво екологічної продукції як детермінанта конкурентоспроможності регіонального розвитку потребує посиленого законодавчого регулювання екологічної сфери та впровадження сучасних досягнень НТП у всі виробничі процеси.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Буркинський Б. Екологічно чисте виробництво (Наукові засади впровадження та розвитку) / Б. Буркинський // Вісн. НАН України. – 2006. – № 5. – С. 11-17.
2. Єрошина Т. В. Екологічно чиста продукція АПК: суть поняття, суспільно-географічні підходи до дослідження / Т. В. Єрошина // Український географічний журнал. – 2012. – № 2. – С. 33-37.
3. Кошевець, В. В. Екологічність продукції: поняття та основні характеристики / В. В. Кошевець // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3-5 квітня 2012 р. – Суми: СумДУ, 2012. – Т.4. – С. 210-211.
4. Андрусяк Н. О. Управління еколого-економічною конкурентоспроможністю регіону / Н. О. Андрусяк // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 25. – С. 542–548.

Заточня Аліна Василівна, аспірантка кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, e-mail: zatochnia@gmail.com

Zatochnia Alina V. – PhD student of the Department of Business Economics, Accounting and Auditing, Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, e-mail: zatochnia@gmail.com

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Бердянський державний педагогічний університет

Анотація. В статті досліджено економічні механізми підвищення конкурентоспроможності курортно-рекреаційної сфери України. Це дозволило виділити сукупність основних сучасних підходів та методологій управління конкурентоспроможністю і конкурентними перевагами курортно-рекреаційних систем. Доведено, що конкурентоспроможність таких систем в основному визначається механізмами оптимальності, адаптивності та інноваційності, що дозволяє своєчасно модифікувати існуючу або формувати нову мету розвитку курортно-рекреаційних систем та адекватно реагувати на динаміку зміни ринкового середовища.

Ключові слова: курортно-рекреаційна сфера; конкурентоспроможність; інноваційність; інвестиційність

Competitiveness of the resort-recreation sphere of Ukraine in conditions of innovation and investment development

Abstract. In article examines the economic mechanisms of increasing the competitiveness of the resort-recreation sphere of Ukraine. This allowed us to identify a set of basic modern approaches and methodologies for managing the competitiveness and competitive advantages of resort-recreation systems. It is proved that the competitiveness of such systems is mainly determined by the mechanisms of optimality, adaptability and innovation, which allows to timely modify the existing or form a new goal of resort-recreation systems and adequately respond to the dynamics of market environment.

Keywords: resort-recreation sphere; competitiveness; innovation; investment

У сучасній світовій економіці курортні рекреації є однією з найбільш високоприбуткових сфер господарства. Для багатьох країн вони стала не тільки постійно зростаючим джерелом фінансових надходжень, але і за рахунок залучень мільйонів туристів починає більш активно розвиватися інфраструктура цих територій, створюючи нові додаткові робочі місця. Україна володіє потужним курортно-рекреаційним потенціалом, ефективно освоєння якого може принести реальну економічну вигоду. Тому рекреаційна сфера в процесі ринкової трансформації економіки повинна зайняти одне з провідних місць в структурі господарського комплексу країни [1].

Можна стверджувати, що властивість конкурентоспроможності, складається з двох головних складових частин: адаптивності та інноваційності. Адаптивність курортно-рекреаційної організації будемо розуміти як властивість пристосованості, як форму відносин курортно-рекреаційної системи із зовнішнім середовищем, як процес внутрішньо-організаційної трансформації. У свою чергу, інноваційність будемо представляти, як здатність оновлюватися, як внутрішньо-організаційні процеси трансформації за критеріями: ритмічність, технологічність, мінімальна собівартість. Іншими словами, процеси оновлення повинні бути постійними і ритмічними, технологічними, тобто стандартними процедурами досягнення цілей оновлення, а також реалізовувати оновлені процеси з мінімальними витратами. Якщо адаптивність характеризує реакцію курортно-рекреаційної системи на зміни зовнішнього середовища, то інноваційність - основу такої реакції, сприйняття рішень у своїй діяльності, спрямована зміна діяльності на основі освоєння нових елементів. Адаптивність відповідає необхідності існування в середовищі зі встановленими властивостями. Інноваційність реалізує поняття структури рекреаційної системи, джерела адаптивності, тобто відповідає поняттю достатності.

Отже, властивості адаптивності та інноваційності визначають необхідні і достатні умови формування властивості конкурентоспроможності курортно-рекреаційної системи. У свою чергу, створення цих властивостей курортних рекреацій спирається на більш приватні властивості елементів системи. Так, зокрема, адаптивність не може формуватися без здатності лікувальної бази, технологічного забезпечення курортно-рекреаційного комплексу розробляти і впроваджувати нові

види лікувальних процедур. Саме діапазон запропонованих лікувальних процедур, потенційна їх різноманітність визначає гнучкість лікувально-технологічної бази здравниць.

Властивість інноваційності спирається на здатність освоювати два види інновацій. З одного боку, це лікувальні та технічні інновації, пов'язані з оновленням лікувально-технологічної складової курортно-рекреаційної системи. Іншою важливою складовою інноваційності служать соціальні інновації. Технічною та інструментальною базою такого роду інновацій є набір освоєних соціальних технологій. Відомо, що ефективність курортно-рекреаційних нововведень визначається системою заходів щодо організації персоналу для зміни набору зразків стійкої поведінки, що забезпечує сервіс, комфортність і технологічні вимоги даного нововведення. Окрім цього, в технічній інструментарії соціальних інновацій входять методи формування корпоративних цінностей, корпоративної культури.

Слід зазначити, що перспективи розвитку курортно-рекреаційної економіки нині прийнято пов'язувати зі становленням інноваційної економіки [2]. Інновація як своєрідна форма хаосу може стати поштовхом і механізмом виходу на одну з можливих траєкторій розвитку, відповідає внутрішнім тенденціям курортно-рекреаційної системи і забезпечує її новий якісний стан. У цьому полягає істотне значення і конструктивна роль інноваційних чинників для запуску процесів самоорганізації в рекреаційній системі і підготовки її до різних сценаріїв розвитку. Інновація, як різновид хаосу є фактором, що виводить нелінійні системи на власні структури-атрактори.

Оскільки інновації є елементом хаосу по відношенню до існуючої курортно-рекреаційної системи, їх впровадження викликає в системі процес самоорганізації, спрямований на адаптацію нового елемента в структуру. Для прискорення адаптації рекреаційна система виробляє внутрішні відповідні інновації, ускладнюються взаємозв'язки між елементами, змінюється структура системи. На першому етапі самоорганізації для забезпечення стійкості системи кількість її реакцій (внутрішніх інновацій) повинна відповідати кількості зовнішніх сигналів. Система вибудовує структуру, в якій кожному зовнішньому впливу, відповідає елемент, здатний генерувати внутрішні інновації і впливати на зміну структури системи.

На наступному етапі курортно-рекреаційна система еволюціонує в напрямку все більш упорядкованого стану, що досягається за допомогою ієрархії елементів: встановлюються параметри порядку, включається принцип підпорядкування, забезпечується ефективно угрупування однорідних внутрішніх інновацій, що дозволяють адаптуватися з найменшими змінами в структурі системи, а отже, з найменшими витратами. Іншими словами, на цьому етапі відбувається адаптація курортно-рекреаційної системи. Система знаходиться у відносній рівновазі, і вирішальне значення набувають ендogenous інновації, що сприяють швидкій адаптації та самоорганізації.

Курортно-рекреаційна система вибірково підходить до реагування на екзогенні інновації, встановлюючи жорсткий режим для їх проникнення, сприймає лише дії, що відповідають її природі, будь-які інші можуть діяти негативно, аж до здійснення сценаріїв хаосу. Досягнувши певної міри внутрішньої сили, нелінійні рекреаційні системи, активізуються, структурують зовнішній простір відповідно до своєї іманентної природи, спочатку заданої середовищем. На даному етапі необхідна розробка відповідної парадигми управління, яка виробила необхідні цілі і «включила» адекватні внутрішні механізми розвитку курортно-рекреаційної системи. Отже, властивість інноваційності можна розглядати як порушення звичного порядку функціонування рекреаційної системи. Порядок може бути агресивним, він прагне придушити будь-які прояви нового в системі, в тому числі інновації як форми хаосу. З цим можуть бути пов'язані протиріччя, конфлікти та економічні провали, які супроводжують розвиток будь-якої складної курортно-рекреаційної системи. Подібні процеси можна пом'якшити, прогнозуючи майбутні соціальні та економічні трансформації або, навпаки, загострити, свідомо провокуючи керовані конфлікти і хаотичні процеси.

Проблему формування високого рівня конкурентоспроможності досліджуємо на прикладі вибору конкретних рівнів розвитку двох її складових: адаптивності та інноваційності курортно-рекреаційної системи. Завдання формулюється, як вибір із набору альтернатив поєднання даних двох показників за критерієм конкурентоспроможності. Можливі співвідношення величин, аналізованих показників і конкурентоспроможності визначимо на множині, зображуваних площиною в координатах «інноваційність-адаптивність». Для упорядкування процедури перегляду варіантів по кожній з координат введемо відповідні масштаби в шкалах вимірювань з такими вимогами, щоб максимальна величина приймала значення, рівне одиниці, мінімальне - нулю. Отже, в координатах «інноваційність-адаптивність» виділимо квадрат зі стороною, що дорівнює «1», площа квадрата укладає всі безлічі поєднань значень даних показників від мінімальних до максимальних. На всій безлічі поєднань

виділимо п'ять областей, що якісно визначають величину конкурентоспроможності. Співвідношення областей в координатах «інноваційність-адаптивність» приведені на рисунку 1.

Область 5 на множині альтернатив характеризує низькі рівні інноваційності та адаптивності, що відповідає слабкій конкурентоспроможності. Високий рівень інноваційності (область 2) - це налагоджена система пошуку новин (як у зовнішньому середовищі, так і всередині рекреаційної системи), оцінка їх здійсненності в умовах курортно-рекреаційної системи, економічна оцінка їх освоєння, здатність персоналу (кваліфікаційний рівень) домогтися запланованого ефекту, ефективний мотиваційний механізм зміни поведінки працівників.

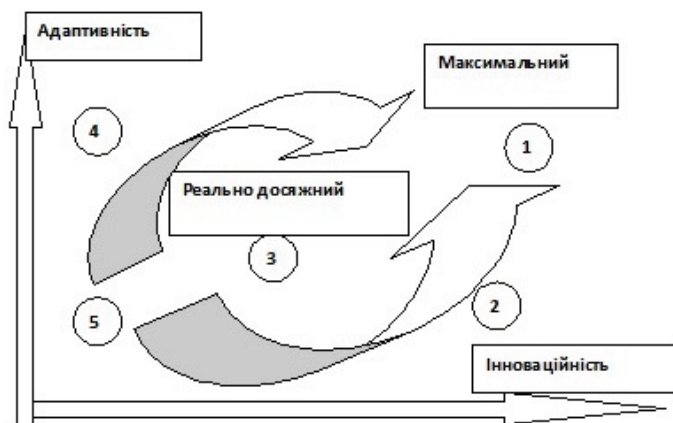


Рис. 1. Альтернативи розвитку конкурентоспроможності курортно-рекреаційної системи
Джерело: Розраховано та побудовано авторами самостійно

Високий рівень адаптивності курортно-рекреаційної системи (область 4) представляє здатність у відносно короткий період пропонувати споживачам новий курортно-рекреаційний продукт або оновлені сервісні послуги під нові вимоги споживання. Важливим показником тут служить величина частки рекреаційної системи на даному ринку. Незмінність частки або її збільшення в умовах, коли якісно змінюються вимоги рекреантів, є показником високої адаптивності.

Запропонований сценарій аналізу структурних елементів конкурентоспроможності курортно-рекреаційної системи дозволяє дослідити реальний рівень конкурентоспроможності (область 3) і виробляти стратегії її підвищення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Боков М.Д. Стратегічний менеджмент рекреаційних підприємств в умовах трансформації економіки : монографія. Київ : Інститут стратегічних досліджень, 20019, 322 с.
2. William A. Recreation and the Local Economy an Input-Output Model of a Recreation-Oriented Economy. Graduate School of Business University of Wisconsin-Madison, 2017, 211 p.

Захарченко Павло Васильович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва та фінансів, Бердянський державний педагогічний університет, Бердянськ, email: pvzz1957@gmail.com

Жваненко Світлана Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та фінансів, Бердянський державний педагогічний університет, Бердянськ

Мухін Віктор Сергійович, аспірант, аспірант кафедри економіки, підприємництва та фінансів, Бердянський державний педагогічний університет, Бердянськ

Zakharchenko Pavlo V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics, Entrepreneurship and Finance, Berdyansk State Pedagogical University, Berdyansk, email: pvzz1957@gmail.com

Zhvanenko Svetlana A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship and Finance, Berdyansk State Pedagogical University, Berdyansk

Mukhin Viktor S., Postgraduate Student, Postgraduate Student, Department of Economics, Entrepreneurship and Finance, Berdyansk State Pedagogical University, Berdyansk

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТРЕБИ В ПЕРСОНАЛІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Обґрунтовано важливість прогнозування попиту потреби у персоналі в кількісному та якісному складі. Досліджено відомі інноваційні методи прогнозування персоналу. Проведено порівняльний аналіз даних методів, за яких ситуацій їх варто застосовувати.

Ключові слова: прогнозування, персонал, метод, експертне оцінювання, людські ресурси.

INNOVATIVE METHODS FOR FORECASTING PERSONNEL NEEDS

Abstract. The importance of forecasting the demand for personnel needs in quantitative and qualitative composition is substantiated. Well-known innovative methods of personnel forecasting are investigated. A comparative analysis of these methods in which situations they should be used is conducted.

Keywords: forecasting, personnel, method, expert evaluation, human resources.

Прогнозування попиту на людські ресурси (HR) [1] – це процес оцінки майбутньої кількості та якості працівників, яких планується залучити до певної організації. Прогнози повинні базуватися на річному бюджеті та довгостроковому плані компанії, встановленому на рівні діяльності для кожного підрозділу та відділу. У виробничій компанії бюджет продажів буде сформований у виробничому плані із зазначенням кількості та виду продукції, виробленої в кожен період. На основі цієї інформації буде розрахована кількість годин, яку повинен відпрацювати кожен підрозділ та відділ, щоб створити квоту на кожен період. Після розробки всіх необхідних документів із системою квотування на кожен період мало б сенс визначити кількісний та якісний склад працівників.

Методи прогнозування персоналу повинні враховувати кілька факторів - зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх факторів належать конкуренція (зовнішня та внутрішня), економічний клімат, законодавство та нормативні акти, технологічні зміни та соціальні фактори.

Внутрішні фактори включають бюджетні обмеження, рівень виробництва, нові товари та послуги, організаційну структуру та розподіл працівників. Прогнозування попиту є універсальною практикою більшості організацій, хоча вони можуть не прогнозувати пропозиції працівників.

Існує кілька вагомих причин для прогнозування попиту. Це може допомогти:

(1) визначити робочі місця, необхідні для виробництва певної кількості товарів або надання певної кількості послуг;

(2) визначити тип персоналу, необхідного в майбутньому;

(3) оцінити належний рівень персоналу в різних частинах організації, щоб уникнути зайвих витрат;

(4) запобігати нестачі людей там, де і коли вони найбільш потрібні; (

5) стежити за дотриманням законодавчих вимог щодо резервування робочих місць.

Методи прогнозування кількості та якості працівників варіюються від простих до складних, але сьогодні доцільно визначити інноваційні моделі, тісно пов'язані з ІТ, статистикою та візуалізацією даних.

Аналіз співвідношення тенденцій - це спосіб передбачити склад співробітників, який дозволяє швидше отримувати результати. Методика передбачає вивчення минулих взаємозв'язків, наприклад, між кількістю працівників та обсягом продажів в організації та прогнозування майбутніх відносин, внесення певних надбавок або змін в організації або її методах.

Метод регресійного аналізу [2] подібний до методу коефіцієнта тенденції, оскільки

прогнозування ґрунтується на співвідношенні між продажами та кількістю працівників. Однак регресійний аналіз є більш статистично складним. По-перше, потрібно скласти схему, яка відображає взаємозв'язок між продажами та чисельністю робочої сили. Потім виявити регресійну лінію, що досягається за допомогою математичних та статистичних засобів застосування.

Дотримуючись лінії регресії, ми можемо припустити кількість працівників, необхідну для певного обсягу продажів.

Метод Дельфі [3] – це ще один потужний метод для проведення експертних оцінювань з більшістю питань, достатньо відомий своєю ефективністю прогнозу і прийняття рішень у галузі менеджменту та маркетингу, в тому числі при вирішенні задачі прогнозування потреб організації в людських ресурсах. Цей метод вимагає оцінки потреб у персоналі командою експертів, зазвичай менеджерів. Експерти з планування людських ресурсів (HRP) виступають посередниками та узагальнюють різні відповіді й звітують про результати.

Отримавши коментарі, експерти знову опитуються. Резюме та опитування повторюються доти, поки думки експертів не почнуть узгоджуватися. Досягнута домовленість полягає у передбаченні потреб у персоналі. Визначальною особливістю технології Delphi є відсутність взаємодії між експертами. Метод включає математичні інструменти для обчислення результатів, і в сучасну епоху дослідники значно вдосконалили їх, впроваджуючи інновації, пов'язані з обчисленнями та автоматизацією - це призвело до значної економії часу та ресурсів, а також досягнення точності та об'єктивності оцінки. Можливості делегування, технологія клієнт-сервер та дистанційне керування забезпечили процесу прогнозування велику прозорість та якісні результати.

Моделі потоків – це ще один клас інноваційних методів, пов'язаних з прогнозуванням потреб у персоналі. Найпростіший з них називається моделлю Маркова [4]. За цією технікою менеджери:

1. Визначають час, який потрібно охопити. Зазвичай короткий проміжок часу є більш точним, ніж довший. Однак часовий горизонт залежить від тривалості плану управління персоналом, який у свою чергу визначається стратегічним планом організації.

2. Встановлюють позиції, на які можуть бути розподілені працівники. Ці позиції не повинні збігатися і повинні враховувати всі можливі напрями діяльності, до яких людина може бути віднесена. Кількість напрямів діяльності не може бути ні занадто великою, ні занадто малою.

3. Підраховують річні переміщення (їх також називають "потокami") між різними напрямками діяльності впродовж декількох періодів часу.

4. Оцінюють ймовірність переходів з одної позиції в іншу на основі минулих тенденцій та нинішніх потреб у заміщенні тих, хто здійснює перехід.

Існують альтернативи простій моделі Маркова. Один метод, який називається квазімарковським, враховує не тільки позицію, але й присутність людей у кожній позиції. Адже ймовірність переміщення зростає із зайняттям певної посади. Існує ще один метод, який називається вакансія, що включає мобільність та кількість вакансій.

Проведемо порівняльний аналіз цих інноваційних методів прогнозування потреб у найманим персоналі, щоб було зрозуміло, які методи підходять для певної ситуації (таблиця 1).

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз інноваційних методів прогнозування потреби в персоналі

Назва методу	Переваги	Недоліки	Застосування
Аналіз співвідношення тенденцій	Низька вартість на проведення дослідження, незначні витрати ресурсів, відносна простота методу, що дозволяє зекономити час.	Неточність при проведенні довгострокового планування чи планування в нестабільних умовах.	Підприємства малого або середнього бізнесу, що займають певну «нішу» на ринку і мають стабільний прибуток.
Метод регресійного аналізу	Висока точність обчислень за рахунок використання сучасного математичного і статистичного інструментарію прикладних програм.	Складність реалізації, неможливість допущення навіть найменших помилок у результаті дослідження.	Організації середнього розміру з необхідністю здійснення довгострокового планування.

Продовження таблиці 1

Назва методу	Переваги	Недоліки	Застосування
Метод Дельфі	Ефективність і результативність дослідження, що зумовлена проведенням колективного експертного оцінювання.	Залучення великої кількості трудових і фінансових ресурсів для розробки власного програмного забезпечення для проведення експертизи.	Великі корпорації, яким важливо зберігати свій авторитет і приймати виважені рішення, підкріплені експертною точкою зору.
Моделі потоків	Точність прогнозування, отримана завдяки охопленню багатьох критеріїв.	Занадто великий час потрібен для проведення дослідження даного виду, внаслідок обробки великих даних.	Великі корпорації з необхідністю довгострокового планування.

Таким чином, безперечно, інноваційні методи Дельфі та моделей потоків є найбільш оптимальними з точки зору точності отриманих результатів. Проте, такі методи є доречними лише для великих підприємств, адже підприємства малого і середнього. Однак ці методи підходять лише для великих підприємств, оскільки малі та середні підприємства можуть використовувати прості методи для аналізу регресії та співвідношення тенденцій і отримати теж надійні результати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. HRM – Управління персоналом – <https://www.it.ua/ru/knowledge-base/technology-innovation/human-resources-management-hrm>.
2. Regression: An Introduction to Econometrics – <https://web.uri.edu/acmead/files/Stat4.compressed.pdf>.
3. Метод експертної оцінки Дельфи и его применение – <https://blog.wikium.ru/metod-ekspertnoj-otsenki-delfi-i-ego-primenenie.html>.
4. Development of the Markov model of a project as a system of role communications in a team – <http://journals.uran.ua/eejet/article/view/103231>.

Зелінська Дарія Олегівна — магістрантка групи МПОУ-20мзз, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: dariia050500@gmail.com

Зянько Віталій Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fk.zank@gmail.com

Zelinska Dariia O. – undergraduate of the Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: dariia050500@gmail.com

Zianko Vitalii V. – doctor of economics, Professor, Head of the Department of Finance and innovative management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fk.zank@gmail.com

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Уманський національний університет садівництва

Анотація. У статті досліджено, що інновації є найбільш перспективним підходом в конкурентній боротьбі. Встановлено, що система державного управління та регулювання інноваційного процесу в державі є недосконалою. Виявлено негативний фактор процесу впровадження інновацій. Досліджено стратегічні напрями інноваційної діяльності та утримання конкурентних позицій на ринку.

Ключові слова: інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, ринок інновацій, інтелектуальний ресурс.

INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS

Abstract: The article investigates that innovation is the most promising approach in competition. It is established that the system of public administration and regulation of the innovation process in the state is imperfect. The negative factor of the innovation implementation process is revealed. The strategic directions of innovative activity and maintenance of competitive positions in the market are investigated.

Keywords: innovation activity, competitiveness, innovation market, intellectual resource.

Інновації дозволяють країнам, які володіють інноваційними конкурентними перевагами, займати гідне місце в світовому співтоваристві. В Україні, використання інновацій як чинника підвищення рівня конкурентоспроможності відбувається дуже повільними темпами. А тому, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на інноваційних засадах, є основним стратегічним завданням.

Значний внесок у дослідження ролі інновацій в підвищенні конкурентоспроможності національної економіки зробили такі учені як: О. Виноградова, О. Кузьмін, А. Садєкова.

Інноваційна діяльність, економічне зростання та конкурентоспроможність тісно пов'язані між собою. Інновації є найбільш перспективним підходом в конкурентній боротьбі, реалізація якого дозволяє брати участь у формуванні світової економічної системи завдяки досягненню інноваційної конкурентоспроможності на національному рівні. Саме інновації є джерелом економічного зростання та рушійною силою якісних перетворень, передумовою забезпечення та підвищення конкурентоспроможності на всіх рівнях господарювання. Позитивний вплив інновацій на рівень конкурентоспроможності економіки країни проявляється у зростанні продуктивності праці, оновленні економіки, зростанні питомої ваги високотехнологічних, наукоємних галузей в структурі виробництва та експорту, підвищенні якості продукції, розширенні ринків збуту [1].

В Україні система державного управління та регулювання інноваційного процесу є недосконалою, через розпорошеність функцій управління по різних суб'єктах влади, відсутність єдиного державного центру управління та координації зусиль. Органи, на які покладаються завдання з забезпечення реалізації державної інноваційної політики це: Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України; Державне агентство з питань науки, інновацій та інформації України; Міністерство освіти і науки України; Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. В цілому органи державного управління, задіяні у реалізації державної інноваційної політики, представлені різними відомствами, компетенція між якими не розподілена, чітко не розмежована, а інколи навіть дублюється.

Негативним фактором у процесі впровадження інновацій виступає відсутність інформації як з боку розробників, так і потенцій інвесторів. Ринок інновацій передбачає попит, що визначається підприємствами, здатними впровадити перспективні технології у виробництво та інвестувати у проекти, які мають високий ступінь ризику, та пропозицію на науково-технічні розробки, яку формують науково-дослідні інститути та окремі союзи винахідників, що займаються розробкою нових технологій. Обов'язковою умовою ефективного функціонування такого ринку є вільний доступ до інформації як з боку покупців, так і продавців, та високий рівень захисту інтелектуальної власності. За умов, що права власності не є достатньо захищеними, неефективними будуть будь-які стимули до приватних інвестицій. Тому умовою ефективного запровадження науково-технологічних розробок є наявність ефективних законів та механізмів щодо захисту інновацій. Найбільш простим і розповсюдженим є застосування сертифікації та використання патентного захисту [2].

Наслідками такої ситуації є відсутність позитивних зрушень на шляху досягнення поставлених державою завдань, неможливість встановлення відповідальних осіб, «розбазарювання» та нецільове

використання державних коштів. За таких умов неможливо розраховувати на формування дійсно єдиної за сутністю державної інноваційної політики [3].

Напрями інноваційної діяльності в Україні науково, економічно і соціально обґрунтовані та законодавчо визначені, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції, та збільшення експортного потенціалу держави. Особливим напрямом є гармонійний розвиток людського потенціалу, економіки і природного середовища держави. [4]

До стратегічних напрямів інноваційної діяльності в Україні можна віднести: розвиток інноваційної культури суспільства, ресурсозберігаючі технології; високотехнологічне оновлення всіх галузей виробництва; нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології; вдосконалення хімічних технологій, біотехнологій; високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості; транспортні системи, будівництво і реконструкція [2].

Досягнення конкурентних інноваційних переваг пов'язане з переходом на інноваційний шлях, з метою здобуття нового рівня соціально-економічного розвитку. Місце України в міжнародному співтоваристві окреслюється станом освіти, розмірами застосування наукових та технічних досягнень, ефективністю інтеграції факторів виробництва, капіталу, інформаційних та інтелектуальних ресурсів. Формування якісно нових джерел економічного розвитку дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції, відповідати на вимоги світового господарства та створювати конкурентні переваги. Щоб бути конкурентоспроможним на ринках в довгостроковій перспективі, потрібно володіти унікальними конкурентними перевагами, основою яких є інтелектуалізація факторів суспільного виробництва.

Утримання конкурентних позицій на ринку, за умов жорсткої конкуренції, стає можливим шляхом безперервних удосконалень існуючих інновацій та виведення на ринок нових модифікацій, що вимагає постійної уваги до внутрішніх інноваційних процесів та відповідних ринкових тенденцій. Значний потенціал конкурентоспроможності підприємство може забезпечити шляхом формування певного набору унікальних конкурентних переваг у поєднанні з оптимальною стратегією їх розвитку, що забезпечить господарюючому суб'єкту стійку конкурентоспроможність на ринку та можливості для економічного зростання в довгостроковій перспективі.

Важливим напрямком формування конкурентних переваг стає розробка підприємством ефективної стратегії розвитку, яка ґрунтуватиметься на результатах інтелектуальної діяльності і виявлятиметься в продукуванні унікальних видів продукції та впровадженні у виробничий процес унікальних видів техніки та технологій, базуватиметься на унікальному позиціонуванні підприємства та орієнтації на унікальні види діяльності тощо [5].

Таким чином в умовах посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів, перед ними постають завдання підвищення конкурентоспроможності на вітчизняних і міжнародних ринках, нарощування їх конкурентоспроможного потенціалу. За умов пріоритетності інноваційної моделі розвитку економічного простору базовими чинниками формування стійких конкурентних переваг на довгострокову перспективу є інновації та нові знання, які є джерелом якісних перетворень і забезпечують основу стійкого економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Причепя І.В. Інноваційні пріоритети формування стратегічних конкурентних переваг підприємства / І.В. Причепя // *Ефективна економіка*. 2014. № 3. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=3&z=7984> (дата звернення: 15.02.2021)
2. Здір В.А. Інноваційна модель розвитку української економіки: вплив інноваційних та науково-технічних пріоритетів / В. А. Здір // *Ефективна економіка*. 2012. № 9 – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=9&z=8491> (дата звернення: 13.02.2021)
3. Чіков І.А. Фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК на основі інноваційних перетворень / І.А. Чіков // *Економіка та управління підприємствами*. Том 29 (68). 2018. № 5. С. 113-117.
4. Соболева Г.Г. Інноваційні технології як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства / Г.Г. Соболева // *Економічні науки*. 2018. № 2. С. 424-427.
5. Цюцюпа С. В. (2019). Вплив конкуренції на інноваційну діяльність підприємства / С.В. Цюцюпа // *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2019. № 1 (53). С. 221–229.

Коваленко Григорій Олександрович, кандидат сільськогосподарських наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Уманський національний університет, Умань, email: kgrigoriy.ukr@gmail.com

Kovalenko Hryhorii O. - candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Uman National University, Uman, email: kgrigoriy.ukr@gmail.com

ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ФАКТОРІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ СТРАТЕГІЮ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. Досліджено демографічну складову стратегії соціально-економічного розвитку за сучасних умов. З'ясовано та обґрунтовано роль демографічної політики в системі основних стратегічних нормативно-правових документів. Здійснено аналіз основних соціально-демографічних характеристик населення за умов трансформаційних перетворень національної економіки із врахуванням макроекономічної циклічності.

Ключові слова. демографічна структура, демографічна стійкість, економічне зростання, економічна стратегія, економічна стійкість.

Demographic factors' contribution to the socio-economic development strategy

Abstract: The social and economic development strategy's demographic component was investigated, regarding actual conditions. The demographic policy's role in the system of strategic legislation was clarified and substantiated. The analysis of the population's main socio-demographic characteristics under conditions of the national economy's transformations was carried out, taking macroeconomic cyclicity into account.

Keywords: demographic structure, demographic sustainability, economy growth, economic strategy, economic sustainability.

Реалізація потенціалу національної економіки можлива за умов врахування демографічних характеристик населення при розробці і виконанні положень стратегічних документів соціально-економічного розвитку. Між обсягом реального ВВП і кількісними та якісними характеристиками населення працездатного віку існує стохастична залежність, визначальною в контексті забезпечення стійкого зростання є не стільки вона, скільки динамічний та багатовимірний комплекс соціальних, економічних, культурних та інших факторів. Інерційність змін чисельності і структури населення об'єктивно зумовлює необхідність реалізації демографічної стратегії в комплексі з перспективними програмами соціально-економічного зростання. Після здобуття Україною незалежності нормативно-правові акти щодо базових векторів розвитку були переважно тактичними і не імплементалися повною мірою. Тому дослідження основних соціально-демографічних характеристик національної економіки в контексті забезпечення її стійкості видається актуальним.

Динаміка наявного населення України із розподілом на сільське і міське представлена на рис. 1. Абсолютне зменшення чи збільшення чисельності наявного (постійного) населення не може служити однозначним індикатором зміни тренду економічного розвитку. Принциповим є коефіцієнт демографічного навантаження та комплексні якісні зміни у структурі населення з огляду на продуктивність його страт. Концепція стійкості передбачає існування оптимального співвідношення низьковолатильного коефіцієнту демографічного навантаження, враховуючи тренди наявних коефіцієнтів фертильності та летальності. Вплив публічних інституцій на останні є опосередкованим, але парадигма проваджуваної політики може бути визнана значущим інституційним фактором ендogenous економічного розвитку.

Абсолютне зменшення чисельності наявного населення України у 1990–2019 роках склало 9,685 млн осіб, в т. ч. з врахуванням 5,613 міських і 4,073 млн сільських мешканців. За цей період чисельність постійного населення скоротилась на 9,573 млн: 4,371 млн чоловіків та 5,202 млн жінок, відповідно. Впродовж періоду наявне населення стійко перевищувало постійне, що, з одного боку, опосередковано вказує на недосконалість проваджуваної міграційної політики, а з іншого – на необхідність інституційної трансформації основних трендів вітчизняної економічної політики. Розрив між вказаними показниками у 1990-ті роки мав нестійку зростаючу тенденцію, а в 2000–2010-ті роки переважно спадав. Максимальне перевищення чисельністю наявного над постійним населенням – на

4218,00 тис осіб – спостерігалось у 1995 році. Цей факт може бути раціонально пояснений необхідністю возз’єднання сімей після становлення української державності, певною інерційністю у середовищі міграційного та цивільного права. Навпаки, у 2015 році, після вирішального етапу економіко-політичної кризи в умовах зовнішньої гібридної агресії, аналізований розрив досяг мінімального стаціонарного значення – 169,90 тис осіб, – обумовленого економічними чинниками. Надалі до 2019 року вказаний розрив залишався незмінним, може бути пояснене водночас і певною стабілізацією чисельності населення, і недосконалістю методології демографічної статистики.

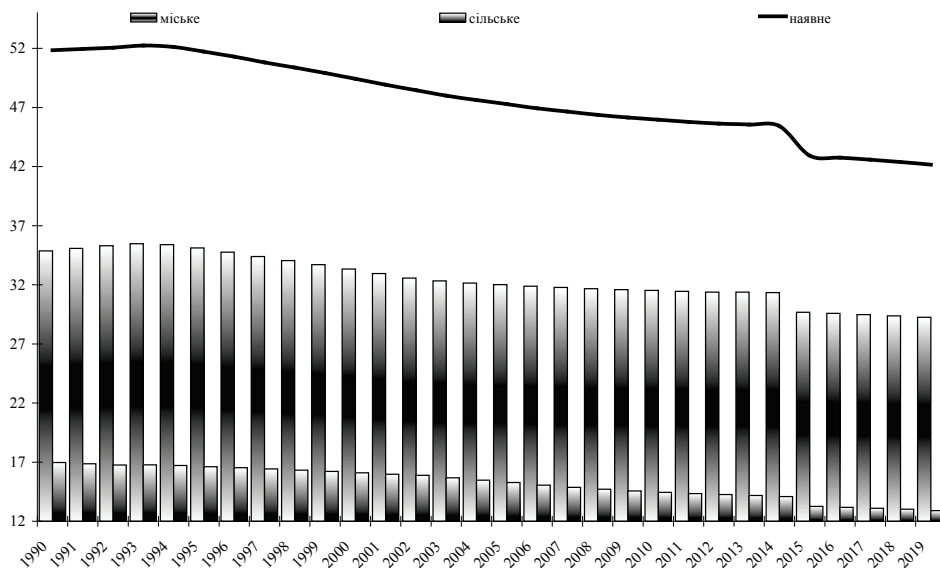


Рис. 1. Чисельність наявного населення України в 1990–2019 роках, млн осіб

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [1].

Середнє природне скорочення населення впродовж періоду становило 240,2 тис осіб, максимальні усереднені обсяги склали –314,3 тис осіб в період 1995–1999 років. Цьому інтервалу також характерна й найбільша еміграція, віддзеркалена абсолютним механічним скороченням чисельності населення на 145,4 тис осіб. Водночас можна прослідкувати залежності між основними демографічними й макроекономічними показниками. Період 1991–1996 років характеризувався піковими значеннями індексу споживчих цін (максимум – 10 256,00 % у 1993 році) та водночас критичним скороченням реального ВВП як в абсолютному вираженні, так і на душу населення (у 1994 році 77,1 % і 77,4 % відповідно), мінімальною середньою очікуваною тривалістю життя при народженні (66,79 років у 1995 році), а також максимальною захворюваністю у суспільстві (33 833 випадки вперше зареєстрованих хвороб). Водночас у 1990–1995 роки середня чисельність економічно активного населення також була максимальною, становлячи 34 232,1 тис осіб. Надалі вказаний індикатор мав стійку спадну динаміку, досягнувши в 2019 році мінімуму – 28 468,0 тис осіб (близько 83,00 % від відповідного показника 1990 року). Середньорічне скорочення чисельності населення України в період 1990–2018 років склало 0,51 %; максимальний спад на рівні 1,01 % відмічено у 2000–2001 роках, у 1990–1993 роках, попри дію несприятливих соціально-економічних чинників, чисельність постійного населення України помірно зростала, зокрема завдяки міграційному приросту, про що йшлося вище.

З огляду на демографічну стійкість будь-які флуктуації показника народжуваності мають диферентні наслідки для динаміки економічного зростання. Ріст народжуваності у транзитивних економіках призводить до суттєвих змін поведінки домогосподарств: стрімке зростання обсягів поточних споживчих витрат здебільшого супроводжується зниженням заощаджень та інвестицій. Фактична композиція витрат домогосподарств потребує спеціального дослідження. Так, витратні статті пов’язані з формуванням освітнього і культурного рівня, охорони здоров’я тощо мають розглядатися у якості інвестицій у людський капітал. Наслідки вказаних тенденцій можуть для економіки суттєво різнятися, враховуючи як вихідний її стан на момент акселерації народжуваності, так і фазу господарського циклу тощо. Про цьому ріст індикатора народжуваності в поточний момент часу прямо пов’язаний із майбутніми обсягами економічно активного населення. З іншого боку, стійке скорочення народжуваності у довготривалій перспективі (15 років) призводить до росту індикатора демографічного навантаження [2–4]. Важливим є не лише коефіцієнт народжуваності, а розподіл

породілей за віком, що опосередковано свідчить і про здатність надати новонародженим необхідні догляд, піклування й, в перспективі, освіту, і про стан здоров'я новонароджених. Середня чисельність живонароджених малят на 1000 жінок постійного населення в 2010–2018 роках, що склала 42,8 осіб, перевищила як середнє значення 39,8 для інтегрального періоду, так і відповідний показник для 1990–1999 років – 41,3. Сутнісні зміни відбулися у віковій структурі породілей. Співставляючи часові інтервали 1990–1999 і 2010–2018 років, слід відзначити, що більш як у 2 рази (26,1 проти 52,6) скоротився показник народжуваності для вікової страти 15–19 років, водночас приблизно подвоївся відповідний індикатор для вікових страт 30–34 роки (58,3 проти 30,8, середнє значення – 41,9), 35–39 років (26,2 проти 11,1, середнє – 16,7), 40–44 років (5,3 проти 2,4, у середньому – 3,3). Цей показник зріс у 4 рази навіть для найстаршої вікової страти понад 45 років (0,4 проти 0,1), однак залишився низьким. Зафіксований ріст середнього віку вітчизняних породілей, обумовлений одночасно як демографічними, так соціально-економічними чинниками: 1) переглядом соціокультурної парадигми відповідно до сучасних загальноєвропейських трендів гендерного рівноправ'я; 2) ростом якості послуг репродуктивної медицини; 3) змінами суспільної поведінки відповідно до флуктуації середньої тривалості життя. Водночас спостерігалися і негативні тенденції, пов'язані зі старінням, зниженням абсолютної чисельності її економічно активної страти, високим рівнем захворюваності, недостатніми обсягами ВВП на душу населення і реальними доходами тощо.

Слід відзначити стійке перевищення тривалості життя жінок, порівняно з чоловіками. Для жінок даний індикатор впродовж періоду аналізу коливався в межах від 74,82 до 76,72 років, досягнувши мінімуму (72,54) у 1995 році, максимуму (76,78) у 2018 році, при середньому значенні – 74,56 років. Волатильність показника досить незначна: максимальний приріст на рівні 0,89 % зафіксовано у 1998 році, найбільше скорочення – 0,85 % – у 1993 році. Середня ж тривалість життя чоловіків в Україні склала 63,89 року за весь аналізований період, була найменшою у 1995 році (61,22 роки) та найвищою у 2018 році (67,02 роки). Суттєві розбіжності тривалості життя жінок та чоловіків можуть бути раціонально пояснені комплексом причин, зокрема умовами праці, травматизмом, стилем життя (зокрема й схильністю до споживання нікотину та алкоголю).

Демографічні фактори є одними з ключових для забезпечення стійкого розвитку економіки. Скорочення чисельності населення України впродовж 1990–2019 років на 9,7 млн осіб обумовлено не лише природними чинниками, а й недосконалою і недостатньо системною державною економічною політикою. Середня тривалість життя в Україні є нижчою на 3 роки, ніж середнє значення у вибірці Центральної та Східної Європи, та на понад 5 років, чим у Польщі, хоча на початку аналізованого періоду дані показники були тотожні. Пріоритетами реалізації демографічної політики має бути стійке збільшення тривалості життя; зниження смертності населення всіх вікових страт, зокрема працездатного віку, а також дітей; протидія масштабному перманентному відтоку працездатної молоді з метою мінімізації його негативного впливу на виробничий і репродуктивний потенціал суспільства. Ці питання потребують ухвалення стратегії соціально-економічного розвитку, з чіткою детермінацією пріоритетів, моделей інтенсифікації економічного зростання, що має позначитись на збільшенні рівня доходів населення та фінансуванні галузей суспільного виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Либанова Э. М. Демографические сдвиги в контексте социального развития / Э. М. Либанова // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 1. – С. 9–23.
3. Козловський С. В. Забезпечення стійкості та розвитку сучасних економічних систем: монографія. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – 554 с.
4. Pasichnyi, M. (2017). Empirical study of the fiscal policy impact on economic growth. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 15 (3), pp. 316–322. doi : [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(3-2\).2017.01](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(3-2).2017.01).

Козловський Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: s.kozlovskyy@donnu.edu.ua.

Непитулюк Антон Васильович, аспірант Донецького національного університету імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: a.nepytaliuk@donnu.edu.ua

Kozlovskiy Serhii V. – doctor of economics, Professor, Professor of the Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: s.kozlovskyy@donnu.edu.ua.

Nepytaliuk Anton V. – post-graduate student of Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia

СПЕЦИФІЧНІ РИСИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Національний транспортний університет

Анотація. Статтю присвячено визначенню специфічних рис інноваційного розвитку транспортно-логістичних підприємств, до яких було віднесено: технологічну насиченість та схильність до процесних інновацій, низьку власну наукоємність і залежність від постачальників інновацій, обернений життєвий цикл технологічних інновацій.

Ключові слова: інновації; технологічні інновації; інноваційна діяльність; життєвий цикл технології; транспортно-логістичне підприємство.

SPECIFIC PECULIARITIES OF INNOVATIVE ACTIVITIES FOR TRANSPORT AND LOGISTICS ENTERPRISES

Abstract. The article is dedicated to defining the specific peculiarities of the transport and logistics enterprises' innovative development, such as: technological outlet and tendency toward the process innovations, low actual science intensity and dependence on the innovation suppliers as well as the reverse life cycle of technological innovations.

Keywords: innovations; technological innovations; innovative activity; technology life cycle; transport-logistic enterprise.

Тривалий час вчені-економісти не приділяли особливої уваги дослідженню інновацій сфери послуг, розглядаючи їх лише у якості споживачів інновацій-продуктів промисловості. Однак з розвитком сфери обслуговування по всьому світу і збільшенням потреб суспільства в продуктах цієї сфери, все більше дослідників почало приділяти увагу чинникам її ефективного функціонування, в тому числі інноваціям.

Між інноваціями у сфері послуг та промисловості існують певні відмінності: перші являють собою процеси, які повинні розглядатися окремо від останніх. Адже те, що сприймається як «продукт» підприємством сфери послуг, може сприйматися за «процес» на промисловому підприємстві. Сфера послуг багатогранна, тому для неї не можна дати одне всеохоплююче визначення інновацій чи визначити загальні характерні риси інноваційної діяльності в сфері послуг. Різним видам діяльності в сфері послуг притаманні різні риси, обсяги, міри неосяжності продуктів діяльності та потоки знань, а отже і різні інноваційні процеси.

З точки зору інновацій в сфері послуг, особливо цікавою для розгляду є сфера діяльності транспортно-логістичних підприємств. Перебуваючи всередині ланцюга постачання, вони виконують роль сполучної ланки між промисловістю і сферою послуг. Динамічний розвиток цієї сфери діяльності змушує підприємства до постійного пошуку нових рішень. По суті, підприємства транспортної логістики мають значний інноваційний потенціал. Однак це, в основному, великі міжнародні компанії, які шукають нові можливості та інноваційні рішення. Більшість же підприємств цієї сфери має низьку інноваційну активність і частіше за все такі підприємства не створюють нові технології, а займаються адаптацією рішень, що виникли в інших сферах діяльності.

До специфічних рис інноваційної діяльності транспортно-логістичних підприємств слід віднести:

1) технологічну насиченість та схильність до процесних інновацій – оскільки в діяльності транспорту технології є невід'ємним елементом, транспортно-логістичні підприємства проявляють найбільшу схильність до процесних інновацій;

2) низьку власну наукоємність та залежність від постачальників інновацій – більшість транспортно-логістичних підприємств характеризуються низькою власною наукоємністю і не мають змоги власними силами створювати інновації, тому знаходяться в залежності від постачальників технологій;

3) обернений життєвий цикл технологічних інновацій – в діяльності транспорту спочатку відбувається впровадження нової технології, а потім вона призводить до нових послуг. Тобто, процесні інновації призводять до продуктових інновацій.

Розглянемо більш детально ці специфічні риси. Згідно даних Держстату України [1] більшість транспортних підприємств, замаючись інноваційною діяльністю, найбільше уваги зосереджували саме на придбанні сучасних технологій для удосконалення власної діяльності, здебільшого це були техніка і обладнання для роботи з вантажами на всіх етапах ланцюга постачання та ІТ-технології для автоматизації логістичної діяльності та комунікацій. В структурі інноваційних витрат транспортних підприємств витрати на придбання сучасних технологій також займали найбільшу частку.

Насамперед, такий інтерес до технологій серед підприємств-респондентів пов'язаний із постійно зростаючою конкуренцією між перевізниками і посиленням вимог ринку до якості логістичних послуг. Тому очевидно, що активне впровадження сучасних технологій для транспортно-логістичних підприємств стає запорукою їх майбутніх конкурентних переваг.

Значну роль в інноваційному розвитку будь-якого підприємства відіграє наявність науково-дослідних відділів. Вони стимулюють появу нових продуктів і виробничих процесів, збільшують досвід підприємства в інноваційній діяльності, тісно співпрацюють зі сферами виробництва і маркетингу. Однак, більшість українських транспортно-логістичних підприємств не має власних науково-дослідних відділів, тому пошук інноваційних рішень тут відбувається завдяки взаємодії з іншими організаціям. Не маючи можливості власними силами займатися необхідними дослідженнями і розробками, транспортно-логістичні підприємства, зазвичай, знаходяться в залежності від постачальників інновацій. Згідно результатів останнього CIS-обстеження [1], більшість транспортних підприємств зазначають, що постачальники технологій є їх основними партнерами у інноваційній діяльності і основним джерелом інформації про інновації.

Вперше обернений життєвий цикл інновацій в сфері послуг описав Р. Баррас. В своїй праці [2] він зазначає, що впровадження нової технології (продукту діяльності промисловості) у діяльність підприємства сфери послуг призводить до появи нових послуг на останньому. Таким чином в сфері послуг інновації-процеси призводять до інновацій-продуктів. Критики цього підходу [3] зазначають, що подібні твердження вірні лише для технологічно насичених сфер діяльності, до яких відноситься діяльність транспортних підприємств.

Сьогодні неможливо уявити функціонування підприємств транспортної логістики без таких сучасних технологій як штрих-коди, GPS-навігатори, RFID-мітки, системи відслідковування, телематичні технології, інформаційні системи для автоматизації бізнесу (WMS, CRM, ERP та ін.), технології розпізнання голосу, електронні підписи тощо. Всі ці технології спочатку були результатом інноваційної діяльності підприємств та організацій інших сфер діяльності – їх продуктовими інноваціями. Після передачі цих технологій для практичного використання підприємствам транспортної логістики вони починають виконувати роль процесних інновацій, поліпшуючи різні аспекти діяльності цих підприємств. Впровадження процесних інновацій транспортно-логістичними підприємствами сприяє удосконаленню виробничих процесів, що в свою чергу призводить до поліпшення якості та ефективності послуг, тобто до впровадження продуктових інновацій.

Придбання і впровадження сучасних технологій транспортно-логістичними підприємствами відіграє також важливу роль у їх розповсюдженні та доступності на ринку. Транспортно-логістичні підприємства виконують роль джерела інновацій для клієнтів, виступаючи засобом передачі інноваційних рішень від постачальників до клієнтів. На практиці існують різні принципи функціонування логістичних операторів, а отже і процес обміну технологіями між логістичними операторами і клієнтами може відбуватися у різних формах. Так, наприклад, ТОВ «Рабен Україна» [4] завдяки партнерським угодам з компаніями в сфері інформаційних технологій і транспортної логістики може забезпечити своїм клієнтам комплекс логістичних інструментів та послуг в сфері електронної комерції – електронні платформи, моделі продажу, маркетингові стратегії тощо.

У відповідь на нові виклики зовнішнього середовища зростає інтерес українських підприємств до логістичного аутсорсингу. Стрімкий розвиток технологій та їх постійне старіння призводять до знецінення капіталу та інвестицій в ноу-хау, а логістичний аутсорсинг крім інших переваг може забезпечити своїм клієнтами доступ до нових ресурсів, навичок, досвіду та технологій. Серед основних причин переходу підприємств від інсорсингу до аутсорсингу логістичних послуг слід назвати: можливість зосередити зусилля на основній діяльності; пошук шляхів зниження витрат; використання знань і досвіду професіоналів; доступ до глобальних технологій і ресурсів логістичних операторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 107 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.01.2021).
2. Barras R. Towards a theory of innovation in services. *Research policy*. 1986. Vol. 15. No. 4. P. 161–173. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0048733386900120> (дата звернення: 10.01.2021).
3. Gallouj F. Innovating in reverse: services and the reverse product cycle. *European Journal of Innovation Management*. 1998. Vol. 1. No. 3. P. 123–138. URL: <https://www.deepdyve.com/lp/emerald-publishing/innovating-in-re-verse-services-and-the-reverse-product-cycle-ct0mmdDOuZ>.
4. «Рабен Україна» планує у 2021 році сфокусуватися на електронній комерції. Raben Ukraine : веб-сайт. URL: <https://ukraine.raben-group.com> (дата звернення: 21.01.2021).

Комчатних Олена Вікторівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки, Національний транспортний університет, Київ, e-mail: komchatnykh@ntu.edu.ua

Komchatnykh Olena V. – candidate of economics, Senior lecturer, Department of Economics, National Transport University, Kyiv, e-mail: komchatnykh@ntu.edu.ua

УПРАВЛІННЯ ДОСЛІДЖЕННЯМИ Й РОЗРОБКАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ COVID-19

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

Анотація. Наведено особливості науково-технічного потенціалу країн з різними типами економічного розвитку. Висвітлено специфіку інноваційної діяльності в умовах Індустрії 4.0. Особливу увагу приділено зміні підходів до управління дослідженнями та розробками в умовах глобальної кризи COVID-19.

Ключові слова: дослідження та розробки; глобальна криза COVID-19; науково-технічний розвиток

RESEARCH AND DEVELOPMENT MANAGEMENT DURING THE COVID-19 GLOBAL CRISIS

Abstract. The peculiarities of scientific and technical potential of countries with different types of economic development are given. The specifics of innovation activity in Industry 4.0 are highlighted. Particular attention is paid to changing approaches concerning research and development management during the COVID-19 global crisis.

Keywords: research and development; covid-19 global crisis; scientific and technical development

Пандемія коронавірусної хвороби COVID-19 стала глобальним викликом через негативний вплив на економічні системи країн. Оскільки світ пристосовується до нової нормальності (Next Normality), керівники підприємницьких структур транснаціонального типу мають використовувати найбільш інноваційні технології для скорішого виходу з глобальної кризи та оновлення економіки. Уряди по всьому світу знаходяться в овердрайві, розробляючи фіскальні стимули зниження відсоткових ставок, здійснюючи апробацію податкових стимулів і пропозицій мораторію кредитних періодів [1].

Управління дослідженнями та розробками має значний вплив на розвиток національних економік. На процеси економічного зростання країн мають значний вплив такі фактори, як інвестиційний клімат, антикорупційна політика, зацікавленість урядів країн у апробації досліджень та розробок. Інноваційна діяльність є одним з чинників підвищення національної конкурентоспроможності. Транснаціональні корпорації представляють основних гравців на ринку інноваційних розробок. На зламі століть характерним для діяльності ТНК була активізація інвестиційно-інноваційної діяльності саме у розвинених країнах. Але з часом акценти у апробаційних процесах досягнень та розробок зміщуються у бік країн з емерджентним типом розвитку. Організація об'єднаних націй надає настанови для структур транснаціонального типу підприємництва щодо їхнього впливу на перебіг економічних транзакцій та взаємодій на ринках країн, що розвиваються. Транснаціональним компаніям рекомендується стимулювати інвестиції в енергоефективні проєкти; допомагати у нарощуванні та зміцненні виробничого, організаційного та кадрового потенціалу у країнах перебування [2].

На саміті «Піонери змін» Світового економічного форуму у Давосі лідери державного та приватного секторів обговорили роль інновацій у сприянні формуванню національного економічного зростання. Форум та його партнери запропонували понад 40 ініціатив у відповідь на пандемію COVID-19. Особливу увагу зосереджено на «Великому спаді» після економічного зриву внаслідок глобальної пандемії. Також окремий напрям присвячено Epidemic Big Data Resource and Analytics Innovation Network (EPI-BRAIN) [3]. Інвестиції в інновації хмарних обчислень, Big Data не співмірні ні потенційним можливостям, ні зростаючій загрозі, яку епідемії становлять для життя людей та виробництва засобів для існування. Але багато країн не мають доступу до можливостей використання результатів сучасних аналітичних підходів. EPI-BRAIN має на меті бути стійкою, спільною, доступною та інтегрованою екосистемою інноваційних даних для зменшення впливу спалахів шляхом прогнозування аналітичними засобами [3].

Світова пандемія, спричинена коронавірусною хворобою COVID-19, негативно вплинула на світову економіку та на здоров'я мільйонів людей із різних куточків світу. Вирішення цієї нагальної проблеми також потребує інноваційного підходу. Основним завданням донині було виробництво вакцини та новітнього оснащення для лікарень, що може збільшити шанси на життя для пацієнтів з

важкою формою перебігу хвороби. Серед останніх патентів, які могли б справді врятувати життя, є спеціальна маска з противірусним покриттям - від «Virustatic Shield», виробництво якої збільшили до 1 млн одиниць на тиждень. Зокрема, національна служба здоров'я Великобританії зарезервувала певну частину саме таких масок. Тим часом доктор Піс Томас із лікарні Гленгвілі в Кармартені, Уельс, перейшов безпосередньо до суті глобальних проблем, пов'язаних зі здоров'ям, і розробив простий і надійний базовий апарат штучної вентиляції легенів, призначений допомогти пацієнтам дихати - і який також вбиває вірус COVID-19. "Незважаючи на те, що це не замінить вентиляційний апарат реанімації, більшість пацієнтів не потребуватимуть інтенсивної терапії, якщо їм спочатку буде проведено лікування цим приладом", - сказав він [5].

Також слід зазначити і розробки вітчизняних науковців щодо можливостей подолання наслідків пандемії. Зокрема, кафедрою автоматизації проектування енергетичних процесів та систем КПП ім. Ігоря Сікорського та ТОВ «Оптимум Інжиніринг» було розроблено диспансер «Маячок». Пристрій вже встановили на входах/виходах до Центрального залізничного вокзалу Києва. «Маячок» вимірює температуру людини й водночас дезінфікує руки, а за наявності в людини підвищеної температури тіла вмикається звуковий та світловий сигнал [6].

Для актуального та ефективного управління дослідженнями та розробками необхідні висококваліфіковані фахівці, що означає можливість підготовки спеціалістів у закладах вищої освіти за певним освітньо-кваліфікаційним напрямом. Слід зазначити, що серед інших макроекономічних показників вітчизняної економіки кадровий потенціал є одним з показових, оскільки за наявними статистичними даними 40,7% від загальної кількості наявного кадрового потенціалу є керівниками, фахівцями та професіоналами [7]. До того ж, лише КПП ім. Ігоря Сікорського за останні 29 років підготував більше, ніж 60 тисяч фахівців [6]. Саме висока якість підготовки у закладах вищої освіти науково-дослідницького типу надає можливості для провадження інноваційної діяльності. Через це Україна має значний потенціал в сфері управління дослідженнями та розробками.

Пандемія має значний вплив на перебіг процесів управління дослідженнями та розробками по всьому світу. За прогнозами [1], як транснаціональним компаніям, так і окремим країнам буде важко здійснювати інвестиції в інновації. Оскільки інновації зараз є ключовими стратегіями для економічного зростання приватного та державного сектору, експерти висувають ідеї щодо пом'якшення прогнозів спаду розвитку фінансування досліджень та розробок. Очевидним залишається той факт, що потенціал емерджентних технологій та інновацій залишається високим, не зважаючи на вплив Ковід-19. За даними [1], провідні компанії будуть витратити кошти на дослідження та розробки, активи інтелектуальної власності та інноваційного розвитку у прагненні забезпечити конкурентоспроможність у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2020). The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation? Ithaca, Fontainebleau, and Geneva https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf
2. Корогодова О. О. Вплив інноваційних транснаціональних структур на країни, що розвиваються, в умовах Індустрії 4.0. Підприємництво та інновації : журнал. ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів». Київ, 2018. Вип. 6. С. 125-130. <https://www.weforum.org/platforms/covid-action-platform/projects/epidemic-big-data-resource-and-analytics-innovation-network-epi-brain>
3. Світовий економічний форум. URL:<https://www.weforum.org/agenda/2020/04/coronavirus-covid19-pandemic-gadgets-innovation-technology/>
4. Офіційна сторінка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» у Facebook [Електронний ресурс]. URL https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=3843091632420341&id=216166991779508
5. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» [Електронний ресурс]. URL: https://kpi.ua/kpi_about
6. Державний центр зайнятості України. URL:<https://www.dcz.gov.ua/analytics/68>

Корогодова Олена Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, email: korogodova.olena@gmail.com

Задорожний Олексій Віталійович, студент факультету менеджменту та маркетингу, «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Київ.

Korohodova Olena, Ph.D., Associate Professor at Department of International Economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, email: korogodova.olena@gmail.com

Zadorozhnyi Oleksiy V., student of the Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv.

СУТЬ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ТА ЇХ РОЛЬ У СФЕРІ ГОСТИННОСТІ

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Анотація. У статті досліджено суть поняття «екологічні інновації», визначено їх роль у функціонуванні та розвитку підприємств сфери гостинності.

Ключові слова: інновації; екологічні інновації; сфера гостинності; зелена економіка.

THE ESSENCE OF ECOLOGICAL INNOVATIONS AND THEIR ROLE IN THE FIELD OF HOSPITALITY

Abstract: In the article the essence of the concept of "ecological innovations are investigated "; role of Eco innovation in the functioning and development of hospitality enterprises are defined.

Keywords: innovations, ecological innovations, hospitality sphere, green economy.

Рух інноваційним шляхом розвитку є важливою та, подекуди, необхідною складовою діяльності підприємств будь-якої галузі в сучасних умовах. Саме впровадження інновацій забезпечують конкурентну перевагу, створюють особливості та викликають прихильність клієнтів. Особливо важливим є процес впровадження нововведень у діяльність підприємств сфери гостинності. Новаторство, як правило, спрямоване на покращення умов для відвідувачів, сприяє їх комфорту та свідчить про турботу з боку підприємств даної галузі.

Останнім часом особливу роль на ринку нововведень посідають екологічні інновації. Проведений аналіз фахової літератури з означеної проблематики (табл. 1) дає підстави трактувати екологічні інновації як всі ті нововведення, що передбачають використання екологічних елементів у впровадженні діяльності закладу розміщення або ті, що сприяють збереженню довкілля та навколишнього середовища розташування закладу. З одного боку подібного роду діяльність дозволяє забезпечити збереження навколишнього середовища відповідно до концепції сталого розвитку, а з іншого - створюють конкурентну перевагу та унікальність закладу.

Таблиця 1 – Теоретичні підходи до трактування сутності терміну «екологічні інновації»

Автор (-и)	Визначення
А. І. Мартієнко, С. А. Бондаренко [1]	Екологічні інновації є кінцевим продуктом еколого-інноваційної діяльності по створенню, використанню і впровадженню у виробництво еколого-орієнтованого нововведення, що реалізуються у вигляді екологічних товарів (виробів або послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, що сприяють розвитку і підвищенню соціально-економічної ефективності функціонування суб'єктів господарювання, забезпечують ресурсно-екологічну безпеку, мінімізацію впливу і охорону навколишнього середовища.
Фостолович В. А. [2]	Екологічні інновації – це інновації з високим ступенем екологічності та економічної ефективності, впровадження яких є передумовою виходу з еколого-економічної кризи.
Європейська комісія [3]	Екологічні інновації – це “виробництво, освоєння або використання продукту, виробничий процес, обслуговування, управління або метод ведення бізнесу, що є новим для організації (розвиток або впровадження) та протягом свого життєвого циклу зменшує екологічні ризики, рівень забруднення або вплив інших негативних наслідків використання ресурсів (у т. ч. енергокористування) порівняно з наявними альтернативами”.

Автор (-и)	Визначення
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [4]	Екологічні інновації - це “створення або впровадження нових чи значно покращених продуктів (товарів та послуг), процесів, маркетингових методів, організаційних структур та інституціонального забезпечення, що прямо або опосередковано приводить до покращення навколишнього середовища порівняно з існуючими альтернативами”.
К. Фаслер та П. Джеймс [5]	Еко-інновації – це “продукти та процеси, які сприяють сталому розвитку”.
Книга “Promoting Eco-efficient Technology – The Road to a Better Environment”, видана Урядом Данії [6]	Екологічні інновації – це такого роду інновації, що “ведуть до екологічно ефективних технологій”, тобто тих, що прямо або опосередковано покращують стан навколишнього середовища (використання технологій, що зменшують рівень забруднення, виробництво екологічно чистої продукції, ефективне управління ресурсами тощо)
А. Рейд та М. Мідзінські [7]	Екологічні інновації - “створення нових і за конкурентоспроможними цінами товарів, процесів, систем, послуг та процедур, призначених для задоволення людських потреб і забезпечення для всіх кращої якості життя, протягом всього життєвого циклу, мінімального використання природних ресурсів на одиницю продукції, а також мінімального викиду токсичних речовин”
М. Карлей та П. Спейпенс [8]	Екоінновація “приводить до інтегрованих рішень, спрямованих на економію ресурсів та енергії, водночас підвищуючи якість продукції та послуг”

Таким чином, можемо стверджувати, що екологічні інновації – сучасна та досить перспективна форма нововведень, що є синонімом поняття “зелені інновації”, які є інструментом та каталізатором розвитку “зеленої економіки”. В умовах діяльності підприємств сфери гостинності ця інновація дозволяє демонструвати клієнтам параметри соціальної відповідальності закладу; створювати особливі умови перебування, якщо ми говоримо про біофільний дизайн – тобто такий, що відтворює умови, максимально наближені до природних; забезпечує виробіток звички відповідального та раціонального споживання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мартієнко А. І., Бондаренко С. А. Екологічні інновації в регіональній інноваційній системі. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4232> (дата звернення: 17.02.2021).
2. Фостолович В. А. Екологічні інновації - джерело ефективного управління підприємством URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ekologichni-innovacii-dzherelo-efektivnogo-upravlinnya-pidpriemstvom.html> (дата звернення: 17.02.2021).
3. Trends in Environmental Finance in Eastern Europe, Caucasus and Central Asia /OECD. 2007. 50 p.
4. Sustainable Manufacturing and EcoInnovation: First Steps in Building a Common Analytical Framework / OECD. 2008. URL: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/IND\(2008\)16&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/IND(2008)16&docLanguage=En).
5. Fussler C., James P. Driving Eco-Innovation: A Breakthrough Discipline for Innovation and Sustainability. London, 1996. P. 364.
6. Kemp R., Pearson P. Final Report MEI Project About Measuring Eco-Innovation. 2007. p. 120. URL: <http://www.oecd.org/env/consumptioninnovation/43960830.pdf>
7. Reid A., Miedzinski M. Eco-innovation : Final Report for Sectoral Innovation Watch. 2008. 80 p.
8. Carley M., Spapens Ph. Dzielienie si ę światem. Białystok ; Warszawa, 2000. 157 p.

Красномовець Вікторія Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Черкаси, e-mail: krasnomovets_v_a@ukr.net

Krasnomovets Viktoriia A. – Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Industry, Cherkassy National University named after Bohdan Khmelnytsky, Cherkassy, e-mail: krasnomovets_v_a@ukr.net

Н. М. Краус¹,
К. М. Краус¹,
О. В. Марченко²

ЗАКОНИ ІННОВАЦІЙНО-ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ: ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

¹ Київський університет імені Бориса Грінченка,

² Національний університет “Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка”

Анотація. Автори у своєму дослідженні розглядають два закони інноваційно-цифрового розвитку, серед яких – закон формування глобальної інноваційної цивілізації і закон глобальної ринкової інтеграції сфери інновацій та цифрової глобалізації національних економік. Аргументовано, що перший із законів реалізується в трьох напрямках: інтенсивне формування нового суспільно-технологічного способу виробництва, глобальний простір інновацій та “цифри” – новий інституційно-організаційний формат в постіндустріальний період розвитку людських економічних взаємовідносин, природний інноваційно-цифровий розвиток спрямований як на цифрову глобальність, так і на інноваційну локальність. Доводиться, що другий закон інноваційно-цифрового розвитку економіки країни проявляється у таких аспектах: шеренгова економіка, синергія взаємодії, інтернаціоналізація інноваційних економік, транснаціоналізація.

Ключові слова: економічний закон; інноваційно-цифровий розвиток; глобалізаційний аспект.

LAWS OF INNOVATIVE-DIGITAL DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S ECONOMY: GLOBALIZATION ASPECT

Abstract: Authors consider two laws of innovative-digital development, including law of formation of a global innovation civilization and law of global market integration of innovation and digital globalization of national economies. It is argued that first of laws is implemented in three directions: intensive formation of a new socio-technological mode of production, global space of innovation and “numbers” – a new institutional and organizational format in the post-industrial period of human economic relations, natural innovative-digital development aimed at digital globality and innovation locality. It is proved that second law of innovative-digital development of the country's economy is manifested in following aspects: line economy, synergy of interaction, internationalization of innovative economies, transnationalization.

Keywords: economic law; innovative-digital development; globalization aspect.

Сьогодні тенденції розвитку інноваційної економіки та становлення її цифрової складової зумовлює ситуацію, коли лідерів ринку “робить” не багаторічний досвід та доступ до економічних ресурсів, а здатність адаптуватися до нових умов і змінюватися відповідно до нових викликів. Цифрові технології та інноваційні розробки, що з'явилися впродовж останніх десяти років, допомагають віднайти реальні цінні джерела підвищення ефективності і можливості стрімкого конкурентного розвитку. Однак, для забезпечення цього, інноваційно-цифрова економіка країни має розвиватися із урахуванням цілої низки важливих законів та закономірностей поступового, системного і цілеспрямованого розвитку.

Вважаємо за доцільне, в цьому контексті, виокремити та розглянути два ключові закони інноваційно-цифрового розвитку – закон формування глобальної інноваційної цивілізації і закон глобальної ринкової інтеграції сфери інновацій та цифрової глобалізації національних економік.

Перший із них – закон формування глобальної інноваційної цивілізації знаходить свій прояв у наступних трьох напрямках:

1. Інтенсивне формування нового суспільно-технологічного способу виробництва, котрий ґрунтується на технотронно-інформаційному та інноваційно-інтелектуальному укладі глобального виробництва. При цьому, глобальна криза, яка дестабілізує бюджети більшості країн світу,

“підштовхує” уряди до передачі частини своїх повноважень неформальним мережевим співтовариствам, що різко посилює дисагрегацію держав.

2. Економічними хабами інноваційно-цифрових техносфер нині є країни ЄС, Японія та США. Глобалізація являє собою процес, який охоплює три стадії еволюції економічної системи, які викликані факторами виробництва, інвестиціями та інноваціями; в той же час, вона є періодом інституціоналізації світової економіки у глобальній формі або періодом переходу до стадії досягнення нової якості життя (передусім, на інноваційно-цифровій основі). Що стосується цифрової глобалізації, то вона ставить перед країнами складні проблеми адаптації до динамічної соціально-економічної модернізації та реформування в частині становлення нової віртуальної реальності. Якщо ми говоримо про глобалізацію в інноваційній сфері проявляється, насамперед, у зростаючій частці іноземного фінансування наукових досліджень у більшості розвинених і нових постіндустріальних країн, у зростанні кількості науково-дослідних підрозділів ТНК в сприятливих регіонах.

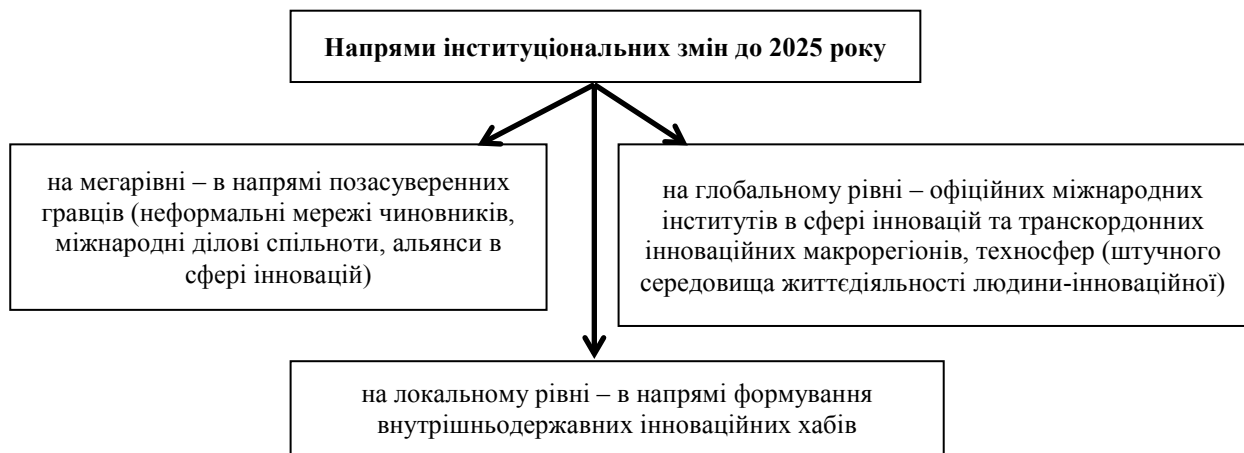


Рис. 1. Напрями інституціональних змін до 2025 року (розробка авторів)

3. Глобальний простір інновацій та “цифри” проявляє себе як деякий новий інституційно-організаційний формат в постіндустріальний період розвитку людських економічних взаємовідносин, що покликаний корегувати недоліки й посилювати інноваційно-цифровий розвиток всіх країн, за рахунок дії інституту колективної фільтрації інновацій та відцифрування економічних відносин.

4. Природний інноваційно-цифровий розвиток спрямований як на *цифрову глобальність*, так і на *інноваційну локальність*. *Глокалізація* призводить до того, що інноваційна “глобальність виявляється не якимось одномірним простором, а транслокальністю, стаючи мірою зростаючого зближення полюсів” *цифрової глобальності* й інноваційної локальності.

Характерними особливостями *інноваційної та цифрової глокалізації* є всепроникність, миттєвість, багаторівневність, зворотність інформаційних і енергетичних зв’язків від інноватора до планетарного рівня. *Глокалізація* охоплює великі та різні за характером регіональні макроструктури (наприклад, ЄС) і різні міжрегіональні інноваційно-цифрові економічні відносини, й окрім того, внутрішню структуру кожного окремого макрорегіону та регіональні мікроструктури в середині національних інноваційно-цифрових систем.

Другий закон інноваційно-цифрового розвитку економіки країни, який потребує особливої уваги є, на наш погляд, закон глобальної ринкової інтеграції сфери інновацій та цифрової глобалізації національних економік. Його дія, в сучасних умовах, проявляється в наступних аспектах:

- простежуються тенденції того, що учасники інноваційно-цифрових мереж і хабів з різних країн можуть приймати більш ефективні рішення у порівнянні з індивідуальними (інститут колективної фільтрації) та об’єднувати зусилля для спільного створення нових благ (інститут колективного створення інновацій). Тобто, закладаються основи/фундамент для *шеренгової економіки*;

- спільне бачення постійно корегується під час взаємних узгоджень, формуючи основу для безперервного генерування інновацій. Синергія взаємодії, що виникає, надає глобальній інноваційно-цифровій мережі та інноваційно мислячому співтовариству здатності до саморозвитку та формування

“цифрової людини”;

- інтернаціоналізація інноваційних економік, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності між суб'єктами міжнародних економічних відносин в сфері інновацій, “цифри” та національними господарствами або економіками всіх країн світу;

- транснаціоналізація (проявляється у зростанні кількості міжнародних фірм, цифрових підприємств, що працюють в сфері інновацій і розширенні масштабів їх інноваційно-цифрової діяльності).

Розглянуті закони інноваційно-цифрового розвитку економіки України дають нам змогу стверджувати, що сьогодні – в цифрову епоху, успішність країни залежить багато в чому від прогресу в побудові суспільства знань, а цифровий розвиток відіграє вагомую роль у прискоренні економічного і соціального розвитку країни в цілому. Інформаційна сфера України визначає її економічний та інноваційно-цифровий потенціал, що, безумовно, впливає на всі сфери життя суспільства і конкурентоспроможність країни на міжнародній арені в умовах нової віртуальної реальності.

Краус Наталія Миколаївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та економіки, Київський університет імені Бориса Грінченка, Київ, e-mail: k2205n@ukr.net

Краус Катерина Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління, Київський університет імені Бориса Грінченка, Київ, e-mail: k23k@ukr.net

Марченко Олександр Вікторович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики, Національний університет “Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка”, Полтава, e-mail: k23p@ukr.net

Kraus Nataliia M. – Dr. Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Finance and Economics, Borys Grinchenko Kyiv University, Kyiv, e-mail: k2205n@ukr.net

Kraus Kateryna M., Cand. Sc. (Economics), Associate Professor, Senior Lecturer of the Department of Management, Borys Grinchenko Kyiv University, Kyiv, e-mail: k23k@ukr.net

Marchenko Oleksandr V., Cand. Sc. (Economics), Associate Professor, Associate Professor at the Department of Management and Logistics, National University “Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic”, Poltava, e-mail: k23p@ukr.net

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ІННОВАЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

Анотація. У роботі досліджені процеси цифровізації та їх вплив на конкурентоспроможність підприємств. Розглянута важливість цифрових інновацій в сучасному світі та стан інноваційної діяльності в Україні. Запропоновані напрями подальшого розвитку підприємств на основі цифрових інновацій.

Ключові слова: інновації; конкурентоспроможність; цифрова економіка; цифрові інновації; цифровізація

Impact of digital innovations on the market competitiveness of modern companies

Abstract: In this paper digitalization and its impact on the competitiveness of companies were investigated. The importance of digital innovations in today's world and the state of digital innovations in Ukraine were examined. Guidelines for further development of companies based on digital innovation were proposed.

Keywords: innovation; competitiveness; digital innovation; digital economy; digitalisation.

Конкурентоспроможність є одним із важливих індикаторів стану підприємства, який відображає його становище на ринку, перспективи подальшого розвитку та можливість досягнення стратегічних цілей.

Функціонування сучасної економіки неможливе без активного використання цифрових технологій на всіх фазах ділового циклу, що є прямим наслідком науково-технологічного процесу. Роль цифровізації у розвитку глобальної економіки можна побачити у значному збільшенні продуктивності праці, диверсифікації форм міжнародного обміну товарами, послугами та капіталом, а також у посиленій інтеграції компаній на міжнародних ринках інформаційно-комунікаційних технологій.

Постійний прогрес призводить до появи цифрових та інноваційних технологій, нових моделей, виробничих технологій, нового способу мислення, створює нові умови для економічних суб'єктів і в майбутньому призведе не лише до збільшення ВВП, але і стане основою для формування електронних систем, необхідних громадянам та бізнесу. Крім того, слід зазначити, що Україна має значний інноваційно-цифровий потенціал, який ще не реалізований, але є підґрунтям створення нових можливостей для забезпечення нашої країни.

Цифрові технології створюють ряд конкурентних переваг підприємства: якісну внутрішню і зовнішню комунікацію; економію фінансових, людських та природних ресурсів; оптимізацію роботи з масивами даних; лояльність клієнтів; формування позитивного іміджу підприємства.

Відомий економіст Клаус Шваб [2] розкриває додаткові переваги цифровізації (діджиталізації), а саме:

- швидке зростання інновацій, що зумовить помітне покращення в ефективності, продуктивності, а також мінімізацію витрат;
- швидке зростання даних та здатності застосування для сучасних технологій, що сприятиме залученню різних верств та дасть розвиток в багатьох аспектах;
- штучний інтелект в усіх сферах життя, яскраві приклади якого спостерігаються сьогодні: від масової роботизації й до біотехнологій.

Стан інноваційної діяльності в Україні, як зазначено у матеріалах національної доповіді НАН України «Інноваційна Україна 2020» [3], важко вважати задовільним. Незважаючи на наявність значного наукового потенціалу та досвіду створення технологічно складної продукції, країна з року в рік втрачає свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг, що у сучасному світі розвиваються найбільш динамічно.

Важливим етапом у процесі переходу до цифрової економіки в Україні стало розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр. та затвердження плану заходів щодо її реалізації» [4]. Воно містить такі

напрями цифрового розвитку: подолання цифрового розриву шляхом розвитку цифрових інфраструктур, розвиток цифрових компетенцій, впровадження концепції цифрових робочих місць та цифровізація реального сектору економіки, реалізація проектів цифрових трансформацій, громадська безпека, освіта, сфера охорони здоров'я, туризм, електронна демократія і державне управління, екологія та охорона навколишнього середовища, життєдіяльність міст, безготівкові розрахунки, гармонізація з європейськими та світовими науковими ініціативами.

Слід погодитися з думкою К.М. Краус та ін. [5], що на підприємстві цифровізація не має обмежуватися введенням нового обладнання, а повинна нести в собі зміни в управлінні організацією, корпоративній культурі та зовнішніх комунікаціях. Таким чином, відбувається заміна звичних методів на досконаліші на всіх рівнях виробництва. Результатом цифровізації стає більш висока продуктивність, підвищується рівень задоволеності клієнтів, і, що найбільш важливо в сучасних умовах, фірма стає прогресивнішою і більш ефективнішою, а значить більш конкурентоспроможною. Це є головним фактором розвитку, тому що конкуренція вимагає постійного прогресу, впровадження інновацій.

За рекомендаціями фахівців корпорацій «Telstra» і «Deloitte» [6], необхідними умовами для підприємств, які прагнуть до успішної діяльності в умовах цифрової економіки, вважаються такі цінності: інвестиції в нові здібності, а не в старі ділові моделі; цінування взаємин з клієнтами; підвищення швидкості і оперативності; знання своїх дійсних конкурентів; інвестиції в талант.

В сучасних інформаційних умовах господарювання ефективна діяльність підприємств неможлива без цифрових інновацій. Щорічне оновлення цифрового потенціалу корпоративного розвитку вимагає своєчасного реагування та адаптації бізнес-процесів компаній шляхом відповідних технологічних трансформацій. Ігнорування підприємцями глобальних змін може призвести як до втрати лідируючих позицій на ринку, так і в цілому втрати споживачів, які оберуть інший підхід до процесу задоволення власних потреб.

Щоб бути успішним в епоху цифрової трансформації, важливо здобувати цифровий досвід, створюючи власний «простір» в мережі Інтернет. Організації, які мають цифрові інноваційні платформи, зможуть без великих зусиль задавати тренди у своїх бізнес-галузях.

Інтенсивний розвиток digital-технологій в світі та в Україні відкриває перед підприємствами нові можливості. Ці можливості можуть бути використані в якості конкурентних переваг перед іншими гравцями ринку. Зокрема, якщо компанія відмовляється від інтеграції цифрових інновацій в бізнес і не модернізує свою роботу відповідно до digital-трендів і можливостей, вона ризикує втратити свою долю ринку. Існує кілька перспективних напрямків, в яких прямо зараз варто розвиватися кожному підприємству, щоб підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

Масова світова діджиталізація привела до появи, росту і розвитку нових каналів комунікації і продажів. Бізнесу потрібно бути присутнім не тільки в офлайн, але і в онлайн. Розвиток брендівих соцмереж, digital-маркетинг, спілкування з покупцями в інтернеті, віртуальні промо-акції та інші інструменти можуть стати потужною конкурентною перевагою бізнесу при їх правильному застосуванні. Використання цифрових каналів комунікації актуально для залучення нових клієнтів, підвищення рівня лояльності існуючих клієнтів, просування нових товарів і послуг і навіть залучення фахівців на вакантні посади шляхом просування бренду роботодавця.

Ще одна важлива сфера застосування цифрових інновацій, доступна сучасному бізнесу – оптимізація бізнес-процесів завдяки використанню сучасних CRM та ERP-систем, а також хмарних технологій для аналізу, систематизації та роботи з даними. Робота з використанням спеціалізованих систем дозволяє прискорити бізнес-процеси і мінімізувати ризик людських помилок. Перехід в хмари дозволяє економити на дорогій техніці і робить потужні системи доступними навіть середньому і малому бізнесу. В результаті підвищуються якість і швидкість обслуговування клієнтів, полегшуються і стають точнішими процеси бізнес-аналітики, що дозволяє швидше зростати і розвиватися порівняно з конкурентами.

Щоб досягти успіху на ринку та максимально підвищити свою конкурентоспроможність, бізнесу варто розвиватися одночасно у всіх напрямках і використовувати передові цифрові інновації, щоб отримати перевагу перед конкурентами. Стратегія впровадження цифрових інновацій для кожного конкретного бізнесу може відрізнятися в залежності від поставлених цілей і завдань.

Таким чином, можна зробити висновок, що цифрові інновації посідають важливе місце в роботі сучасного підприємства. Варто розуміти, що необхідно ретельно готуватися до впровадження інновацій, вміти аналізувати всі позитивні та негативні сторони запланованих змін. Збалансоване та

економічно обґрунтоване рішення принесе користь підприємству та позитивно вплине на його подальший розвиток.

Для успішної реалізації свого проєкту в епоху цифрової трансформації важливо отримувати цифровий досвід, вибудовуючи власний інтернет-простір. Компанії, які мають цифрові інноваційні платформи, здатні без надмірних зусиль бути «трендсеттерами» (trend – тенденція, to set – встановлювати) у своїх бізнес-сферах.

Сьогодні цифровізація розвивається швидкими темпами: згідно з даними Oxford Economics та Huawei [7], в 2016 році цифрова економіка складала 15,5% світового ВВП, та зросте до 24,3% світового ВВП до 2025 року. Україна не є зразковим новатором відносно інших країн, але завдяки інституційній підтримці інновацій з боку державних структур та активному підприємницькому пошуку, Україна зможе стати конкурентом країнам-лідерам. Для цього потрібно створювати якісні IT-продукти для внутрішнього ринку, розвивати брендові соцмережі, підвищувати лояльність клієнтів завдяки цифровому контролю за репутацією, впроваджувати, використовувати CRM та ERP системи, користуватися інструментами digital-маркетингу тощо. Отже ті українські підприємства, що швидше за інших реалізують інновації в своєму бізнесі, зможуть не тільки стати лідерами на внутрішньому ринку, але й зможуть успішно конкурувати на міжнародному ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond>.
2. Гуренко А.В., Гашутіна О.Е. Напрями розвитку систем управління в умовах діджиталізації бізнесу в Україні. Економіка і суспільство. 2018. № 19. URL: http://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/113.pdf.
3. Єгоров І.Ю. «Інноваційна Україна – 2020»: основні положення національної доповіді. Економіка України. 2015. № 9. С. 4-18.
4. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018. Електронний ресурс. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras>.
5. Краус К.М., Краус Н.М., Голобородько О.П. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. Ефективна економіка. № 1. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf
6. Taking leadership in a digital economy / Telstra corporation limited, Deloitte digital. November 2012. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/au/Documents/technology-media-telecommunications/deloitte-au-tmt-taking-leadership-digital-economy-031014.pdf>.
7. Digital Spillover, Measuring the true impact of the digital economy / Huawei, Oxford Economic. 2017. URL: <https://www.oxfordeconomics.com/publication/open/284959>

Литвинський Роман Вадимович, аспірант, Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, Київ, e-mail: romanlitvinsky1990@gmail.com

Litvinskij Roman V. – PhD student, Institute of Industrial Economics, National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: romanlitvinsky1990@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Університет банківської справи

Анотація. В статті розглянуто сучасний стан банківського кредитування інноваційного розвитку реального сектору економіки України, оцінено роль банківського кредитування у процесах впровадження інновацій в економіці, визначено причини, які стримують розвиток банківського кредитування інновацій та запропоновано шляхи його розвитку.

Ключові слова: кредитування; інноваційний розвиток; інновації; розвиток економіки; розвиток кредитування; інвестиції; банк.

CURRENT STATE OF BANK LENDING FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINE ECONOMY

Abstract. The article considers the current state of bank lending for innovative development of Ukraine's economy, assesses the role of bank lending in the implementation of innovations in the economy, identifies the reasons that hinder the development of bank lending for innovation and suggests ways to develop it.

Keywords: lending; innovative development; innovations; economic development; credit development; investments; bank.

Темпи розвитку суб'єктів підприємництва багатьох сфер в Україні залежать від результативності впровадження інновацій, що в свою чергу залежить від можливості залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів для досягнення поставлених цілей. Впровадження новітніх технологій, розвиток інфраструктури вимагають фінансового забезпечення. Загальний низький рівень ефективності інвестиційного потенціалу України зумовлює сповільнення темпів інноваційної діяльності. Ключовим механізмом подолання вказаних проблем сьогодні має стати банківський кредит та механізм його впровадження в інвестиційній сфері.

Банківський сектор є основною частиною фінансової системи України й основним важелем економіки, який акумулює тимчасово вільні кошти та перерозподіляє їх між галузями економіки створюючи цим інвестиції. Сучасна банківська система є головним партнером держави у реалізації грошово-кредитної та інвестиційної політики.

Актуальність теми полягає у необхідності подальшого вдосконалення системи банківського кредитування інноваційного розвитку реального сектора економіки, спрямованого на модернізацію, впровадження сучасних технологій, створення нових видів наукомістких галузей промисловості [1].

Метою дослідження є визначення ролі банківського кредитування у процесах впровадження інновацій в реальному секторі економіки України.

Інновації – це результат впровадження нововведення, метою якого є створення додаткових конкурентних переваг, підвищення конкурентоспроможності, здобуття економічного, соціального, науково-технічного ефекту, нарощення прибутків. Інновації є невід'ємною складовою еволюції суспільства та потребують високої концентрації фінансових і людських ресурсів. Саме за таких умов одним із інструментів соціально-економічного розвитку є кредит.

В Україні, за даними Держкомстату, в 2019 спостерігалась негативна динаміка кількості промислових підприємств, які проваджують інноваційні заходи, але кількість таких заходів збільшується (табл.1).

Відповідно до даних табл. 1 кількість впроваджених інноваційних процесів у промислових підприємствах протягом 2019р. збільшилась на 316 од. (15,8%) та склала 2 318 од. При цьому кількість процесів, які впроваджуються з метою енергоефективності зменшилась в звітному році на 69 од. (7,4%) та склала 857 од., що може пояснюватись там, що енергоефективні заходи впроваджувались підприємствами в першу чергу в минулих роках.

Кількість нових видів продукції, які випускались промисловістю протягом 2019 року зменшилась на 1 695 од. (44,1%) і склала 2 148 од., що менше навіть за обсяг нових видів продукції в 2017 році. Але при цьому частка виручки від продажу інноваційної продукції в 2019 році збільшилась

на 0,5%, що свідчить про те, що така продукція користується більшим попитом.

Таблиця 1

Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України*

Показник	2017р.	2018р.	2019р.	Відхилення 2019/2018рр.	
				Абсолютні	Відносні, %
Частка підприємств, які впроваджують інновації, %	14,3	15,6	13,8	-1,8	-
Кількість впроваджених у виробництво нових технологічних процесів, од.	1 831	2 002	2 318	316	15,8
з них енергоефективних процесів	611	926	857	-69	-7,4
Кількість впроваджених видів інноваційної продукції, од.	2 387	3 843	2 148	-1 695	-44,1
Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації, %	0,7	0,8	1,3	0,5	-

* Джерело: побудовано і розраховано автором на основі даних Держкомстату [2]

Таким чином, загалом у промисловості України в 2019 році спостерігається негативна динаміка впровадження інновацій.

З метою проведення оцінки забезпечення банківськими кредитами інновацій проведемо аналіз обсягу їх фінансування (рис.1).

Відповідно до даних Державною служби статистики України протягом 2017-2019рр. обсяг фінансування інновацій збільшився на 5,1 млрд.грн. (56,0%), здебільшого такі витрати фінансувались за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання (88%), частка фінансування за рахунок кредитів була незначною і зменшувалась з 11,8% в 2017р. до 8,1% в 2019р.

Таким чином на сучасному етапі розвитку економіки України банківські кредити відіграють мінімальну роль у фінансуванні інноваційної діяльності. Не зважаючи на значний потенціал

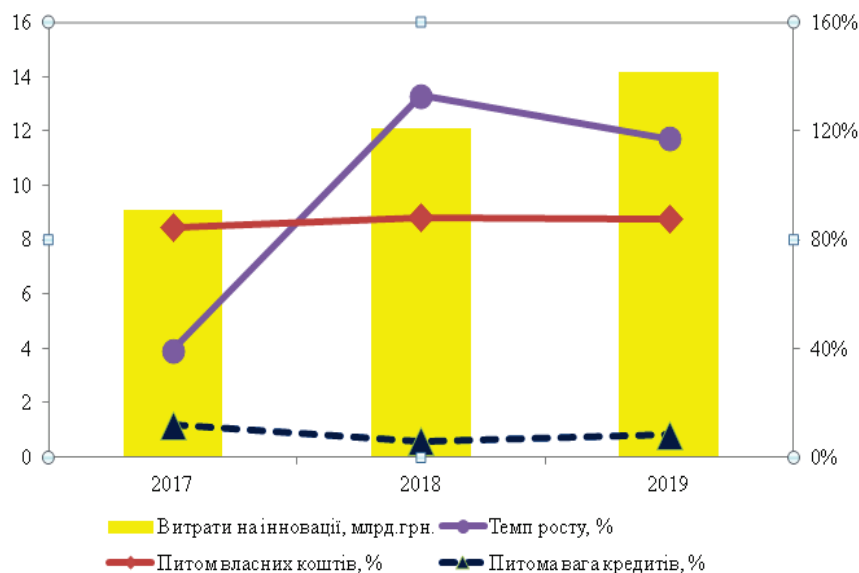


Рис.1. Динаміка фінансування інновацій в Україні*

*Складено автором на основі даних Держкомстату [2]

банківського кредитування в соціально-економічному зростанні, суб'єкти господарювання активно його не використовують, а віддають перевагу іншим джерелам фінансування. Протягом досліджуваного періоду кредити банківських установ надавались здебільшого на фінансування поточної діяльності і не мали конкретної інноваційної спрямованості.

Слід зазначити, що слабка кредитна активність промислових підприємств зумовлена високою вартістю кредитних ресурсів як наслідку такого фактора, як висока облікова ставка НБУ, навіть не зважаючи на її зменшення у 2019 році. Такий фактор значно ускладнює залучення кредитів для фінансування інноваційних проектів низькорентабельних підприємств, які в першу чергу потребують технологічної модернізації [3, с.185].

Також гальмівним фактором у розвитку банківського кредитування інновацій є обмежений обсяг довгострокових кредитних ресурсів. Банківський сектор України на сьогодні не є повністю фінансово спроможними генерувати достатній обсяг кредитного забезпечення і відповідним чином обслуговувати інноваційний процес в Україні, а також не готовий брати на себе такі ризики.

Самі банки вказують на декілька чинників, які можуть стримувати кредитування інноваційного

розвитку підприємств у найближчій перспективі: споживчі настрої підприємств та населення, які залежать від стану економіки і стабільності курсу національної валюти. «В умовах, коли розгортається девальваційний тренд і спостерігається економічний спад, підприємства та населення, природно, воліють утримуватися від нових інвестицій і не вдаватися до банківських кредитів. І, навпаки, якщо курс стабільний і економіка зростає, спостерігається і підвищення попиту на різні кредитні пропозиції» [4, с.15].

Успішність банківського кредитування інноваційного розвитку підприємств пов'язана із контрольованістю ризиків, їх допустимістю. Рівень ризику збільшується за наступних обставин: недосконалість нормативно-правової бази щодо питань ризиків; раптовість виникнення негативних впливів; відсутність виконання дій або комплексу заходів, направлених на уникнення ризиків, нівелювання їх негативних проявів; відсутність практичного досвіду розв'язання нових завдань та ситуацій [5].

В сучасній ситуації банківського інноваційного кредитування в Україні, необхідно застосувати дієві заходи стимулювання банківської кредитної діяльності в інноваційній сфері, якими можуть бути: запровадження пільгового оподаткування банків, які кредитують інновації; знизити норми обов'язкового резервування ресурсів, які залучаються на термін від одного року з метою збільшення ресурсної бази інноваційного кредитування та зменшення кінцевої вартості цих кредитів; надати банкам права на включення вартості майнових прав позичальника в розрахунок розміру резерву для відшкодування можливих втрат за наданими інноваційними кредитами в розмірі не менш як 50 % ринкової вартості застави; надати банкам права за ресурсами у вільно конвертованій валюті в короткостроковій перспективі, до одного року для цілей інноваційного кредитування, формувати обов'язкові резерви у вільно конвертованій валюті; запровадити механізм довгострокового рефінансування НБУ комерційних банків, які кредитують високоефективні інноваційні проекти; ввести механізм державних дотацій процентних ставок за інноваційними кредитами; організувати державне страхування інноваційних кредитів і надати державні гарантії за стратегічно пріоритетними напрямками інноваційного фінансування; ввести механізм обліку НБУ цінних паперів банків, емітованих у рахунок сек'юритизації банківських активів, вкладених в інноваційні проекти, з дисконтною ставкою, нижчою від офіційно оголошеної НБУ [3, с.187].

Таким чином, незважаючи на позитивні перетворення в структурі економіки України за останні роки, фактичний рівень модернізації діяльності реального сектору економіки на сьогодні не повністю відповідає сучасним потребам. Сьогодні банківський сектор не виконує роль прискорювача інновацій в економіці. У банків недостатньо власних ресурсів, а пасивні операції є нестабільними і, здебільшого, короткостроковими, що обмежує пропозицію кредитних ресурсів. У банків практично відсутня практика кредитування догострокових виробничих програм та проектного фінансування.

Якщо необхідності запровадження інновацій у виробництві не буде приділено достатньо уваги та підтримки – Україна ніколи не досягне прогресу і розвитку економіки. Тому протягом наступних років пріоритетним має стати завдання залучення стратегічних кредитних коштів у пріоритетні напрямки інноваційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вовчак О. Кредитні ресурси суб'єктів кредитного ринку: теоретико-методологічні підходи / О. Вовчак, Г. Миськів // Вісник Національного банку України. - 2015. - № 3. - С. 35-39.
2. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Абрамова А.С., Марич М.Г., Попова Л.В. Кредитне забезпечення інноваційного розвитку економіки банківськими установами в Україні // Проблеми і перспективи економіки і управління. – 2019 - № 2 (18). – С. 181-189.
4. Гудзь О.Є. Банківське кредитування інноваційного розвитку підприємств: можливості та ризики // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2019. – С. 12-19.
5. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т.1.: Управління ризиками базових банківських операцій / А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін. / Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ» – 2012. – 283с.

Лукашук Максим Валерійович – аспірант, Університет банківської справи, м.Львів, e-mail: mlukashuk23@gmail.com

Lukashuk Maksym – PhD student, Bunking University, Lviv, e-mail mlukashuk23@gmail.com

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ І МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ

¹Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

²Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Анотація. Досліджено інноваційну діяльність українських підприємств за 2010-2019 рр. Визначено пряму залежність між розвитком людського капіталу та інноваційним розвитком економіки країни. Обґрунтовано необхідність підвищення мотивації та стимулювання інноваційної праці персоналу вітчизняних підприємств.

Ключові слова: інноваційна активність; людський капітал; людський розвиток; мотивація праці; інноваційна праця.

The innovative processes of enterprise activities and employee motivation

Abstract. We studied the innovative activities of Ukrainian enterprises from 2010 and 2019. There was established a direct correlation between the development of human capital and the innovations of the state's economy. We highlighted the necessity of improving the personnel's motivation and stimulation of accelerating innovations at domestic enterprises.

Keywords: innovative activity; human capital; human development; employee motivation; innovative work.

Реалізація стратегічних завдань становлення інноваційного суспільства, підвищення конкурентоспроможності національної економіки вимагають якісно нових підходів у використанні людської праці в Україні, спрямованих на забезпечення інноваційної активності працівників. За загальним рівнем інноваційної активності Україна в Глобальному інноваційному індексі 2020 року посіла 45 місце серед 131 країни, що дозволило увійти їй в ТОП-50 самих інноваційних країн світу, а також зайняла 2 місце серед країн економічної групи з нижчим середнім рівнем доходу. Україна продемонструвала розвиток і в субіндексах, зокрема, отримавши отримали + 20 позицій в освіті та +10 в R&D. Однак, за наявними ресурсами і умовами для проведення інновацій, до яких включають інститути, людський капітал та дослідження, інфраструктуру, розвиток внутрішнього ринку, розвиток бізнесу (*Innovation Input*), Україна займає лише 71 місце [1]. Така позиція дещо вища для нашої країни порівняно з минулими роками (у 2018 р. – 75-те місце, 2019 р. – 82), проте це низький, незадовільний результат.

Для того щоб підприємства ефективно функціонували в умовах реалізації інноваційної стратегії, на них повинен працювати висококваліфікований персонал. А для цього необхідна ефективна система мотивації, яка повинна визначати напрямки його діяльності на досягнення цілей підприємства. Однією з дієвих форм мотивації є участь працівників в реалізації інноваційної стратегії підприємства. Фахівці з управління персоналом зазначають, що тільки 10-15% співробітників працюють з повною віддачею незалежно від стану справ на підприємстві, тоді як більшість потребує постійної мотивації і підтримки. Тому мотивація персоналу є однією з найважливіших функцій менеджменту, яка повинна сприяти творчому розвитку та самореалізації особистості.

Україна за інноваційним розвитком значно відстає від країн Європейського Союзу. Майже 85% з інноваційно активних промислових підприємств країни взагалі не фінансують проведення наукових досліджень в інтересах свого виробництва. Витрати на інновації промислових підприємств складають лише 0,5% до загального обсягу реалізованої промислової продукції [2]. Таке становище зумовлено як браком коштів, так і відсутністю в останні роки ефективної державної системи стимулювання інноваційної діяльності.

Результатом низького рівня інноваційної активності вітчизняного бізнесу є наявна структура економіки за технологічними укладами, яка відзначається катастрофічним характером. Згідно оцінок фахівців, в Україні переважно розвинені III-й та IV-й технологічні уклади – їхня питома вага складає 95,9% ВВП країни, V-го технологічного укладу – 4%, VI-го – 0,1%. У той же час як в США VI-ий техноуклад займає більше 10%. Саме при VI-ому технологічному укладі превалюють інформаційні технології, штучний інтелект, нові матеріали, генна інженерія. А найголовніше - з'являється інтеграція

цих технологій. Наприклад, інформаційні технології дають поштовх генній інженерії. Генна інженерія стимулює розвиток медицини, фармацевтики, появу нових матеріалів. В результаті чого змінюється якість життя людей.

Якщо аналізувати структуру ВВП України за останні роки, то в його складі зростає частка сільського господарства (8,4% у 2010 р., 9,0% у 2019 р.) та скорочується частка переробної промисловості (15,0% у 2010 р., 10,8% у 2019 році). Це дозволяє зробити невтішні висновки, що, по суті, Україна перетворилася з індустріально розвиненої країни, якою була раніше, на аграрно-індустріальну з низьким рівнем технологічного розвитку та конкурентоспроможності на світовій арені. Значну частину українського експорту становлять продукція сільського господарства та метали. Їх частка на кінець 2017 р. складала 57,9% від загального обсягу експорту, а на кінець 2019 року збільшилась до 64,8%. [3].

На тлі коливань показника частки інноваційної активності вітчизняних підприємств (13,8% у 2010 р., 18,9% у 2016 р., 15,8% - у 2019 р.), відбувається різке скорочення вартісного показника витрат вітчизняних підприємств на інноваційну діяльність. У 2017-2019 рр. ці витрати становили лише 0,4-0,5% обсягу реалізованої промислової продукції. Домінуючим напрямом спрямування коштів є придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Якщо у 2015 р. частка таких витрат складала 80,6% від загального обсягу, то у 2019 р. – 71,6%. Практично всі (87,7%) витрати на інновації фінансувались за власні кошти промислових підприємств [2]. Хоча, слід відмітити, що порівняно з 2015 р. спостерігається зменшення питомої ваги цих витрат.

Не можна не відмітити, що за 2010-2019 рр. скоротилась кількість упровадженої інноваційної продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами на 10,8%, проте збільшилось упровадження нових та/або вдосконалених видів машин, обладнання на 14,6%. Обсяг реалізованої інноваційної промислової продукції (товарів, послуг) за цей же період збільшився незначно, лише на 1,68% і у 2019 р. склав 34264,9 млн. грн. Однак, у відсотковому співвідношенні спостерігалась негативна динаміка скорочення даного показника, тобто якщо у 2010 р. реалізована інноваційна промислова продукція становила 3,8% від загального обсягу, то у 2019 р. лише 1,3%. Поряд з цим, позитивну динаміку мала кількість упроваджених українськими промисловими підприємствами у виробництво нових технологічних процесів, яка збільшилась на 13,5%. Особливо збільшилась (на 78,9%) упровадження нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів [2].

Якщо індекс інновацій характеризує інноваційний розвиток країни, інноваційну активність діяльності суб'єктів господарювання, то індекс людського розвитку оцінює рівень та якість життя населення в країні. Для його формування беруть до уваги такі критерії як довготривале та здорове життя, доступ до знань та гідний рівень життя, який вираховується валовим національним доходом на душу населення.

За рівнем людського розвитку Україна перебуває нижче середнього рівня Європи та Центральної Азії. За 2010-2019 рр. індекс людського розвитку збільшився з 0,732 (2010 р.) до 0,779 (2019 р.). Україна за останній рік піднялася на 14 позицій в Індексі людського розвитку та посідає 74 місце. Згідно з індексом, очікувана тривалість життя українців становить 72,1 року. Індекс освіти вимірює середню тривалість навчання населення, яке складає 11,4 року і очікувану тривалість навчання населення – 15,1 року [4]. Індекс валового національного доходу на душу населення становить 13216 доларів США. Найбільший індекс людського розвитку має Норвегія, Ірландія, Швейцарія. До ТОП-10 увійшли Гонконг, Ісландія, Німеччина, Швеція, Австралія, Нідерланди та Данія.

Порівняльний аналіз індексів інновацій країн та індексів людського розвитку в динаміці дозволяє зробити висновок, що чим вище в країні розвиток людського капіталу, тим вищий рівень її інноваційного розвитку. Категорія країн із дуже високим індексом людського розвитку (Швейцарія, Швеція, Великобританія, США) відповідає категоріям країн, що лідирують за індексами інновацій. Аналогічна ситуація в країнах із низькими індексами людського та інноваційного розвитку (Мозамбик, Малі, Уганда, Чад, Нігер). Даний факт підтверджує наявність тісного взаємозв'язку рівня розвитку людського капіталу та інноваційного розвитку країн. Також, чим вище рівень розвитку людського капіталу в країні, тим більше вона готова до створення нових технологій, а не до їх імітації.

До створення інновацій та виробництва інноваційної продукції на українських підприємствах не спонукає невисока заробітна плата працівників. Зростання середньомісячної заробітної плати в Україні, яке відбулось за 2010-2020 рр. від 2250 грн. до 14179 грн., або 501,5 дол. США. Це не забезпечує гідний рівень життя населення. Зростання цін на товари і послуги в нашій країні значно випереджає зростання заробітної плати. У найближчих сусідів України - у Польщі, Росії, Білорусі та Молдові — офіційна зарплата становить 2020 дол. США, 677,6 дол. США, 501,19 дол. США, 450 дол. США відповідно [5].

Невисокий рівень інноваційного розвитку України є причиною відсутності вітчизняних підприємств в світовому рейтингу 50 інноваційних компаній. Однак, в Україні складається власний рейтинг інноваційних компаній і серед них можна виділити такі як:

компанія «Агро-Регіон» — один з флагманів аграрно-цифрових інновацій в Україні;

ДТЕК Нафтогаз — найбільша в Україні приватна газовидобувна компанія;

Київстар - найбільший телеком-оператор України, який демонструє свою інноваційність, перетворюючись в IT-компанію;

Метінвест Діджитал - українська IT-компанія, яка реалізує проекти цифрової трансформації для великого бізнесу в телекомунікаційній, банківській, металургійній, енергетичній і видобувній галузях;

компанія «Оболонь» - один із найбільших виробників пива, слабоалкогольних та безалкогольних напоїв в Україні;

український банк «Укргазбанк»;

біотехнологічна компанія «Ензим»;

компанія «Фармак» Український виробник лікарських засобів [6].

Отже, національна статистика свідчить про низький рівень інноваційної активності бізнесу в країні. Ринок збуту інноваційної продукції в Україні не розвинутий. Наша держава є вимушеним споживачем інновацій, що зміщує концепцію соціально-економічної мотивації персоналу підприємств на продукування та генерування інноваційних ідей і рішень. Тобто обставини актуалізують потенціал бізнес-середовища через дієві мотиваційні впливи на працівників стимулювати продукування інноваційних ідей і рішень. Соціально-економічна мотивація в даному аспекті буде швидше детермінантою вирішення проблеми низької інноваційності вітчизняного бізнес-середовища та економіки. Менеджмент вітчизняних підприємств усе більше розуміє, що сучасний глобальний ринок, незалежно від внутрішніх умов, ставить високі вимоги до інноваційної праці. Щоб їм слідувати, необхідна неперервна інноваційна діяльність, незалежно від розміру і форми власності. Тому характер мотиваційних впливів на персонал має слідувати концепції саме соціально-економічної мотивації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. ВОІВ: Оприлюднено глобальний інноваційний індекс 2020 року. *Global Innovation Index 2020*. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020/ua.pdf

2. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний збірник. Державна служба статистики України, 2019. 99 с.

3. Валовий внутрішній продукт у I-IV кварталах 2019 року й у 2019 році: Експрес-випуск. *Державна служба статистики України: веб-сайт*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/03/32.pdf>

4. Latest Human Development Index Ranking. Human Development Reports, 2020. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/latest-human-development-index-ranking>

5. \$5 тисяч на місяць: скільки отримували б українці, якби їм платили як у Європі. *УНІАН: веб-сайт*. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/yevrostat-zarplati-ukrajinciv-naynizhchi-v-yevropi-novini-ukrajina-11225183.html>

6. Топ-25 інноваційних компаній України. *Dsnews.ua: веб-сайт*. URL: https://www.dsnews.ua/vlast_deneg/top-25-innovacionnyh-kompaniy-ukrainy-02112020-404651

Лучик Світлана Дмитрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Чернівці, luchiksvitlana@gmail.com

Лучик Маргарита Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м. Київ

Luchyk Svitlana Doctor of Science, Professor, Head of Department of Accounting and Taxation Chernivtsi Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, Chernivtsi

Luchyk Margaryta Candidate of Science, Assistant of professor of Finance, Banking and Insurance Department, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law, Kyiv

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ МОДИ

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

***Анотація.** У статті досліджено специфіку інноваційних процесів підприємств сфери моди та визначено складові системи проектного управління інноваціями, покликані сприяти веденню ефективної інноваційної політики для забезпечення сталого розвитку*

Ключові слова: інноваційна діяльність; інноваційна спрямованість; управління інноваційними проектами; креативна економіка

FEATURES OF INNOVATIVE PROCESSES OF FASHION ENTERPRISES

***Abstract:** In article examines the specifics of innovation processes of enterprises in the field of fashion and identifies the components of the project management of innovation, designed to promote effective innovation policy to ensure sustainable development*

Keywords: innovation activity; innovation orientation; management of innovative projects; creative economy.

Сфера моди належить до галузей креативної економіки, які на сучасному етапі розвиваються найдинамічніше як в Україні, так і в світі. За даними ООН на креативну економіку припадає 3,4% світового ВВП, частка зайнятих у ній досягла 25% населення світу, а темпи зростання вдвічі перевищують темпи зростання сфери послуг і в чотири рази перевищуючи темпи зростання сфери промислового виробництва [1]. Проблема визначення ефективного управління інноваційною діяльністю є особливо актуальною для підприємств цієї галузі, проте у вітчизняній літературі недостатньо висвітлена специфіка управління інноваційними в індустрії моди.

Питанням теоретичних і практичних аспектів проектного управління інноваціями надається значної уваги серед таких науковців як О. Амоша, Л. Антонюк, В. Аньшина, І. Балабанова, С. Валдайцева, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Глаз'єва, І. Грозний, В. Дикань, В. Павлова, С. Ілляшенко, П. Завлін, В. Мединський, Л. Нейкова, І. Павленко, П. Перерва, В. Семиноженко, В. Стадник, Р. Фатхутдинов, Д. Черваньов та інші. Проблему вивчення процесу управління інноваціями та інноваційними проектами висвітлено в працях таких вчених, як П. Микитюк, В. Захарченко, Н. Корсікова, М. Меркулов, О. Іванілов, Т. Скрипко, Н. Краснокутська, А. Дзюбіна та інші.

Мета дослідження – розкрити особливості формування інноваційних процесів у сфері креативної економіки та висвітлити специфіку успішності таких проектів.

Сьогодні у світі fashion відбувається технологічна революція: з'являються альтернативні екологічніші варіанти виготовлення одягу, взуття, тканин, аксесуарів Як зазначає, Райан Клот, засновник та керівник іспанської компанії Fashioneers, яка допомагає розвиватися стартапам у сфері модних технологій, можна виділити три напрямки, в яких бренди, так само як і споживачі, можуть проявити прихильність до ідеї «sustainability». Це дбайливе використання природних та людських ресурсів (reducing), повторне використання готових речей (reusing та upcycling), а також переробка відходів і речей для виготовлення нових (recycling) [2].

Зважаючи на це, дедалі більшої актуальності набувають питання ефективного управління інноваційними проектами цієї сфери.

Загалом, підсумовуючи дослідження сутності інноваційного процесу, можна сказати, що це система взаємопов'язаних цілей і засобів їхнього досягнення, що призводить до створення, впровадження і поширення інновацій. Дане поняття вживається в кількох аспектах, які підкреслюють його значення, а саме, як паралельно-послідовне проведення науково-технологічної діяльності; як послідовні зміни фаз життєвого циклу продукту і як інвестиційний проект за стадіями фінансування досліджень та розробок, поширення новацій і їх комерціалізації. Досить часто поняття «інноваційний процес» та «інноваційний проект» ототожнюють. Зокрема, як зазначає О.М. Лозовський та І.В. Іванцова [3] «інноваційний проект» вживається як діяльність що припускає здійснення комплексу

яких-небудь дій, що забезпечують досягнення певних цілей; як система організаційно-правових і розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення яких-небудь дій; як процес здійснення інноваційної діяльності.

Як зазначає Kestel D. та Dave V. [4] управління інноваційним проектом підприємства має наступні етапи:

- визначення цілей і завдань інноваційного проекту;
- оцінка ситуації;
- формування стратегії;
- робота над створенням інновацій;
- реалізація проекту, мотивація подальшого розвитку проекту;
- контроль здійснення проекту;
- корективи проекту, завдань, спрямованості проекту.

Зважаючи на специфіку діяльності підприємств моди, а саме: створення та реалізація лімітованої серії одягу із екологічної сировини, а також надання послуг з дизайну існує необхідність детального дослідження інноваційного процесу та розробки системи проектного управління інноваціями, яка б враховувала цикловість проектного процесу, а також стимулювання розробки і впровадження інноваційних рішень на підприємстві. Відповідно дана система повинна включати наступні складові:

- постійне вдосконалення організації виробництва і праці на базі пошуку, відбору, розробки і впровадження інноваційних пропозицій;
- формування банку інноваційних ідей і варіантів їх вирішення;
- організацію процесу виявлення проблем розвитку і їх вирішення;
- формування на підприємстві клімату новаторства, пошуку нових ідей.

Зважаючи на той факт, що у сучасній теорії і практиці інноваційного менеджменту не існує ідеальної системи управління інноваційною діяльністю, яка могла б бути адаптована до будь-якого профілю діяльності організації, кожне підприємство повинно створювати та розвивати власну систему управління відповідно до особливостей, специфіки роботи та унікальності інноваційних проектів.

Важливою складовою частиною проведення інноваційної політики на підприємстві є мотивація інновацій, що спонукає виробника до активної діяльності в напрямку створення і продажу інновації чи, навпаки, шляхом її покупки і використання в господарському процесі.

Як відомо інноваційні проекти переважно є довготривалими та ризиковими, що в умовах браку ліквідності значно обмежує джерела їх фінансування. Світовий досвід свідчить, що найбільшої результативності інноваційна діяльність досягає там, де держава активно підтримує розвиток науково-технічних галузей. Щодо специфіки діяльності досліджуваної сфери держава, перш за все, має бути зацікавлена у інноваційних змінах діяльності таких підприємств, оскільки саме мода сьогодні виступає агресором щодо забруднення навколишнього середовища. Про це свідчать такі факти, що ще у 2012 році текстильна індустрія була визнана другим найбільшим забруднювачем чистої води після нафтової промисловості у світі [5]; щосекунди близько одного контейнера одягу віддається на спалювання чи потрапляє на звалища [6], а три п'ятих речей опиняються там протягом року з моменту виготовлення [7]; виробництво одягу та взуття «забезпечує» 8% викидів вуглекислого газу у світі [8]; для виготовлення однієї пари джинсів потрібно близько 7 тисяч літрів чистої води.

Зимові черевики з коноплі, веганські куртки зі шкірки яблук, тканина, яка накопичує сонячну енергію вдень, щоб її можна було використовувати вночі, сумки з пальмового листя та окуляри з кави – це інноваційні продукти, які виготовляють та продають зараз eco-friendly бренди. Однак, щоб досягти екологічної стабільності, безпечного використання природних ресурсів, розрахованих на довгострокову перспективу, та задля забезпечення екологічної та соціальної безпеки, перш за все, потрібно перевести галузь виробництва одягу у сферу циркулярної економіки, в якій акцент робиться на повторне використання матеріалів, а також на створення доданої вартості за допомогою послуг та інтелектуальних рішень. Тобто виходи одного ланцюга, а саме проданої продукції, повинні стати входами для іншого, знижуючи залежність від нових видів сировини. Прикладом такої продукції є куртка-трансформер зі старого деніму, рюкзак із рекламних банерів тощо.

Таким чином, управління інноваційними проектами – це безперервний процес удосконалення усіх процесів, це мистецтво керівництва та координації трудових, матеріальних й інших ресурсів, це застосування системи сучасних методів та техніки управління. При цьому вищеперелічені заходи покликані сприяти досягнення визначених у проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартості, часу, якості проекту.

Активна інноваційна діяльність підприємства зі створення колекцій одягу з екологічних матеріалів є на сьогодні одним з найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності та постійного економічного розвитку галузі. В умовах класичного механізму господарської діяльності часто буває недостатньо для створення дієвої системи управління інноваційними проектами. Все частіше підприємства потребують перебудови організаційної та виробничої структур, зміни стилю управління, функцій менеджменту.

Розбудова такого механізму має здійснюватись за принципом поєднання інтересів суб'єктів ринку із загальнонаціональними інтересами та інтегрування ринкових методів організації інноваційної діяльності з державними методами регулювання.

У подальших дослідженнях будуть розглянуті питання щодо оцінювання інноваційних проектів у сфері креативної економіки та доцільність їх впровадження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Острікова Т. Креативна економіка: що це таке та чому саме вона може врятувати Україну. URL: https://lviv.24tv.ua/kreativna_ekonomika_shho_tse_take_ta_chomu_same_vona_mozhe_vryatuvati_u_krayinu_n1024780.
2. Марченко О. Екологічна мода: що таке sustainability і чому це важливо? URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-43167364>
3. Лозовський О.М., Іванцова І.В. Інноваційний проект як пріоритетний напрям розвитку сучасного підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 2. С. 723 – 726.
4. Kestel D., Dave V. Project Management Institute. USA: 2013. № 5. 587 p. URL: <https://www.elbooka.com/raznaja-literatura/kniga-biznes/88683-dave-v-kestel-d-i-dr-rukovodstvo-k-svodu-znaniy-po-upravleniyu-proektami-rukovodstvo-pmbok-pyatoe-izdanie.html>
5. Rita Kant. Natural Science Textile dyeing industry an environmental hazard. University Institute of Fashion. Technology, Panjab University, Chandigarh, India; accepted 14 January 2012 Vol.4, No.1, 22-26 URL: <http://dx.doi.org/10.4236/ns.2012.41004>.
6. Pu Putting the brakes on fast fashion. *Putting the brakes on*. 12 Nov 2018. URL: <https://www.unenvironment.org/news-and-stories/story/putting-brakes-fast-fashion>
7. Style that's sustainable: A new fast-fashion formula. October 20, 2016. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability/our-insights/style-thats-sustainable-a-new-fast-fashion-formula#>.
8. Measuring fashion 2018. Environmental Impact of the Global Apparel and Footwear Industries Study. Full report and methodological considerations. Quantis. 2018. 65p. URL: https://quantis-intl.com/wp-content/uploads/2018/03/measuringfashion_globalimpactstudy_full-report_quantis_cwf_2018a.pdf

Метюшон Ірина Михайлівна, к.е.н, доцент кафедри прикладної економіки, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Івано-Франківськ, e-mail: metoshop07@ukr.net

Кізіма Марта Зеновійвна, магістр першого року навчання, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Івано-Франківськ, e-mail: kizymamarta5@gmail.com

Metoshop Iryna M. - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Applied Economics, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk, e-mail: metoshop07@ukr.net

Kizyma Marta Z. - Master of the first year of study, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk, e-mail: kizymamarta5@gmail.com

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Белорусский государственный университет

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию роли инноваций в формировании эффективного механизма корпоративного управления. Изучена специфика данного процесса, определяющая выбор тех или иных инновационных разработок. Рассмотрены отдельные виды инноваций, представляющих наибольшую значимость в развитии различных элементов механизма корпоративного управления. Обоснована целесообразность их применения в практике организации корпоративного управления в крупных компаниях и корпоративных структурах.*

Ключевые слова: корпоративное управление; механизм корпоративного управления; инновации; инновационное развитие; эффективность.

THE ROLE OF INNOVATION IN FORMING AN EFFECTIVE CORPORATE GOVERNANCE MECHANISM

***Abstract.** The article is devoted to the study of the role of innovation in the formation an effective mechanism of corporate governance. The specificity of this process has been studied, which determines the choice of certain innovative developments. The article considers certain types of innovations that are the greatest importance in the development of various elements of the corporate governance mechanism. The expediency of their application in the practice of organizing corporate governance in large companies and corporate structures has been substantiated.*

Keywords: corporate governance; corporate governance mechanism; innovation; innovative development; efficiency.

С каждым годом инновации все активнее входят в жизнь человека, деятельность предприятий, функционирование отраслей, подкомплексов и экономических систем. Их роль неуклонно растет, становясь все более значимой и незаменимой. Создание и внедрение инноваций становится неотъемлемой частью любой программы повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, основой роста их финансовой устойчивости и конкурентоспособности. В этих условиях успешной может быть только та компания, которая уделяет должное внимание своему инновационному развитию, отслеживает новшества, появляющиеся на рынке, проводит научно-исследовательские работы, разрабатывает и использует в практике своей деятельности передовые технологии, новые продукты, материалы, способы, методы и модели ведения бизнеса. При этом потребность внедрения инноваций относится ко всем без исключения сферам деятельности организации. Однако, указывая их приоритетность, как правило, большинство авторов концентрирует внимание на сферах производства и сбыта продукции, не заслуженно умаляя значимость других областей функционирования компании, одной из которых и является управленческая деятельность.

В классическом понимании управление представляет собой целенаправленное воздействие на объекты управления с целью получения желаемого результата [1]. Из этого следует, что достижение результатов напрямую зависит от качества и эффективности данного воздействия, которые в свою очередь во многом зависят от используемых методик и инструментов. А потому исследование роли инноваций в управленческой деятельности и, в частности, в процессе формирования эффективного механизма корпоративного управления становится особенно актуальным и злободневным.

В ходе проведенных исследований было установлено, что основной целью корпоративного управления является обеспечение субординации и гармонизации интересов участников корпоративных отношений, справедливое и равноправное распределение результатов деятельности между ними, а в конечном итоге увеличение прозрачности и открытости деятельности компании [2, 3]. Достижение данной цели возможно лишь в том случае, если инструментарий корпоративного управления будет правильно сформирован, а механизм его осуществления будет построен на базе новейших технологий и разработок. Выбор инновационных решений в каждом конкретном случае

может существенно различаться и во многом зависит от того в какой именно компании осуществляется управление. Ведь, несмотря на общую конечную цель (повышение эффективности деятельности) сами процедуры корпоративного управления в акционерных обществах и крупных объединениях хозяйствующих субъектов существенно отличаются. В компаниях первого типа специфика корпоративного управления состоит в установлении баланса интересов менеджеров, акционеров и финансовых инвесторов, а объектами управленческого воздействия выступают физические лица [3]. Во втором случае взаимосвязка интересов касается подразделений компании либо объединившихся в составе корпоративной структуры ранее самостоятельных субъектов хозяйствования (юридических лиц). Данные отличия оказывают существенное влияние на процесс формирования механизма корпоративного управления и выбор мер по обеспечению эффективности его реализации. В частности, говоря об инновациях, следует отметить, что в обоих случаях огромное значение принадлежит инновационным решениям в сфере финансового менеджмента, современным аналитическим инструментам, используемым для проведения всестороннего анализа деятельности компании, новейшим технологиям, способствующим принятию управленческих решений, и т.д. Однако, как уже было отмечено выше, принятие решения о внедрении той или иной инновации должно сопровождаться экономическим обоснованием целесообразности данных действий, и каждый конкретный случай должен рассматриваться в отдельности. При этом следует сказать, что существенным ограничителем возможностей выбора инновационных разработок может послужить размер организации, так как применение многих инновационных продуктов, предназначенных для совершенствования управленческой деятельности, неэффективно или даже невозможно в небольших организациях. Хотя в последние годы данная проблема несколько сглаживается за счет происходящих во всех отраслях экономики процессов укрупнения производства посредством создания различных форм корпоративных объединений. К тому же использовать управленческие инновации могут лишь устойчивые в финансовом плане компании, так как их внедрение сопряжено с большими затратами, потребностью найма высококвалифицированного персонала и перестройкой всей системы хозяйственной деятельности организации. Все это позволяет сделать вывод, что наиболее целесообразным и эффективным применением управленческих инноваций будет именно в корпоративных структурах, представляющих собой крупные объединения разнородных хозяйствующих субъектов, относящихся к различным отраслям экономики. Участники таких формирований обычно взаимно дополняют друг друга, вследствие чего не только достигают высоких результатов совместной деятельности, но и усиливают взаимное действие.

Что касается непосредственных инноваций, то на разных этапах формирования и развития механизма корпоративного управления они будут разными. Отличаться набор инноваций будет и исходя из целей, преследуемых руководством компании. В частности, с целью упрощения и повышения качества принятия управленческих решений наиболее целесообразным будет использование современных BI систем или Business Intelligence. Данные системы достаточно просты в применении, они позволяют анализировать информацию и преобразовывать ее в понятную для понимания форму, способствуя тем самым значительному повышению скорости принятия решений как на уровне высшего менеджмента, так и на уровне рядовых сотрудников [4]. Однако, как уже упоминалось выше, их применение целесообразно лишь в практике деятельности крупных компаний, менеджеры которых работают с огромными массивами информации. Так же в объединениях корпоративного типа для сбора, обработки и анализа данных следует применять и новейшие аналитические инструменты, в качестве примеров которых можно назвать аналитический сервис Google Analytics, QlikView, SQL, Salesforce и Tableau [5]. Использование данных программных продуктов способно в короткие сроки создать мощную информационную базу для последующего принятия управленческих решений и разработки эффективной стратегии ведения бизнеса.

В сфере управления персоналом целесообразным будет применение автоматизированных систем управления рекрутингом (recruitment management systems) и облачных решений в сфере управления кадрами организации и зарплатой; создание на базе web-технологий инновационных площадок, позволяющих сформировать интерактивную коммуникационную среду между сотрудниками компании; создание корпоративных систем онлайн-обучения, учитывающих специфику деятельности организации и потребности рынка на котором она функционирует [6].

В сфере управления финансами наиболее эффективным может стать использование метода экономического моделирования Unit-экономика, целью которого является определение прибыльности компании в целом через оценку прибыльности единицы товара, услуги или одного клиента и

разработка наилучшего сценария ее дальнейшего развития; метода калькуляции затрат Activity-based costing (ABC), позволяющего практически достоверно рассчитать стоимость всех задействованных ресурсов, обоснованно распределять косвенные издержки и накладные расходы, определять порядок их отнесения на готовую продукцию; метода оценки экономической прибыли Economic Value Added (EVA), позволяющего определить реальный доход компании и просчитать перспективы ее развития; метода «управления без бюджета» Beyond budgeting или безбюджетного управления, при котором менеджеры компании не преследуют цель исполнения бюджетов, свободны в принятии решений и действуют исходя из сложившейся ситуации [7].

Практическое применение перечисленных выше инноваций способно существенно повысить эффективность корпоративного управления, упростить и ускорить процесс принятия управленческих решений. Вместе с тем не следует забывать, что несмотря на изначальную высокую значимость и перспективность, на деле инновации способны дать положительный эффект лишь в случаях их обоснованного применения, базирующегося на предварительных расчетах эффективности данного процесса, и умелого внедрения в практику деятельности конкретной организации с учетом специфики ее функционирования и приоритетов развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Молохович, М.В. Методологические аспекты формирования эффективной системы корпоративного управления / М.В. Молохович // Тенденции экономического развития в XXI веке: материалы II Междунар. науч. конф., Минск, 28 февр. 2020 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: А.А. Королева [и др.]. – Минск, 2020. – С. 439–442.

2. Молохович, М.В. Сущность, проблемы и перспективы развития корпоративного управления / М.В. Молохович // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 120-летию со дня рожд. П.О. Сухого, Гомель, 26–27 нояб. 2015 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П.О. Сухого; под ред. В.В. Кириенко. – Гомель, 2015. – С. 103–105.

3. Молохович, М.В. Специфика корпоративного управления и ее влияние на уровень инновационного развития компании / М.В. Молохович // Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики: тез. докл. III Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 1–2 окт. 2020 г. / Ин-т бизнеса БГУ; редкол.: В.В. Пузилов [и др.]. – Минск: Институт бизнеса БГУ, 2020. – С. 36–38.

4. Пашнин, М.О. Внедрение VI-систем в практику деятельности белорусских предприятий: проблемы и перспективы / М.О. Пашнин, М.В. Молохович, // Беларусь – 2030: государство, бизнес, наука, образование: материалы VI Междунар. науч. конф., Минск, 16 дек. 2019 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: А.А. Королева [и др.]. – Минск, 2019. – С. 478–480.

5. Молохович, М.В. Анализ современных аналитических инструментов и их влияние на эффективность деятельности компании / М.В. Молохович // Аналитические инструменты коммерческих организаций в инновационной экономике: сб. науч. тр. круглого стола, посвящ. юбилейному году РГУ им. А.Н. Косыгина, Москва, 14 мая 2020 г. / Российский государственный ун-т им. А.Н. Косыгина; под ред. А.В. Генераловой. – Москва, 2020. – С. 191–194.

6. Молохович, М.В. Инновационные технологии HR-менеджмента и их роль в обеспечении конкурентоспособности организации / М.В. Молохович // Бизнес. Образование. Экономика: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 2 апр. 2020 г.: в 2 ч. / Ин-т бизнеса БГУ; редкол.: В.В. Манкевич [и др.]. – Минск, 2020. – Ч. 1. – С. 456–460.

7. Молохович, М.В. Инновации в финансовом менеджменте как фактор роста эффективности организации / М.В. Молохович // Проблеми та перспективи розвитку фінансової системи в сучасних умовах: збірник матеріалів II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., Полтава, 9–10 квітня 2020 р. / Полтавській ун-т економіки і торгівлі; редкол.: О.О. Нестуля [и др.]. – Полтава, 2020. – С. 136–138.

Молохович Марина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры инноватики и предпринимательской деятельности, Белорусский государственный университет, г. Минск, e-mail: malakhovich_m@mail.ru

Malakhovich Maryna Viktarauna – Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Innovation and Entrepreneurship, Belarusian State University, Minsk, e-mail: malakhovich_m@mail.ru

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В НАУКОВО-ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. У статті здійснений аналіз основних проблемних аспектів та перешкод в науково-інноваційній діяльності в Україні, аргументована необхідність загальнодержавної стратегії державно-приватного партнерства в науково-інноваційній діяльності та сформовані основні напрямки її розвитку.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, стратегія, науково-інноваційна сфера.

Summary The article analyzes the main problematic aspects and obstacles in scientific and innovative activities in Ukraine, argues the need for a national strategy of public-private partnership in scientific and innovative activities and forms the main directions of its development.

Keywords: public-private partnership, strategy, scientific and innovative sphere.

Суттєвим чинником розвитку національної економіки та створення науково-технологічних переваг країни в умовах глобалізаційних змін є ефективна взаємодія органів державного управління, наукових установ та бізнесових структур. «Здатність до самостійного інноваційного розвитку є основою національної стратегії розвитку». Дане твердження належить главі Китайської Народної Республіки Ху Цзіньтао і, виходячи з вагомості ролі даної країни в сучасних умовах, є небезпідставним. Саме наявний рівень і потенційні можливості інноваційного розвитку Китаю визначили високі темпи економічного зростання [1]. Сучасні умови економічного розвитку держави та регіонів потребують виробничого застосування інноваційних технологій, як неодмінної умови підвищення конкурентоспроможності країни та міжгалузевих комплексів. Забезпечення впровадження інноваційних технологій у виробничі процеси є одним з основних обов'язків держави при реалізації інноваційної політики [2, с. 235].

Важливою передумовою формування наукових і технологічних переваг будь-якої країни є ефективна взаємодія її головних елементів інноваційної системи – держави, науки та приватного сектору. Державно-приватне партнерство (далі – ДПП) в інноваційній сфері – це вагомий механізм розширення ресурсної бази, джерело невикористаних ресурсів, інвестицій, інноваційних можливостей, що об'єднує діяльність державного і приватного секторів економіки. Вивчення особливостей державно-приватного партнерства в інноваційній сфері дає можливість обґрунтувати напрями підвищення ефективності економіки, розробити механізми збереження ресурсів та фінансових можливостей як приватного партнера, так і держави, а також вирішити певні недоліки щодо розподілу ризиків та відповідальності сторін. Узгодження інтересів партнерів – це запорука ефективної співпраці держави і приватного сектору, що дає можливість залучати іноземні інвестиції в національну економіку і тим самим поліпшувати інвестиційний клімат країни [3, с. 373]. Саме у зв'язку з цим і виникає потреба в дослідженні особливостей державно-приватного партнерства інноваційної сфери в Україні та за кордоном.

У сучасних умовах господарювання економічно розвинені держави концентрують свою увагу на безпосередніх процесах реалізації інноваційних програм та проєктів на засадах ДПП, що виражається в загальних тенденціях як державного стимулювання, так і активного залучення приватного сектору в розробку і впровадження нових технологій, спрямованих на досягнення бажаного результату. В Україні така форма співпраці державного і приватного секторів знаходиться в процесі становлення, а механізм ДПП у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності законодавчо не врегульований, що обумовлює актуальність досліджень в даній сфері знань.

Метою статті є з'ясування теоретичних засад формування національної стратегії державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері України. Для її досягнення необхідно визначити

сутність та особливості партнерства між державою і приватним сектором в науково-інноваційній діяльності, а також виокремити перешкоди при впровадженні механізмів ДПП, запропонувати форми такого співробітництва на різних етапах інноваційного процесу та розробити основні завдання та шляхи формування інноваційної стратегії державно-приватного партнерства.

В Україні розвиток національної інноваційної системи характеризується численними проблемами, що стримують ефективну розробку та впровадження проєктів в інноваційній діяльності. До основних проблемних аспектів науково-інноваційної діяльності можна віднести: відсутність ефективних стратегій та програм розвитку інноваційної сфери; темпи розвитку й структура інноваційної сфери не відповідають попиту на передові технології з боку економіки; пропонувані наукові результати світового рівня не знаходять застосування в економіці через низьку сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій; відсутність економічних стимулів у суб'єктів господарської діяльності здійснювати інноваційну діяльність; скорочення фінансування, недосконалість законодавчої бази та ін.

На думку авторів, одним з найбільш ефективних інструментів при відновленні та активізації інноваційного потенціалу України є державно-приватне партнерство. В Україні загальні організаційно-правові засади взаємодії державного та приватного секторів у традиційних сферах господарювання регулюються Законом України «Про державно-приватне партнерство» [4]. Однак, на сьогоднішній момент в Україні офіційно не визначено сутність, принципи та форми ДПП в науково-інноваційній сфері, що стримує подальшу активізацію даного механізму в науково-технічній та інноваційній діяльності.

ДПП в науково-інноваційній сфері – це сукупність правових, інституційних та інвестиційних механізмів і принципів взаємодії державного та приватного секторів, що направлені на досягнення визначених цілей, об'єднання ресурсів з відповідним розподілом ризику для впровадження науково-інноваційних проєктів згідно пріоритетних напрямків і стратегій розвитку держави.

Досліджуючи вітчизняну систему науково-технологічної та інноваційної діяльності, можна виокремити такі перешкоди при впровадженні механізмів ДПП в науково-інноваційну сферу:

- відсутність відповідного досвіду ефективної взаємодії між державою та приватним сектором у науково-технологічній та інноваційній діяльності;
- недовіра бізнесу до органів державної влади через нестабільність політичної ситуації та нормативно-правового забезпечення;
- відсутність конкретних механізмів взаємодії державного та приватного секторів в інноваційній сфері в існуючому Законі України «Про державно-приватне партнерство»;
- різні цільові характеристики взаємодії науково-дослідного і підприємницького секторів: орієнтація бізнесу на короткострокові цілі, а діяльність науково-дослідних установ спрямована до досліджень довготермінового характеру на базі отримання нових знань;
- наявність технологічних бар'єрів у напрямку комерціалізації знань, отриманих у державному секторі.

З метою подолання вищенаведених перешкод необхідна загальнодержавна стратегія ДПП в науково-інноваційній діяльності для ефективного впровадження механізмів співпраці державного та приватного секторів у сферу науки та інновацій України. Розробка стратегії ДПП в науково-інноваційній сфері повинна перш за все розроблятися у напрямі побудови національної інноваційної системи (далі – НІС). Так, у рамках ДПП повинні бути розроблені форми співпраці у кожній з підсистем НІС. З огляду на це необхідно розбудовувати не лише коопераційні зв'язки у кожній з підсистем, але й між ними загалом [5].

Тому у стратегії ДПП необхідно обов'язково врахувати такі підсистеми НІС:

- державного регулювання: сукупність законодавчих ініціатив і структурно-функціональних інституцій встановлюють та забезпечують дотримання норм, правил, вимог в науково-інноваційній сфері та взаємодію всіх підсистем НІС;
- освіти: зовнішні, науково-методичні установи, науково-виробничі підприємства, державні та місцеві органи управління освітою проводять підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів;
- генерації знань: наукові установи, державні наукові центри, академічні та галузеві інституції, наукові підрозділи зовні, які розробляють та створюють нові наукові знання і технології;
- інноваційної інфраструктури: виробничо-технологічні, фінансові, інформаційно-аналітичні та експертно-консалтингові складові (технополіси, технопарки, бізнес-інкубатори), експертно-консалтингові та інжинірингові фірми, інституційні державні та приватні інвестори створюють

передумови ефективного розвитку НІС за рахунок сучасних, прогресивних форм організації;

- виробництва: інноваційно активні організації та підприємства виробляють інноваційну продукцію, надають послуги та споживають технологічні інновації.

При цьому завдання держави – створення сприятливих умов для науково-інноваційної діяльності на засадах ДПП (досконала нормативно-правова база, наявність інституцій управління, цільова державна підтримка), а завдання бізнесу – матеріалізація розробок (ефективне управління проектами ДПП). Але не менш важливою у цьому контексті є місія науки – нові розробки та винаходи. У свою чергу освіти відводиться роль підготовки конкурентоспроможних спеціалістів, здатних до створення новачій та управління ними. Тому держава, спільно з іншими учасниками, повинна створити всі необхідні умови для здійснення цього процесу на основі принципів, стратегій та програм державно-приватного партнерства.

Враховуючи мету кооперації державного та приватного сектору, а також досвід розвинутих країн світу, основними завданнями вітчизняної стратегії розвитку ДПП у науково-інноваційній сфері повинні бути:

- розробка програм державно-приватного партнерства як на національному, так і на регіональному рівнях;

- сприяння створенню передових технологій для державного замовлення;

- сприяння інтеграції влади, науки та бізнесу через систему інноваційної інфраструктури (кластерна політика);

- розвиток приватноправових ініціатив у державному науково-дослідному секторі;

- залучення інвестиційних ресурсів у спільні проекти на засадах ДПП;

- впровадження інноваційних рішень у традиційні сфери господарювання, використовуючи сучасні форми ДПП;

- підвищення рівня довіри представників бізнесу до органів державного управління інноваційною сферою;

- формування елементів інституціонального середовища ДПП;

- міжнародне науково-технологічне співробітництво.

Ефективний розподіл функцій між учасниками ДПП допоможе скоротити трансакційні витрати. Так, держава, виходячи з суспільних інтересів, повинна виявляти необхідність та обґрунтовувати доцільність того чи іншого проекту, встановлювати цілі, визначати кількісні та якісні параметри, специфічні форми фінансування, здійснювати конкурсний підбір учасників; забезпечувати виконання попередньо обумовлених обов'язків; організовувати проведення моніторингу і оцінку виконання проекту та ін. А приватний партнер має виконувати оперативні функції на різних етапах реалізації проекту, зокрема брати участь у розробці, фінансуванні, створенні інноваційного продукту, впровадженні його у виробництво, забезпеченні управління та ін. [66].

Узагальнення проведеного аналізу у розвитку ДПП та, враховуючи вищенаведені завдання, можна запропонувати основні напрями стратегії державно-приватного партнерства в інноваційній сфері України:

- сприяння поширенню інформації щодо державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері;

- об'єднання державної та приватної власності в рамках інноваційних проектів на принципах ДПП в інноваційній сфері;

- створення нормативно-правового забезпечення у напрямку інноваційного ДПП та узгодження його з діючим законодавством;

- розробка інноваційних програм ДПП у пріоритетних галузях національного господарства;

- здійснення заходів щодо підвищення довіри між партнерами;

- розвиток соціальної відповідальності між учасниками ДПП;

- сприяння розвитку коопераційних зв'язків між учасниками партнерства на ранніх стадіях інноваційного процесу;

- розвиток партнерства у формуванні інноваційної інфраструктури;

- створення інституцій для здійснення експертизи проектів;

- розвиток системи відповідальності учасників ДПП.

За таких умов для вирішення поставлених завдань стратегії розвитку науково-інноваційної діяльності на засадах партнерства має бути створення сприятливих умов для взаємодії держави, науки, освіти та бізнесу шляхом використання різноманітних форм ДПП в науково-інноваційній сфері. Так,

автори підтримують думку Г. Яшевої [7] щодо необхідності розвитку проєктів співпраці державного та приватного секторів на різних етапах інноваційного процесу. Партнерство в секторі освіти має реалізуватись в таких моделях як участь державних регіональних органів у розробці освітніх програм в місцевих університетах, організація навчальних семінарів, конференцій з питань менеджменту, маркетингу, логістики, бізнес-планування для суб'єктів бізнесу конкретного регіону.

Формами співпраці на ранніх стадіях інноваційного процесу можуть бути: спільне (інженери державних дослідницьких організацій та підприємницьких структур) виконання дослідницьких робіт; розміщення і реалізація як державного, так і приватного замовлення на науково-технічну та інноваційну продукцію у відповідних науково-дослідних установах, університетах та ін.; передача наукових розробок, отриманих у державних дослідних організаціях, приватному бізнесу; спільне дослідження і кооперація у сфері розробки і виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції; спільне конструювання і розробка високотехнологічних товарів, а також вдосконалення дизайну продукту, вдосконалення методів виробництва. Співпраця в інвестиційно-інноваційній діяльності полягає у спільному фінансуванні інноваційних проєктів суб'єктами бізнесу та органами державного та регіонального управління, залучення регіональними органами управління іноземного капіталу для створення підприємств з іноземними інвестиціями. ДПП у трансфері технологій може реалізуватися в таких моделях ДПП як створення суб'єктів інноваційної інфраструктури (венчурних фондів, центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів, стартап компаній, вільних економічних зон, технопарків та ін.) з участю державних органів управління.

Співпраця у виробництві інноваційної продукції може відбуватися з використанням таких моделей: створення спільних підприємств і франчайзингових організацій; розміщення державного замовлення на науково-технічну та інноваційну продукцію для державних потреб; співфінансування інноваційних проєктів, розвиток стратегічного співробітництва між дослідними і промисловими організаціями різних форм власності у сфері реалізації найважливіших інноваційних проєктів державного значення.

Розвиток партнерства на різних етапах інноваційного процесу створює ряд переваг для приватного сектору, які полягають в отриманні для них можливості для інвестицій у ті галузі господарювання, які раніше відносились лише до державного сектору. Але, варто відмітити, що існують певні обмеження у розвитку ДПП. Так, вимоги щодо не погіршення конкурентного середовища закладені в основу найбільш передових програм партнерства держави та бізнесу ОЕСР. Проте, світовий досвід свідчить про те, що дані обмеження нівелюються при виконанні таких вимог [8]:

- 1) у спільному проєкті, що проходить конкурсний відбір, беруть участь декілька фірм;
- 2) механізми партнерства мають бути сфокусовані на розвиток ранніх стадій технологій (проєкт повинен бути спрямований на переважно прикладні, тобто на перед конкурентні дослідження).

Тому більшість країн визначили розвиток партнерства між державним та приватним секторами пріоритетним завданням урядів й усунули перешкоди на шляху такого співробітництва, зокрема, завдяки стимулюванню створення «стартап» компаній і участі дослідників у їхній діяльності, активному залученні приватних інвестицій до фінансування досліджень на ранніх стадіях й формування умов для венчурного фінансування. У багатьох країнах створено необхідні правові й організаційні механізми, що сприяють активізації мотиваційного механізму залучення підприємницьких структур до здійснення спільних науково-дослідних робіт з державними закладами вищої освіти та дослідними інституціями в рамках відповідних державних чи регіональних програм державно-приватного партнерства.

Також, варто зазначити, що багато вітчизняних науковців у сфері інноваційного державно-приватного партнерства надають увагу процесам «зверху-вниз». За таких умов замовлення надходить від держави, де виконавцями переважно є установи державного сектору. Приватний бізнес зазвичай долучається до інноваційного процесу на етапі росту комерціалізації новацій, де ризики є меншими. Але у сучасних умовах такий підхід не створює мотиваційного механізму залучення приватного сектору на ранніх етапах інноваційного процесу. Тому для відновлення довіри у приватного бізнесу до держави необхідно розвивати також механізми взаємозв'язку «знизу-вверх», де приватний сектор виступає замовником науково-технічної продукції.

Виходячи з проведеного аналізу, автори вважають розвиток державно-приватного партнерства у сфері науки та інновацій України має відбуватись через: залучення до розробки програм ДПП та їх виконання представників приватного сектору; налагодження процесу передачі результатів НДДКР,

отриманих за рахунок коштів державного бюджету в приватний сектор; розвиток не лише договірних, але й інституційних форм співпраці державного та приватного секторів; сприяння розвитку венчурного фінансування; підтримку малих та середніх інноваційних підприємств; розвиток непрямих форм державної підтримки інноваційних структур; формування регіональних кластерів; організацію круглих столів, конференцій з представниками державних органів управління, освіти, науки та бізнесу.

Таким чином, формування та реалізація національної стратегії державно-приватного партнерства в інноваційній сфері створить ряд переваг:

➤ для державного сектору: залучення бізнесу до суспільно важливих проблем країни; збереження стратегічно важливих об'єктів у державній власності; залучення успішних партнерів до виконання проекту на конкурсній основі (проведення тендеру); підвищення ефективності проектів за рахунок залучення досвіду, знання, ноу-хау, інвестицій приватного сектору; зниження бюджетних витрат за рахунок недержавних засобів; збільшення податкових надходжень; ефективний перерозподіл функцій, що сприяє більшій гнучкості та мобільності в прийнятті рішень; підвищення ефективності використання державних засобів; передача частини ризиків приватному сектору;

➤ для приватного сектору: розширення діяльності за рахунок доступу до традиційно державних сфер та об'єктів господарювання; впровадження науково-технічних досягнень у власну діяльність; отримання та використання державної підтримки у вигляді субсидій, дотацій, дозволів, ліцензій та ін.; розширення інвестиційних можливостей; можливість довгострокового розміщення інвестицій під надійні державні гарантії; покращення економічних показників проектів; використання передового зарубіжного досвіду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Королева А. Китайские инновации [Электронный ресурс] / А. Королева // Expert Online. – 2011 – Режим доступа: <http://expert.ru/2011/05/6/kitajskie-innovatsii/>.
2. Solokha D., Kovalov M. The research of methodological ways for increasing the efficiency of use of the innovative Potential of regional social and economic systems. Baltic Journal of Economic Studies. 2018. Vol. 4. No. 2. P. 235–244. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-2-235-244>
3. Федченко М. А., Косач І. А. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: український та зарубіжний досвід // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. № 2 (66), 2013. С 370-376.
4. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010.– № 40. – Ст. 524 (Зі змін. і допов.).
5. Цыплаков С. С. Первая пятилетка Си Цзиньпина: бой рекой к стене [Электронный ресурс] / С. С. Цыплаков // Независимая газета. – Режим доступа: http://www.ng.ru/courier/2015-12-14/10_china.html.
6. Шенкар О. Китай: вік XXI: Розвиток Китаю, його вплив на світову економіку та геополітичну рівновагу / О. Шенкар / Пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2005. – 208 с.
7. Яшева Г.А. Теоретико-методологические основы и механизмы государственно-частного партнерства в инновационном развитии экономики Беларуси / Г.А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 3. – С. 4–19. – Режим доступа: http://bem.bseu.by/rus/archive/3.11/3_2011_jasheva.pdf.
8. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: мировой опыт и перспективы России / Р.М. Нижегородцев [и др.]; под ред. Р.М. Нижегородцева, С.М. Никитенко, Е.В. Гоосен. – Кемерово: ООО «Сибирская издательская группа», 2012. – 482 с.

Небава Микола Іванович – к.е.н., професор кафедри ЕПВМ. Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця,

Лі Янань – аспірант кафедри ЕПВМ, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця,

Nebava Nikolay Ivanovich - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of the EPVM. Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Li Yanan - postgraduate student of the department of the EPVM, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

В. Л. Осецький¹
М. В. Грабіліна¹
Д. В. Осецька²

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

¹Київський національний університет імені Тараса Шевченка

²Державна служба України з лікарських засобів та контролю за наркотиками, м. Київ

***Анотація.** Проаналізовано основні закономірності інформаційно-цифрової трансформації системи освіти та досліджено зміну наукових уявлень щодо сутності інклюзивного розвитку підприємницького університету в цифровій економіці. Показано, яку роль відіграють підприємницькі університети у трансфері технологій та комерціалізації знань. Доведено, що сучасні цифрові технології дають нові інструменти для інклюзивного розвитку підприємницького університету і кожен університет, незалежно від обраної стратегії, повинен пройти цифрову трансформацію, яка полягає не тільки у провадженні IT-рішень, а є культурним та організаційним інструментом інноваційних змін в університеті.*

Ключові слова: цифрова трансформація, цифрова економіка, інклюзивний розвиток, підприємницький університет.

DIGITAL TRANSFORMATION OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF BUSINESS UNIVERSITY

***Abstract.** The main regularities of information and digital transformation of the education system are analyzed and the change of scientific ideas about the essence of inclusive development of business university in digital economy is investigated. The role of business universities in technology transfer and knowledge commercialization is shown. It is proved that modern digital technologies provide new tools for inclusive development of business university and every university, regardless of the chosen strategy, must undergo a digital transformation, which consists not only in implementing IT solutions, but is a cultural and organizational tool of innovative change in the university.*

Keywords: digital transformation, digital economy, inclusive development, business university.

Розвиток цифрової економіки та просування концепції інклюзивного розвитку стали важливими факторами визначення місця підприємницьких університетів у трансфері технологій та знань до промисловості, комерціалізації знань, які і визначають соціально-економічні детермінанти та рушійні сили змін системи освіти в епоху інформаційно-цифрової трансформації. Поступ системи освіти у напрямі цілковитої цифровізації та технологічному переоснащенні освітнього процесу спричинив зміну наукових уявлень щодо сутності та ролі підприємницьких університетів в цифровій економіці й відповідно об'єктивних чинників та умов її інклюзивного розвитку.

В загальному, концепт інклюзивного розвитку є інноваційним ядром як основний утворюючий та підтримуючий елемент інституційної політики трансформації університету в інноваційний та підприємницький, що інтегрує соціальні інновації з IT-інструментами технологічного навчання, необхідного для подолання відставання в цифровій економіці і її динамічного розвитку.

Університети, чиї можливості перетворення цифрових даних в цифрову аналітику і підприємницькі можливості обмежені і знаходяться в явно невігідному положенні в плані генерації нових знань та технологій через створення інституційних умов для комерціалізації та захисту інтелектуальної власності з метою інклюзивного розвитку цифрової економіки і посилення інноваційності національної економіки.

Створення досить сильних вітчизняних підприємницьких університетів та інноваційного потенціалу необхідно для того, щоб університети могли ефективно використовувати інклюзивний розвиток в цифровій економіці і створювати в ній інституційну структуру, спільні дослідницькі центри, дочірні компанії, залучення венчурних інвестицій, власні доходи, державні програми системи підтримки дослідництва та підприємництва.

Розвиток інноваційних та фінансових структур різного типу в підприємницькому університеті викликано послідовним внутрішнім розвитком та зовнішнім впливом на університети, поєднаним з посиленням ролі знань та інновацій в суспільстві [1]. У підприємницьких університетах необхідно не тільки давати знання, а й навчати методам їх ефективного застосування. Якщо цього не робити, виникає підприємницька пастка між кваліфікацією нового фахівця і його реальною спроможністю застосувати свої компетенції, щоб стати підприємцем-інноватором і створювати нові робочі місця, а не шукати де влаштуватися на умовах найманого працівника [2].

Розвиток і популяризація руху підприємництва належить до числа ключових завдань університету. Варто зазначити, що у класичній моделі функціонування університету підприємництво завжди відходить на другий план, акцент робиться тільки на освітній науковій діяльності. Важливою умовою ефективного функціонування підприємницького університету є стиль управління, що забезпечує гнучкість та стратегічну взаємодію із зовнішнім середовищем, є мобільним та повністю самоокупним за рахунок комерціалізації результатів власної наукової і навчальної діяльності на замовлення корпоративного сектора.

Б. Кларк, один із найбільш відомих розробників концепції підприємницьких університетів, вважає, що основною ознакою такого університету є відсутність страху комерціалізувати генерування та поширення знань, оскільки члени такого університету не вбачають у комерціалізації небезпеки академічних традицій та якості освіти [3]. Такий підхід у прихованому вигляді передбачає диверсифікацію джерел фінансування університету.

Свій подальший економічний поступ розвинуті держави світу бачать лише завдяки інклюзивному розвитку підприємницьких університетів, істотно збільшуючи їх фінансування. До цих процесів долучаються як державні урядові структури, так і приватний підприємницький сектор, громадські фонди та благодійні функції національного й глобального рівня. Увага престижних університетів все більше прикута до пошуку нових потенційних донорів, які виступають джерелом формування ендаументів, так званих фондів цільового призначення, що істотно сприяють підвищенню якості університетської освіти, пошуково-дослідницької діяльності та мінімізують ризики, пов'язані з розкраданням та нецільовим використанням коштів. Чимало позитивних аргументів на користь створення таких фондів змушують уряди держав переглянути підходи до фінансування університетів і внести відповідні корективи до системи податкового регулювання, реєстрації та звітності, а також законодавчого забезпечення їх розвитку у цифровій трансформації як складовій частині індустрії 4.0.

Не можна не враховувати і того, що світ вступив в нову економічну епоху – період цифрової трансформації, який принципово змінює погляди на побудову і функціонування сучасних університетів. Сучасні цифрові технології дають нові інструменти для розвитку університетів і інших освітніх установ у всьому світі. З поміж цифрових інновацій слід відзначити швидку адаптацію, онлайн-навчання, яке виражається у вигляді розвитку змішаних форм навчання (blended learning) і в активному розвитку онлайн-курсів МООС (Massive on-line open course). Поява зростаючого онлайн-сегмента освітніх послуг може повністю змінити ландшафт даної сфери, крім щорічного подвоєння чисельності пропонованих курсів і кількості слухачів прогнозована консолідована виручка ринку МООС збільшиться більш ніж в п'ять разів до 2022 р.

Питання, які зараз стоять перед університетами, зводяться до вибору стратегії інклюзивного розвитку і вибору напрямку, на якому планується сфокусуватися. Очевидно, що вже зараз треба розробити програму цифрової трансформації для переходу до конкурентної в майбутньому освітньої та науково-дослідної моделі. Серед стратегій університетів по інтеграції в міжнародний освітній простір – створення і відкриття міжнародних кампусів в інших країнах, залучення іноземних учених, викладачів і студентів, підтримка програм академічної мобільності для власних вчених та організація зарубіжних практик для студентів.

Кожен університет, незалежно від обраної стратегії, повинен пройти цифрову трансформацію. Така трансформація полягає не тільки і стільки у впровадженні ІТ-рішень, скільки в цілому є культурним та організаційним інструментом зміни в університеті. Перехід до цифрового університету передбачає впровадження більш гнучких та інноваційних процесів, зміну корпоративної культури, оптимізацію процесів.

Щоб краще зрозуміти зв'язок змін в цифрових трансформаціях і в інклюзивному розвитку підприємницьких університетів, цифрові трансформації потрібно розглядати як безліч нових культурних інструментів (перш за все у сфері роботи з інформацією). Ці інструменти, з одного боку, стають новими елементами змісту освіти в університетах (освоюються в процесі вивчення

інформатики, комп'ютерних наук тощо). З іншого боку, вони впливають на зміст інших дисциплін і предметів (їх освоює людина з новим культурним інструментом). Одночасно з цим вони виступають засобом (інструментом) для зміни організації підприємницьких університетів і способів навчальної роботи в цілому. Описати безліч нових культурних інформаційних інструментів, які формуються на основі засобів цифрових трансформацій, не можна, так як вони постійно з'являються, оновлюються у відповідь на ускладнення соціального та підприємницького середовища. Це означає, що точно визначити їх склад на перспективу не можна. У викладачів і студентів повинна сформуватися здатність самостійно зустрічати, оцінювати і освоювати нові інструменти в міру їх появи. Це стає однією з головних завдань підприємницького університету.

Аналіз показує, що цифрову трансформацію університетів в Україні підштовхують переважно зовнішні чинники. Це в першу чергу термінова необхідність, як тепер пишуть, цифровізація економіки. Рішення цих задач є єдиним інклюзивним і інноваційним процесом цифрової трансформації підприємницьких університетів. Треба в першу чергу розглядати питання підвищення результативності освітньої практики цифрових технологій, які стають каталізатором інноваційних педагогічних змін, переходу до персоналізації освіти і на цій основі вирішувати питання створення відповідної цифрової інформаційної інфраструктури підприємницьких університетів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Осецький В.Л., Савчук Н.В. Сучасний університет як агент розвитку людського капіталу та соціальних інновацій. Економіка. Фінанси. Бізнес. Управління. Глобальні економічні виклики та можливості у цифрову епоху. EFBM 2019: Міжнародний економічний форум. В. 1. С. 53-54.

2. Ситницький М.В. Стратегічне управління розвитком дослідницьких університетів: монографія. Київ: «Ліра», 2018. 302 с.

3. Clark B.R. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. London and New York, 1998. 198 p.

Осецький Валерій Леонідович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, e-mail: val_osetski@ukr.net

Грабіліна Марина Вікторівна, провідний економіст, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, e-mail: mgrabilina@univ.kiev.ua

Осецька Діана Валеріївна, кандидат економічних наук, Державна служба України з лікарських засобів та контролю за наркотиками, Київ.

Osetskyi Valerii L. – Dr. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Economic Theory, Macro- and Microeconomics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, e-mail: val_osetski@ukr.net

Grabulina Maryna V. - Senior Economist, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, e-mail: mgrabilina@univ.kiev.ua

Osetska Diana V. - Cand. Sc. (Economics), State Service of Ukraine on Medicines and Drugs Control, Kyiv.

СТРУКТУРНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ У 2010-2020 РР.

Рівненський державний гуманітарний університет

Анотація. У статті сформульовано основні цілі структурної та інноваційної політики України на сучасному етапі та подано конкретні результати, які можна буде досягнути.

Ключові слова: структурна політика; цілі структурної політики; інноваційна політика.

STRUCTURAL AND INNOVATION POLICY OF UKRAINE IN 2010-2020

Abstract: The article formulates the main goals of structural and innovation policy of Ukraine at the present stage and presents specific results that can be achieved.

Keywords: structural policy; goals of structural policy; innovation policy.

Завдання органів державного і регіонального управління – обрати адекватну стратегію структурних зрушень, що ґрунтуватиметься на раціональному використанні соціально-економічного потенціалу, національного багатства, зосередженого у регіоні, залученні інноваційних технологій, використанні конкурентних переваг територій [1, с.93].

Формулювання *сукупності цілей політики* є засадничим. У довгостроковій перспективі структурна політика має забезпечити позитивні системні зміни та зрушення як провідного напрямку модернізації національної економіки шляхом державного регулювання характеру, напрямів і темпів структурних пропорцій в економіці в умовах дії ринкових механізмів регулювання і тенденцій глобалізації соціально-економічних процесів. Послідовне та виважене структурне регулювання має орієнтуватися на [2, с.194]: реалізацію національних переваг; забезпечення економічної безпеки України; прискорення її інтеграції в сучасну світову господарську систему. Такими є засади формування оптимальної структури національної економіки.

Головним результатом реалізації державної структурної політики має бути реформування всієї економічної системи, яке впливає на основні макроекономічні пропорції та структурні зв'язки, а також формує структурні взаємодії національної економічної системи із системою світового господарства [3, с.182].

Доцільно виділити такі групи цілей: базові цілі здійснення структурних змін; цілі, спрямовані на усунення дії стримуючих чинників; цілі, пов'язані з ліквідацією існуючих диспропорцій у структурі економіки; ключові перспективні цілі; цілі, пов'язані з політикою інновацій.

Базові *цілі структурної політики*, на нашу думку, повинні бути сформульовані так: – підвищення економічної ефективності економіки шляхом швидкого переміщення необхідних засобів / ресурсів з галузей менш продуктивних і ефективних у галузі високорентабельні та високотехнологічні; – підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та послуг на світових ринках шляхом формування сучасної економічної структури та її про-експортної орієнтації; – використання процесу структурних змін з метою обмеження впливу різного роду бар'єрів розвитку, насамперед ресурсних, енергетичних, екологічних, демографічних; – модернізація економіки шляхом підтримки галузей, для яких характерним є високий рівень технічного, технологічного й організаційного розвитку, інноваційна активність; – прискорення економічного зростання, забезпечення високого рівня економічної активності / зайнятості та належного соціального захисту населення.

Подібні цілі структурної політики Польщі зустрічаємо в працях польських і вітчизняних науковців. Також наведені цілі значною мірою корелюють з цілями структурного розвитку, які конкретизовані в інтегрованих методичних рекомендаціях Європейської Комісії (2007 р.) для країн ЄС, а також з пріоритетними напрямками та цілями реформування національних економік, запропонованими Радою Європи (2008 р.).

Для усунення стримуючих чинників першочерговими й основними цілями структурної політики держави мають стати [4, с.179]: – підвищення інноваційної активності й випереджальний розвиток високотехнологічного сектора економіки; – стимулювання економічного зростання і підвищення ефективності виробництва на мікрорівні через підтримку ланцюжків імпортозаміщення, експортних контрактів та використання інших непрямих інструментів; – зниження трансакційних витрат діяльності підприємств за рахунок розвитку інститутів ринків товарів, послуг, праці й капіталу, формування інфраструктури забезпечення підприємницької діяльності; – припинення прямого і непрямого субсидування неефективних підприємств, ефективна селекція працездатних підприємств, підвищення дієвості інституту банкрутств, реструктуризація неефективного сектора економіки; – стимулювання процесів реструктуризації та реформування підприємств, підвищення їхньої ефективності, сприяння процесам інтеграції та утворення великих ефективних і конкурентоспроможних компаній при всебічному сприянні розвитку малого та середнього бізнесу; – реалізація цільових програм розвитку інфраструктури транспорту, зв'язку та телекомунікацій, формування конкурентного середовища, створення рівних і передбачуваних умов економічної діяльності у державі.

Зрозуміло, що цілі, пов'язані з ліквідацією існуючих диспропорцій у структурі економіки, є найбільшою мірою ситуативними і підлягають постійному коригуванню в процесі реалізації політики структурних змін.

Для реалізації основних напрямів структурної політики в сучасних умовах держава повинна спрямовувати свої дії на досягнення таких *ключових цілей* [3, с.182]: – розвиток нових галузей, що сприяють загальному підвищенню ефективності промислового виробництва; – стимулювання інвестиційної, інноваційної та підприємницької активності виробництв; – сприяння розвитку галузей, конкурентоспроможних на світовому ринку виробництв, що забезпечують значну частину експортної продукції; – забезпечення сприятливих економічних і фінансових умов для активізації виробничої діяльності, розвитку добросовісної конкуренції; – формування та розвиток внутрішнього ринку; – впровадження світових стандартів якості продукції та захисту навколишнього середовища; – згортання частини виробництв у депресивних галузях економіки.

Ще один аспект, на який звертають особливу увагу дослідники – це *зв'язок структурної політики з інноваційною політикою*. Як вказує Н. Попадинець [3, с.180], політика забезпечення структурних зрушень має бути доповнена заходами інноваційного впливу щодо подолання основних проблем у найбільш значущих секторах економіки. У сучасних умовах очевидно, що саме інноваційний характер відтворювальної моделі має стати основою структурної трансформації при становленні ефективної ринкової економіки України. Із цього випливає, що у відносно найближчій перспективі повинні бути визначені бажані структурні зміни й відповідно вироблений адекватний механізм державного втручання в їхню реалізацію. Тут можна виділити декілька етапів державної структурної політики на підтримку / формування інноваційної політики:

Етап 1. Відтворення технологічної бази галузей, продукція яких користується стабільним попитом на сформованих ринках. При цьому ринкові «ніші» можуть бути розширені за рахунок активного імпортозаміщення. Інновації мають бути орієнтовані насамперед на модернізацію наявних виробництв на основі ресурсозберігаючих технологій та поліпшення споживчих властивостей продукції. Основна проблема першого етапу – створення економічних, інфраструктурних та інституційних основ переходу до інвестиційної стадії розвитку держави. На цьому етапі вирішуються такі завдання: зміцнення науково-технічного потенціалу; поліпшення умов для розвитку легального підприємництва та підтримки добросовісної конкуренції; стимулювання інвестицій у найбільш передові й найбільш високоспеціалізовані виробництва; розвиток внутрішнього попиту; впровадження світових стандартів якості продукції та захисту навколишнього середовища.

Етап 2. Створення виробництв, що реалізують новітній технологічний розвиток, і вихід на внутрішній і зовнішній ринки з наукомісткою продукцією світового рівня. Результатом має стати забезпечення конкурентних позицій у перспективних секторах ринку, де вітчизняна продукція не була раніше представлена, а в окремих випадках – формування нових областей попиту, в задоволенні якого вітчизняна наукомістка продукція відігравала б домінуючу роль. Дії держави на цьому етапі мають бути спрямовані на створення та вдосконалення механізмів: активізації «людського чинника»; залучення у великих масштабах приватних інвестицій; впорядкування захисту і використання об'єктів інтелектуальної власності; створення й підтримки необхідної інфраструктури інноваційного розвитку; взаємодії науки та виробника.

Етап 3. Державна підтримка інноваційної інфраструктури, створення передумов перемикання попиту на вітчизняні інновації, інформаційна підтримка промислового виробництва, зміцнення зв'язків науки з виробництвом.

Кожна із вказаних цілей у процесі реалізації відповідними суб'єктами структурної політики розгортається у вигляді відповідного «дерева цілей». У процесі їхнього виконання суб'єкт політики повинен виконувати функцію координації діяльності щодо досягнення цих цілей у вертикальному (організація діяльності інституційних / структурних підрозділів) і горизонтальному (узгодження різних видів діяльності, які існують та формуються в рамках економічної системи) розрізах економіки. Про це зокрема говориться в [5, с.107].

Задані цілі (горизонтальні та вертикальні) задають напрями структурного реформування, по кожному з яких визначаються індикатори виконання цілей. «Коректне встановлення індикаторів відповідно зі стратегічними цілями по кожному з пріоритетів – необхідна складова забезпечення механізмів моніторингу та оцінки виконання стратегічної програми, а також визначення інституціональної системи її імплементації. Відсутність індикаторів унеможливує контроль за виконанням стратегії. Аналіз показує, що по низці напрямів реформування досить складно визначити індикатор (це особливо стосується гуманітарної сфери), у таких випадках мають встановлюватися цільові завдання, спрямовані на чіткий результат» [6, с.65].

З огляду на сказане вище, враховуючи багатовекторність і багатокомпонентність національної економіки, говорити про якусь оптимальну / збалансовану структуру економіки на будь-якому рівні, або встановлювати відповідні чіткі структурні планові показники практично неможливо. Єдине, що в цьому випадку може стати справді дієвим – це орієнтація на досягнення цілей розвитку. Перелічені вище групи цілей дозволять досягнути таких взаємопов'язаних конкретних *результатів*:

- виправлення накопичених роками структурних деформацій і запобігання в майбутньому довгостроковій розбалансованості економіки;

- забезпечення структурного маневру в бік збільшення частки галузей, які виробляють продукцію з високим ступенем переробки на базі новітніх технологій, збільшення частки продукції переробних галузей порівняно з добувними і частки високотехнологічної та наукоємної продукції та послуг у ВВП;

- модернізація економіки у різних її формах (соціальна, технологічна, галузева тощо), приведення структури секторів економіки у відповідність до ринкової моделі господарювання, перетворення малоефективних інститутів економіки в інститути, які відповідають вимогам сучасної ринкової економіки, реструктуризація збиткових секторів економіки;

- перехід від спаду до економічного зростання національної економіки, забезпечення сталих темпів зростання виробництва продукції та послуг;

- вихід на світові ринки з конкурентоспроможною на внутрішньому та світовому ринках якісною продукцією завдяки впровадженню новітніх технологій і на цій основі підвищення конкурентних переваг національної економіки;

- розвиток і перебудова економічної системи загалом, окремих галузей і секторів економіки, підприємств, ринків у процесі глобальних і регіональних інтеграційних трансформацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України / О. І. Амоша, С. С. Аптекар, М. Г. Білопольський, С. І. Юрій та ін. Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. 848 с.
2. Свінцов О. М., Скірка Н. Я., Гаврилко П. П. Національна економіка: теоретичні аспекти оптимізації структури. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.4. С.187-196.
3. Попадинець Н. М. Стратегічні цілі державної структурної політики України. Регіональна економіка. 2014. №1. С.175-183.
4. Hyclak K. Przyczyny i skutki kryzysu gospodarczego w strefie euro na przykładzie krajów PIGS. Uniwersytet Rzeszowski. Wydział Ekonomii. Rzeszów, 2015. 38 s.
5. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління. К.: КНЕУ, 1999. 384 с.
6. Луцков В. О. Алгоритм формування структурної політики на основі досвіду країн ЄС. Вісник Сумського державного університету. Серія: економіка. 2015. №1. С.54-66.

Пелех Оксана Богданівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Рівненський державний гуманітарний університет, Рівне, e-mail: peleho@ukr.net

Pelekh Oksana B. - Doctor of Economic Sciences, Professor of the Management Department, Rivne State Humanitarian University, Rivne, e-mail: peleho@ukr.net

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Національний транспортний університет

Анотація. У статті визначено вплив і місце інновацій у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки в сучасних умовах. Розкрито сутність і особливості інноваційної моделі економічного розвитку країни, обґрунтована актуальність її впровадження і використання.

Ключові слова: інновація; інноваційна модель; конкурентоспроможність; конкурентні переваги; національна економіка; економічне зростання.

Innovative model of economic development as a factor in increasing the competitiveness of the national economy

Abstract. The article identifies the impact and place of innovations in improving the competitiveness of the national economy in modern conditions. The essence and features of the innovative model of economic development of the country are revealed, the urgency of its introduction and use is substantiated.

Key words: Innovation; inovatine model; competitiveness; competitive advantage; national economy; economic overgrowth.

В основі стратегії сталого економічного розвитку повинна бути конкретна науково обґрунтована модель або концепція розвитку. Модель або концепцію можна розглядати як симбіоз поглядів вирішення певної проблеми соціально-економічного характеру у регіональному або національному масштабі. Модель економічного розвитку являє собою бачення розвитку як в економічному, так і в соціальному напрямі. Серед моделей економічного розвитку виділяють наступні основні: неокласична модель економічного розвитку, посткейнсіанська модель економічного розвитку, модель наздоганяючого розвитку, неоекономічна модель розвитку, інноваційна модель економічного розвитку [1]. У час активізації науково-технічного прогресу, зростаючої популярності використання новітніх розробок і впровадження інновацій не тільки у безпосередній процес виробництва, але й в методи і моделі управління виробництвом, організації діяльності і менеджменту персоналу, актуальність використання і подальшого впровадження саме інноваційної моделі економічного розвитку є беззаперечним фактом.

Інноваційна модель розвитку базується на використанні високих новітніх технологій. Результатом цього процесу є підвищення якості і конкурентоспроможності виробленої продукції, скорочення витрат виробництва, більш ефективного використання ресурсного потенціалу країни. Головним ресурсом інноваційної моделі є інтелектуальний капітал та людський капітал, точніше творчі і розумові здібності людини. Це є унікальним ресурсом, для нього не є характерним вичерпність. Цей ресурс може забезпечувати стійке економічне зростання національної економіки без збільшення витрат сировинних ресурсів країни. Ті структурні зрушення, що відбуваються у сучасній економіці під впливом інновацій активізує інвестування саме у людський фактор. Високий рівень інформатизації та наукомісткості є ще однією характерною рисою інноваційної моделі.

Забезпеченням конкурентоспроможності національної економіки на світових ринках товарів та послуг є підвищення продуктивності праці, управління якістю і впровадження механізмів підвищення якості продукції, впровадження інновацій, ефективна оцінка конкурентної ситуації країни на світовому ринку. Залучення національної економіки у світ інновацій дає змогу постійного підвищення конкурентоспроможності. Це в свою чергу впливає на стійкість позиції країни на світовому ринку товарів та послуг у довготривалій перспективі.

Динамічні процеси економічних перетворень, які відбуваються в усьому світі, активізують необхідність використання інноваційних методів вирішення проблем економічного розвитку національних економік. Способи та методи, що не містять інноваційної складової показують все

частіше свою неефективність і неспроможність вирішувати сучасні проблеми.

Система інноваційного підходу, який може вплинути на підвищення конкурентоспроможності національної економіки повинна ґрунтуватися на наступних механізмах дій: створення та розвиток інститутів розвитку на національному і регіональному рівнях; удосконалення програм розвитку і впровадження інновацій на регіональному рівні; створення технологічної платформи, а саме: створення інноваційних продуктів або послуг, удосконалення правової бази, розвиток системи науково-дослідних інститутів, налагодження співпраці держави –науки-бізнесу. Виділяють наступні умови створення моделі інноваційного розвитку економіки [3]:

- збільшення обсягів інвестицій в інформаційний сектор економіки;
- створення умов для полегшеного доступу потенційних інвесторів на фінансовий ринок;
- нарощування обсягів венчурних капіталовкладень;
- сприяння розвитку підприємницької діяльності, створення системи пільг для підприємців-початківців, особливо які планують майбутню діяльність пов'язувати з інноваціями;
- створення сприятливого середовища для підприємців та підтримка пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Для реалізації вищенаведених заходів необхідним є наявність належного ресурсного потенціалу і інвестицій. Інновації (економічні, процесні, екологічні, організаційні та ін.) є рушійною силою розвитку національної економіки [4].

Сучасні процеси глобалізації характеризуються нарощуванням конкурентної боротьби, загостренням конкуренції, а совою конкурентоспроможності країн стають саме інновації. Впровадження і використання інновацій дає країні конкурентні переваги на світових ринках. Інновації необхідно використовувати як визначальний чинник підвищення рівня конкурентоспроможності країни. Розвиток економіки на інноваційних засадах може створити переваги для національних виробників у боротьбі з економічними суперниками на зовнішніх ринках. Зростання конкурентоспроможності національної економіки країни на сучасному етапі розвитку світового господарства напряму залежить від активності країни у наукових розробках і впровадженні інновацій, тобто існує пряма залежність між інноваціями і рівнем конкурентоспроможності країни на світових ринках. Визначальною умовою утримання конкурентних переваг є здатність оновлювати і вдосконалювати вироблений продукт. Інновації стають головним фактором успіху національної економіки на світовому ринку товарів та послуг. Інноваційна діяльність впливає на конкурентоспроможність національної економіки через впровадження нових технологій, нових засобів виробництва, нових видів товарів та послуг, нової організації та управління виробничим процесом, нової організації та управління персоналом. Інновації забезпечують країні технологічні переваги. Саме інноваційній моделі економічно розвинені країни забезпечують стале економічне зростання і конкурентні переваги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Голіков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О., Черномаз П.О. Регіональна економіка та природокористування. 2-е вид./за ред. Голікова А.П.: Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 352 с.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р., № 40 – IV. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: підручник/Т.О.Скрипко. Київ: Знання, 2011. 423с.
4. Юринець З.В. Інвестиційний та інноваційний менеджмент/З.В. Юринець, Л.Й. Гнилянська. Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2012. 320 с.

Редько Наталія Олександрівна, старший викладач, кафедра економіки, Національний транспортний університет, м. Київ, natali.redko29@gmail.com

Redko Natalia Aleksandrovna, senior lecturer, National Transport University, Kyiv, natali.redko29@gmail.com

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація: У статті досліджено сучасні аспекти інноваційної діяльності. Встановлено особливості здійснення інноваційних процесів сільськогосподарських підприємств України. Також визначені основні причини, що гальмують розвиток та впровадження інновацій вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інноваційна діяльність; сільськогосподарські підприємства; конкурентоспроможність; інновація, агропромислове виробництво.

MODERN ASPECTS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract: The article examines modern aspects of innovation. Peculiarities of implementation of innovative processes of Ukraine agricultural enterprises are established. The main reasons that interfere the development and implementation of innovations of domestic agricultural enterprises are also identified.

Key words: innovative activity; agricultural enterprises; competitiveness, innovation; agro - industrial production.

В сучасних умовах глобалізації світового економічного простору та посилення процесів конкурентної боротьби, все більшого значення набуває впровадження інноваційних підходів до здійснення господарської діяльності в усіх галузях економіки. Сільське господарство є однією з основних галузей народного господарства, оскільки, здійснює забезпечення продовольчої безпеки країни та забезпечення сировини для промисловості. Саме тому, важливою умовою підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств на світовому ринку є впровадження інноваційних процесів на сільськогосподарських підприємствах.

Як зазначається [1], інноваційний процес у сільському господарстві має особливості, зумовлені наявністю землі, сільськогосподарське виробництво має сезонний характер, існує висока залежність від природної зони і клімату, здійснюється взаємодія людини з живою природою у вигляді тварин та рослин. Разом з тим, авторами наголошується, що на інноваційну діяльність сільськогосподарського підприємства можуть вплинути технологічні, науково-технічні, організаційно-управлінські, інформаційно-комунікативні, політичні та правові чинники. Цей вплив може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Невдачі – це одна із невід’ємних частин інноваційного процесу. Тим більше, що сільськогосподарські інновації більш ризикові [1].

Водночас аналітиками підкреслюється [2], що інноваційні процеси в агропромисловому виробництві мають свою специфіку. Вони відрізняються різноманіттям регіональних, галузевих, функціональних, технологічних і організаційних особливостей. Так, наприклад, аграрна інновація (агроінновація) — це інновації, що реалізуються в аграрному секторі економіки з метою підвищення ефективності його діяльності та забезпечення стабільного розширеного відтворення агропромислового виробництва, реалізацією в господарську практику результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід і видів тварин і птиці, нових технологій в рослинництві, тваринництві і переробній промисловості, нових добрив і засобів захисту рослин і тварин, нових методів профілактики і лікування тварин і птиці, нових або покращених продуктів харчування, матеріалів, нових форм організації і управління різними сферами економіки, нових підходів до соціальних послуг, що дозволяють підвищити ефективність виробництва. На інноваційні процеси в сільському господарстві мають безпосередній вплив особливості сільськогосподарського виробництва. Для аграрних підприємств запровадження інновацій у виробництво — це передусім впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської продукції; застосування нових, більш продуктивних порід у тваринництві та нових сортів рослин, більш продуктивних і стійкіших до хвороб та несприятливих до природно-кліматичних проявів; використання біотехнологій, які дають змогу отримати більш якісні, корисні продукти, що мають оздоровчий та профілактичний ефект; застосування енергозберігаючих

технологій, застосування екологічних інновацій, які відповідно дають змогу збільшити врожайність, продуктивність, мінімізувати витрати та гарантувати безпеку навколишнього середовища [2].

Інноваційний розвиток підприємств є чи не однією з основних потреб національної економіки. Загальновідомо, що основною метою здійснення підприємницької діяльності є максимізація прибутку як основного показника активності підприємств. Інноваційна активність підприємства відіграє в цьому чи не одну з найголовніших ролей [3].

Організація інноваційного процесу на підприємствах значною мірою залежить від того, в якій сфері передбачається її використання. Так, сільськогосподарські підприємства, залучаючи нові технології у виробництво, прагнуть оновити основні засоби. На інноваційні процеси в сільському господарстві мають безпосередній вплив особливості сільськогосподарського виробництва, які визначаються сезонністю сільськогосподарської праці, наявністю живих організмів, залежністю від природних і кліматичних умов, різними технологіями виробництва продукції рослинництва і тваринництва, розривом у часі між створенням нових розробок і їх масовим освоєнням тощо. До пріоритетних напрямів інноваційного розвитку у сфері сільськогосподарського виробництва можна віднести: формування наукоємного виробничого процесу; створення та дієвість інноваційної структури; технологічне та технічне оновлення галузі; впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів [4].

Підсумовуючи, слід відзначити, що сучасний стан сільського господарства потребує нарощення обсягів виробництва та підвищення рівня ефективності діяльності підприємств галузі, що можливо лише за умови впровадження інноваційних процесів в сільському господарстві.

Основні причини, що перешкоджають розвитку та впровадженню інновацій на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах: брак фінансових коштів, низький рівень державної підтримки, високий рівень економічного ризику, низький рівень інформованості про новітні технології, довготривалий строк окупності нововведень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Могильна Л. М. Інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С. 346-351. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/72.pdf> (дата звернення 09.02.21)
2. Полегенька М. А. Особливості інноваційної діяльності в агропромислових підприємствах України. *Агросвіт*. 2017. №6. С. 49-54.
3. Пухальська Н. О., Гончаренко Л.М. Сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 20. С.113-118: URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/20-2018> (дата звернення 09.02.21)
4. Кіпіоро І. М. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. - 2014. - Вип. 1. - С. 120-126. : URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2014/v1/NV-2014-V1_15.pdf (дата звернення 18.01.21)

Руда Лілія Петрівна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email: rudalist_ok@ukr.net

Ruda Lillia P. – PhD (Econ), Associate Professor of the Department of Economic Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: rudalist_ok@ukr.net

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Анотація. У статті досліджено вектори діяльності глобальних корпорацій з точки зору інноваційної складової. Наведений аналіз обсягів інвестування у НДДКР найбільшими транснаціональними компаніями. Визначена роль інвестування в інновації транснаціональними корпораціями з точки зору формування постіндустріальної системи господарювання.

Ключові слова. Транснаціональні корпорації, інноваційна діяльність, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

INNOVATIVE ASPECTS OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Abstract. The article examines the vectors of global corporations in terms of innovation. An analysis of the volume of investment in R&D by the largest multinational companies is given. The role of investment in innovation by transnational corporations in terms of the formation of a post-industrial management system is defined.

Keywords: Transnational corporations, innovation, research and development.

Практика показує, що в умовах сьогодення абсолютно всі корпорації, бізнес яких перетнув національні кордони, навіть за умови діяльності у традиційних секторах економіки, здійснюють цю діяльність за інноваційними принципами. При цьому слід зазначити, що інноваційність притаманна всім напрямкам діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК): від маркетингової стратегії, організації фінансів, управління трудовими ресурсами до загального корпоративного менеджменту. Водночас слід сказати, що управлінські системи, що використовуються корпораціями, повинні бути адаптованими до різного роду змін зовнішнього оточення діяльності підприємства [1].

Саме «багатонаціональні фірми (multinational firms – MNF)» і «багатонаціональні корпорації (multinational corporation MNC)», тобто об'єднання міжнародні, глобальні, наднаціональні та інші, що підтверджено фактами їх успішної діяльності, виступають найважливішими елементами розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин. В науковій літературі найбільш розповсюджений термін «транснаціональні корпорації» (transnational corporation – TNC), який визначає об'єднання виробництв або об'єктів обслуговування за межами країни, якій належить головне підприємство корпорації [2].

Узагальнено міжнародні фірми, в тому числі ТНК, можна представити гігантськими комплексами, які не тільки виробляють товари в більш ніж одній країні, але й мають потужні науково-дослідні центри щодо інноваційного забезпечення виробництва та реалізації продукції. Тобто транснаціональними корпораціями обґрунтовано контролюються виробництва або об'єкти обслуговування дохідних ніш бізнесу за межами країни і у різних країн світу. Ці глобальні об'єднання перетворюють світову економіку в напрямку своєї політики і фінансової стратегії міжнародного виробництва. На основі науково сформованого корпорацією механізму прийняття управлінських рішень використовуються ресурси країни і поширюється вплив великих корпорацій на стратегічний розвиток країни з можливістю, як ми вважаємо, вимушеної зміни структури економіки країни, яка дала згоду на входження в її економіку крупних підрозділів ТНК [3].

ТНК суттєво впливають на економічне зростання та розвиток приймаючих країн, що проявляється у необхідності цифровізації економіки, підвищенні культури ведення бізнесу та споживання товарів і послуг згідно з міжнародними стандартами; перенесення в інші країни певної частини виробництва, продукцію якого вони імпортували; забезпечення додаткових робочих місць місцевому населенню тощо [4].

У межах глобального середовища світогосподарських зв'язків інновації визначають такого роду транснаціональний рух капіталу, а також розміри та напрями спрямування прямих іноземних інвестицій, що цілком і повністю відповідають умовам постіндустріальної системи господарювання, яка в сучасних умовах тільки починає зароджуватися. Саме у цьому полягає надзвичайно велике

значення тих виробничих і маркетингових інтелектуальних активів, які створюються завдяки інноваційній діяльності ТНК. Отже, суб'єкти господарської діяльності, які створюють інноваційну вартість, будують в такий спосіб фундамент сучасної економічної системи.

Дослідження економік розвинених світових держав, які ще мають неофіційну назву «країни «золотого мільярду» свідчить про те, що в секторі інновацій створюється до 80 % вартості ВВП. Головним фактором зазначеного виступає абсолютно новий підхід до розуміння поняття інновацій: деякий час назад нововведення знаходили відображення в продуктах і технологіях їх виробництва, а в сучасних умовах саме виготовлення інновацій набуває рис самостійного виду діяльності та сферою інвестування капіталу ТНК. Такі галузі як науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), виробництво новітніх програмних продуктів та забезпечення, усі види дизайну, кіноіндустрія, відеоігри, мистецтво тощо набувають все більш креативних характеристик, і зазначений процес визначають фундаментальні постіндустріальні системні трансформації, що відбуваються у суспільному житті.

Особливістю практики НДДКР у XXI столітті є суттєве переважання приватних форм їх фінансування, насамперед транснаціональними корпораціями. При дослідженні міжнародної монополізації у 1950-1960-ті роки виокремлювалося 500 найбільших корпорацій, у 1970-1980-ті роки – 200, а на сьогодні йдеться про концентрацію глобальної економічної влади в руках 100 і навіть 50 найбільших монополій. Як результат – ТНК контролюють нині понад двох третин основних потоків науково-технологічних знань (патентів і ліцензій на нову техніку, технології, ноу-хау), що є ознакою зростання їх ролі у міждержавному науково-технологічному обміні. Ключова роль ТНК у монополізації високотехнологічних галузей глобального виробництва суттєво зросла в умовах п'ятого і стає домінантною в умовах зародження шостого технологічного укладу, коли витрати на інноваційні розробки подвоюються кожні 3-4 роки [5].

На території базування та ведення діяльності великих ТНК спостерігається високий рівень концентрації інноваційної діяльності.

Відповідно до інформації, опублікованої в звіті «2018 Industrial R&D Scoreboard: EU companies increase research investment amidst a global technological race» у 2018 р., 2500 провідних глобальних корпорацій, які займаються НДДКР, здійснюють майже 90% світових досліджень і наукових розробок, які фінансуються бізнесом. У 2017-2018 р. ці корпорації профінансували досліджень і розробок на 736,4 млрд. євро, що на 8,3% більше, ніж в 2016 році. Найбільшими учасниками стали корпорації США (37%), ЄС (27%), Японія (14%) і Китай (10%), Південна Корея (4%) і Швейцарія (4%) [6].

100 найбільших глобальних корпорацій є також найбільшими інвесторами у здійснення НДДКР, загалом на ці 100 корпорацій відноситься 53,1% всього обсягу фінансування НДДКР. Водночас, 63,2% інвестування здійснюють транснаціональні корпорації з таких країн походження, як США, Японія та Німеччина.

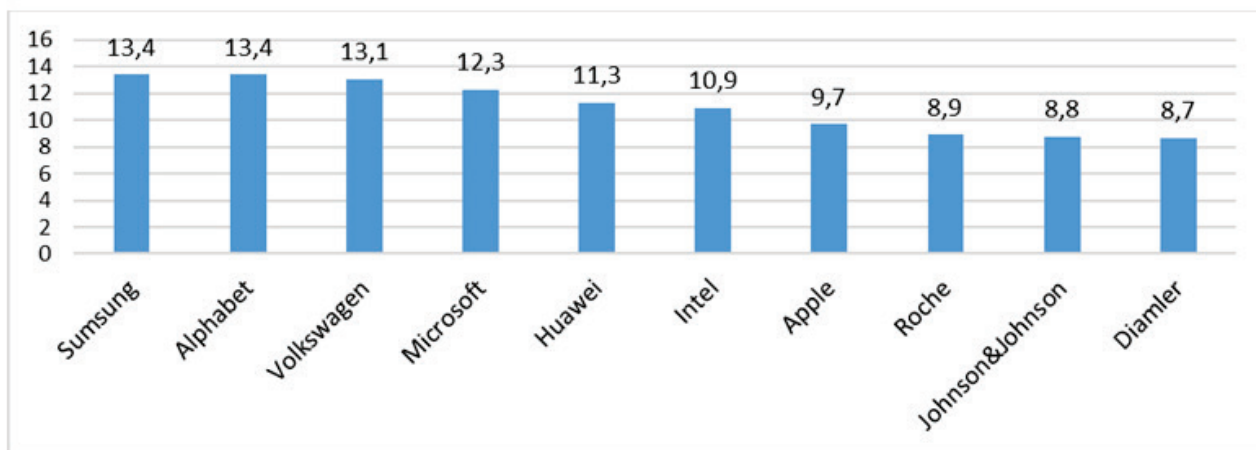


Рис. 1 Топ 10 корпорацій за розміром інвестицій у НДДКР, млрд євро, 2004–2018 рр.

Джерело: узагальнено автором на основі [6].

Найбільш інноваційними галузями економіки стали фармацевтика та біотехнології; автомобілі та комплектуючі частини; технічне обладнання та апаратне забезпечення; програмне забезпечення і комп'ютерні послуги – 61,7% від загального обсягу фінансування НДДКР (рисунок 1).

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити наступне. В умовах сьогодення взаємопов'язані тенденції науково-технічного прогресу та відповідного інвестиційного забезпечення отримали визначальні характеристики. Такого роду динаміка супроводжується перманентним збільшенням та якісними трансформаціями значення транснаціональних корпорацій у забезпеченні НДДКР. Водночас, саме інноваційна складова виступає тим головним фактором, який детермінує перспективу розвитку ТНК в довгостроковому періоді. Цей фактор безпосередньо визначає вектори загальної стратегії корпорації та її місце у найбільш вагомих для транснаціонального бізнесу сферах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Савастєєва О.М., Костюк Д.С. Управління вітчизняними корпораціями: сучасний стан та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2017. №9. с.1042-1046
2. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України URL:<http://library.fes.de/pdffiles/bueeros/ukraine/09718.pdf>. (дата звернення 24.02.2021)
3. Наумова Л.М. Принципи регулювання діяльності ТНК в Україні у контексті забезпечення національних економічних інтересів. *Вісник ХНТУ*. №1(72). С.54-61
4. Карінцева О.І., Ковальова А.В., Ус Я.О. Вплив транснаціональних компаній на цифрову економіку. *Економічні проблеми сталого розвитку*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених імені професора Балацького О. Ф. м. Суми : Сумський державний університет. 16-18 квітня 2019. С.181-182.
5. Пилипенко Г.М., Федорова Н.Є. Наука як фактор соціально-економічного розвитку суспільства. Дніпро : НТУ «ДП», 2020. 213 с.
6. 2018 Industrial R&D Scoreboard: EU companies increase research investment amidst a global technological race URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/news/2018-industrial-rd-107-scoreboard> (дата звернення 24.02.2021)

Савастєєва Оксана Миколаївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Одеський національний університет імені І.І.Мечникова, Одеса, email: Savasteeva777@gmail.com

Savastieieva Oksana M., doctor of economics, associate professor, professor Department of finance, banking and insurance, Odessa National I. I. Mechnikov University, Odessa, e-mail: Savasteeva777@gmail.com

ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Хмельницький національний університет

***Анотація.** Обґрунтовано необхідність формування та розвитку інноваційної моделі економіки як основи сталого розвитку, досягнення конкурентоспроможності, покращення якості життя населення. Запропоновано забезпечити сприятливі умови в умовах глобалізаційних трансформацій для створення та функціонування інноваційної активності як окремих підприємств, так і держави в цілому.*

Ключові слова: світове господарство; глобалізація; інновації; інноваційна модель розвитку.

INNOVATIONS AS A BASIS FOR MODERNIZATION OF UKRAINIAN ECONOMY

***Abstract.** The necessity of formation and development of innovative model of economy as bases of sustainable development, achievement of competitiveness, improvement of quality of life of the population is proved. It is proposed to provide favorable conditions in the globalization transformations for the creation and functioning of innovation activity of both individual enterprises and the state.*

Keywords: world economy; globalization; innovations; innovative development model.

В умовах існуючих глобалізаційних процесів, відкритості національних економік та динамізму економічних процесів Україні потрібен саме такий збалансований розвиток, який заснований на розробці і впровадженні в першу чергу інновацій, сучасних наукоємних високотехнологічних галузях, прогресивних енерго- та ресурсозберігаючих технологіях. Формування нових знань, розробка та масове впровадження новітніх технологій стають вирішальними у визначенні місця й ролі України у світовій економіці.

Сьогодні у світовому господарстві сформована концепція збалансованого економічного зростання на основі використання інновацій і знань як головних економічних ресурсів. Тому в умовах сьогодення Україна, як ніколи раніше, має серйозно поставитися до зміцнення міжнародного науково-технічного співробітництва з країнами ЄС та іншими передовими країнами у сфері інновацій, застосовувати наявні та розробляти власні методичні підходи для генерації ідей, створення та реалізації інновацій. У свою чергу, зростання питомої ваги інноваційної продукції та збільшення обсягів наданих високотехнологічних послуг дозволить Україні підвищити конкурентоспроможність національної економіки, посісти гідне місце в рейтингу розвинутих країн світу, поліпшити якість життя кожного українця.

Значна роль інновацій в умовах глобалізації визначається такими функціями в суспільному розвитку: за допомогою інновацій здійснюється втілення в життя досягнень людського інтелекту, науково-технічних результатів, що сприяє інтелектуалізації трудової діяльності, підвищення її наукомісткості; інновації дають можливість залучати у виробництво нові продуктивні сили, створювати товари і послуги з меншими витратами праці, матеріалів, енергії; інновації служать стимулом підприємницької діяльності, особливо в сфері малого бізнесу, спонукають до пошуку і освоєння нових товарів і технологій, щоб встояти і перемогти в конкурентній боротьбі, зайняти нові ринкові ніші [1].

Таким чином, інновації є неодмінною умовою життєздатності, динамічності, виживання і розвитку людського суспільства будь-якої країни світу.

Процеси розробки і впровадження передових інноваційних продуктів і процесів вимагають формування такого середовища, яке було б сприятливим для інноваційної діяльності, і підтримки як державного, так і приватного секторів. В останні роки крім макроекономічної стабільності, стали виділяти роль інститутів, освіти, якості державного управління, наявності економічних можливостей. Зокрема, все більшої значущості набувають значні інвестиції в дослідження і розробки, наявність

високоякісних науково-дослідних установ, які можуть генерувати базові знання, необхідні для створення нових технологій, широке співробітництво в області досліджень і технологічних розробок між університетами та промисловістю, а також захист інтелектуальної власності в сукупності з високим рівнем конкуренції і доступу до венчурного капіталу і фінансування.

Значну роль в інноваційному процесі відводять і системі освіти, яка здатна забезпечити ефективну участь громадян в економічному і політичному житті країни. Брак базових знань обмежує можливості громадян брати участь в процесі розвитку країни, бути критиками урядової політики і політичних діячів [1].

Оцінювання стану науково-технічної сфери, інноваційного розвитку, результатів наукових досліджень у країнах світу на міжнародному рівні здійснюється за багатьма показниками різноманітних рейтингів, до найбільш авторитетних з них, зокрема, відноситься Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index). Його розраховують на основі близько 80 різних змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку [2].

У глобальному інноваційному індексі за 2020 рік (Global Innovation Index 2020) Україна в загальному рейтингу посіла 45 місце серед 131 країн світу. Минулого року Україна займала 47-му позицію. Для оцінки використовують огляд політичної ситуації, стану освіти, рівня розвитку інфраструктури та бізнесу та інших параметрів, які дають повну картину інноваційного розвитку [3,4].

Динаміка підіндексів глобального індексу інновацій для України за 2019-2020 рр. подана на рис. 1.

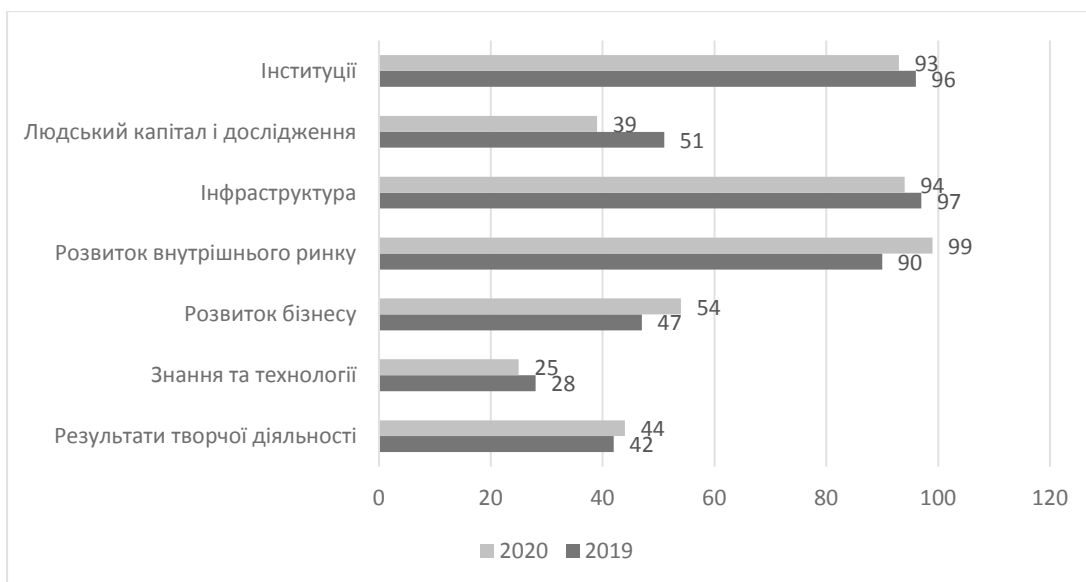


Рисунок 1 - Динаміка підіндексів глобального інноваційного індексу для України за 2019-2020рр.[3,4]

Отже, що стосується положення України у даному рейтингу, то має місце дещо суперечлива тенденція. Позитивна динаміка позицій нашої країни спостерігається не за всіма індексами. Найвища позиція України у рейтингу за останні 2 роки була за значенням показників чотирьох складових індексу: «Людський капітал та дослідження (Human capital and research)», «Знання та технології (Knowledge & technology outputs)». Ці два показники є основою забезпечення інноваційного розвитку країни і для України вони залишаються на достатньо високому рівні. Також слід зазначити, що за окремими складовими Україна дещо понизила свої позиції, зокрема, за складовою «Розвиток ринку (Market sophistication)», «Розвиток бізнесу (Business sophistication)», «Результати творчої діяльності (Creative outputs)».

Належність України до групи країн з низькими значеннями проаналізованих показників в цілому зумовлені серйозними помилками в політиці уряду, а також існуванням проблем щодо використання людського потенціалу, якості інноваційної інфраструктури, формування сталих взаємозв'язків між елементами національної інноваційної системи в цілому та слабкої інтегрованості в міжнародну науково-технічну та інноваційну кооперацію.

За показниками світових рейтингів розрив між рівнем інноваційного розвитку України і

розвинених країн є значним, що зумовлено впливом різних чинників. Зокрема, стримуючими чинниками інноваційного розвитку економіки України є надзвичайна розбалансованість її системи, некерованість як в адміністративному розумінні, так і у сфері дії економічних законів, низька якість управління бізнесом, відсутність орієнтації багатьох підприємств на міжнародний ринок.

Чинна влада декларує розвиток України на основі інновацій, проте на практиці й дотепер не напрацьовано системних і цілеспрямованих заходів інноваційної політики.

Але попри існуючі складнощі характерною особливістю сучасної економіки України є її значний інтелектуальний потенціал, велика кількість вищих навчальних закладів, дослідницьких лабораторій, науково-дослідних інститутів, наявність висококваліфікованих кадрів. З урахуванням економічних умов, у яких сформувалася сучасна міжнародна спеціалізація України, а також беручи до уваги тенденції і пріоритети розвитку лідерів світової економіки (ЄС, США, нові індустріальні країни), очевидні перспективи для нашої країни має розвиток ІТ-послуг.

Для покращення позицій України у світових інноваційних рейтингах та зростання її економічного розвитку необхідно визначити пріоритетні напрями подолання слабких сторін і прискорення інноваційного розвитку нашої держави.

Нині Україні потрібна політика кардинального оновлення інноваційного середовища держави, яка здатна на базі фундаментальних наукових знань масово виробляти принципово нові продукти на малозатратних технологіях із вищим рівнем виробництва.

Інноваційну політику української держави варто спрямувати на формування інтеграційних процесів в інноваційній сфері, використання різних форм співпраці секторів науки, освіти й бізнесу, залучення малого бізнесу в інноваційні процеси, розвиток нових форм співробітництва, створення сприятливих умов для міжнародного співробітництва, вдосконалення інструментів стимулювання інновацій тощо.

Отже, саме інноваційна модель розвитку є фундаментом, який забезпечує економічну міць будь-якої країни світу, їх конкурентоспроможність.

Україна володіє значним науково-технічним і промисловим потенціалом, який може зацікавити інвесторів у реалізації проектів реконструкції і розвитку національної економіки. Тому, для сталого розвитку нашої країни необхідно забезпечити, перш за все, сприятливі умови для створення та функціонування інноваційної активності як окремих підприємств, так і держави в цілому, розвитку системи інновацій, а також залучення вітчизняних та іноземних інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вареник Д.С. Вплив інновацій на зростання конкурентоспроможності економіки в умовах глобалізації / Д.С. Вареник, В.Г. Щербак // IV Всеукраїнська наукова інтернет-конференція «Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи». – 2020. – С.30-37.

2. Решетняк Н.Б. Забезпечення збалансованого інноваційного розвитку економіки України в умовах глобальної невизначеності / Н.Б. Решетняк, О. В. Назаренко, Ю. В. Єгорова // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (Економічні науки). – №1. – 2020. – С.37-42.

3. Global Innovation Index 2019 [електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2019.pdf> (Дата звернення 13.01.2021)

4. Global Innovation Index 2020 [електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2020.pdf> (Дата звернення 13.01.2021)

Танасієнко Наталія Петрівна – к.е.н., доцент, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, nataly_tanasienko@ukr.net

Сереветник Олена Володимирівна – студентка Хмельницького національного університету, м.Хмельницький

Tanasienko Natalia - PhD in Economics, associated professor, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi
Serevetnik Olena – student, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi

ОЦІНКА РЕГІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

головний спеціаліст відділу розвитку
дослідницької та інноваційної інфраструктури директорату науки та інновацій МОН України

Анотація. У статті проаналізовано оцінювання інноваційної діяльності промислових комплексів регіонів у 2015-2019 роках.

Ключові слова: інновації; підприємства; регіональний розвиток; індекс інновацій

ASSESSMENT OF REGIONAL FEATURES OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

Abstract. The article analyzes the evaluation of innovation activity of industrial complexes of the regions in 2015-2019.

Keywords: innovations; enterprises; regional development; innovation index.

Для оцінки інноваційного розвитку економіки України, в тому числі і в регіональному розрізі, Державною службою статистики (ДСС) була розроблена Методика розрахунку сумарного індексу інновацій, яка також базується на використанні рантового методу. Згідно даної методики, оцінка здійснювалася на основі 19 показників інноваційного розвитку які охоплюють усі види діяльності та усі види інновацій. Для узагальненого оцінювання інноваційної діяльності промислових комплексів регіонів у 2015-2019 роках нами, використано такі показники: частка промислових підприємств, які займались інноваційною діяльністю, в загальній кількості промислових підприємств регіону; щорічні індекси витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств у регіонах; частка підприємств, які впроваджували інноваційні процеси, у загальній кількості інноваційних підприємств регіону; частка промислових підприємств, які впроваджували інноваційні види продукції, у загальній кількості інноваційних підприємств промисловості; частка підприємств, які реалізували інноваційну продукцію, у загальній кількості інноваційних підприємств промисловості; частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції регіону; частка реалізованої інноваційної продукції, що була новою для ринку, в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції промисловості регіону.

Метод рангів визначає загальні положення, сильні та слабкі сторони оцінюваного регіону за обраними параметрами інноваційної діяльності. В нашому аналізі застосування даного методу ґрунтується на визначенні місця регіону за кожним параметром оцінювання шляхом ранжування досягнутих значень показників за їх зниженням. Оскільки всі показники є показниками стимуляторами, то найвищий ранг – 1 отримує найбільше значення показника, нижчим значенням показників відповідають нижчі ранги. Це дозволяє визначити, за якими порівнюваними критеріями оцінювання регіон випереджає інші регіональні утворення, а за якими – відстає.

За показником частки підприємств, які реалізували інноваційну продукцію, найвищі ранги займали Чернівецька, Сумська (окрім 2017 р.) області, а у 2017-2018 рр. і Житомирська, у 2019 – Черкаська і Харківська. За показником частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції регіону (відсутні дані за 2016 рік) стабільного лідера не було. Однак високі ранги отримували Сумська обл. (1-й у 2015, 3-й у 2017, 5-й у 2018 роках), Харківська (відповідно за роками 3, 2, 3), Кіровоградська (8, 4, 1), Закарпатська (2, 4, 4) і Запорізька (5, 1, 5).

За показником частки реалізованої інноваційної продукції, що була новою для ринку, також стійкого лідера не було, мабуть найкращі позиції займала за всі роки Харківська обл. (2-е місце у 2015 і 2017 роках і 6-те у 2018 р.). В інших регіонах ранги за цим показником в окремі роки сильно змінювалися. Ілюстрація проведеного аналізу наводиться у табл. 5, де за всіма роками дослідження наведено по 2 регіони з найкращими і найгіршими результатами.

Дані таблиці дають змогу визначити не лише позиції кожного регіону відносно інших, але й за якими показниками інноваційної діяльності регіони мають переваги, а за якими – невикористані можливості. Наприклад, Сумська обл. за більшістю показників входить до лідерів, однак відстає за показниками динаміки витрат на інновації.

Узагальнену оцінку параметрів інноваційного розвитку регіонів наведено в табл. 1, де за кожним родом, що аналізувався, для усіх регіонів було визначено зведені ранги за всіма показниками,

розраховано суму рангів на основі чого визначено узагальнені рейтинги регіонів у кожному році.

Таблиця 1

Регіони України за зведеними рангами показниками

Регіони, роки дослідження	За частк. підпр. які займал. інновац. діяльн.	За індекс. витратна іннов. діял.	За частк. підств. які впровад. інновац. процеси	За частк. підств. які впровад. інновац. види продукц	За частк. підств. які реалізув. інновац. продукц.	За частк. РІП у загал. обсязі пром. продукц.	За частк. реаліз. інновац. прод., що була новою для рин.	Сума балів за рангами
2015								
Сумська	7	21	19	4	1	1	3	56
Запорізька	5	10	18	1	7	5	12	58
Волинська	21	19	11	23	18	9	20	121
Миколаївська	1	17	23	20	17	24	16	118
2016*								
Тернопільська	2	1	6	4	3			16
Сумська	12	9	1	3	2			27
Донецька	20	23	17	18	23			101
Луганська	21	13	19	20	24			97
2017								
Сумська	7	4	22	3	6	3	1	46
Харківська	1	11	12	11	10	2	2	49
Рівненська	23	21	8	18	22	24	24	140
Луганська	20	18	15	15	21	21	24	134
2018								
Чернігівська	18	7	7	1	1	2	16	52
Вінницька	14	2	18	1	1	15	4	55
Хмельницька	22	22	17	21	15	24	19	140
Волинська	17	23	22	23	12	13	19	129
2019**								
Кіровоградська	4	17		6	4	2		33
Сумська	6	12		3	9	8		38
Дніпропетровс.	18	4		24	24	22		92
Хмельницька	24	15		21	7	17		84

*без показників інноваційної продукції, дані за якими не були оприлюднені;

** без показників частки підприємств, що впроваджували інноваційні процеси, дані за якими не були оприлюднені, та інноваційної продукції, новою для ринку, за якими більшість регіонів не оприлюднила інформацію

Визначено, що лідером серед регіонів за параметрами інноваційної діяльності промислового комплексу була Сумська обл., однак у 2018 р. знизилася її рейтингова позиція внаслідок погіршення показників з впровадження інноваційних видів продукції та випуску продукції, що є новою для ринку. Друге місце практично стабільно утримувала Запорізька область, однак в 2019 р. вона мала найнижчий індекс витрат на інновації та невисоку частку підприємств, що освоювали та реалізували інноваційну продукцію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності. Статистична інформація. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

2 Наукова та інноваційна діяльність України, 2018. Статистичний збірник. Державна служба статистики. Київ, 2019. С. 85.

Таран Сергій Федорович, головний спеціаліст відділу розвитку дослідницької та інноваційної інфраструктури Головного управління із реалізації політик у сфері науки та інновацій директорату науки та інновацій МОН України, Київ, e-mail: sergtaran2011@gmail.com.

Taran Sergiy, chief specialist of the development department research and innovation infrastructure of the chief management for the implementation of policies in the field of science and innovation directorate of science and innovation of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Kyiv, Ukraine, e-mail: sergtaran2011@gmail.com.

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Інститут демографії та соціальних досліджень імені В. М. Птухи НАН України

***Анотація.** У публікації обґрунтовано У публікації визначено сутність соціального капіталу як інституційного драйвера інноваційної активності людських ресурсів та інноваційного розвитку економіки. Охарактеризовано ефекти продуктивного соціального капіталу для процесу інноваційної діяльності*

Ключові слова: соціальний капітал; інститут; інноваційна діяльність; довіра; соціальні зв'язки; соціальні відносини.

SOCIAL CAPITAL AS AN INSTITUTE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY

***Abstract:** The article he essence of social capital as an institutional driver of innovative activity of human resources and innovative economic development. The effects of productive social capital for the process of innovation are listed.*

Keywords: social capital; institute; innovation activity; trust; social ties and social relations.

За динамічної євроінтеграції та непередбачуваності й мінливості глобальної економіки побудувати в Україні економічно та політично конкурентоспроможну державу з соціально орієнтованою стійкою економікою та високим рівнем людського розвитку можливо лише на основі інтелектуалізації та випереджальної модернізації усіх сегментів і сфер економіки, якнайповнішої реалізації професійних здібностей і талантів своїх громадян, трансформації їх у найсучасніші технології та продукцію.

Вичерпність інструментів неолібералізму і традиційних джерел інноваційного зростання економіки країни в умовах гострої політичної та економічної криз, бюджетного дефіциту та браку довгострокового фінансування актуалізує увагу до інституціонального середовища як сукупності інститутів — формальних інститутів та формальних і неформальних норм і правил поведінки, які безперервно взаємодіють між собою.

Ураховуючи, що інноваційна діяльність є не лише процесом, спрямованим на максимізацію прибутку, а й насамперед сукупністю відносин між працівниками, менеджерами та власниками, об'єднаних єдиною метою, наразі надважливим новим соціальним інститутом є соціальний капітал як «сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш-менш інституціоналізованих відносин ... членства в групі, що дає своїм членам опору у вигляді колективного капіталу, «репутації», дозволяє їм отримувати кредити в усіх сенсах цього слова» [1], іншими словами, здатність індивідів забезпечувати вигоди або ж розпоряджатися обмеженими ресурсами завдяки членству в соціальних мережах та інших соціальних структурах [2].

Наразі саме соціальний капітал є не просто комплектом чинних інститутів суспільства, а своєрідним соціальним клеєм, який утримує їх разом, мобілізує додаткові ресурси відносин на основі взаємної довіри між людьми [3; 4, р. 629] тобто ключовою «невидимою рукою», що пом'якшує та коригує дефекти ринкових механізмів. Дж. Коулман відмічає, що соціальний капітал — це ресурси соціальних відносин і мереж взаємодії, які полегшують дії індивідів завдяки формуванню взаємної довіри, визначенню взаємних зобов'язань і очікувань, формулюванню та імплементації соціальних норм, створенню асоціацій [5, с. 122-126].

Такі структурні характеристики соціального капіталу, як норми й цінності, загальновизнані правила, стандарти поведінки, довіра та соціальні мережі взаємовідносин, сила соціальних зв'язків, перетворюють цей капітал на ключовий чинник ефективності інноваційної діяльності. Результати досліджень (зокрема, [6; 7]) виявили, що соціальний капітал може стати вирішальним чинником щодо створення та дифузії знань - безпосередньо та непрямим чином, мультиплікуючи ефективність інших технологічних факторів, зокрема ресурсів, інвестованих у науково-дослідні розробки.

Конкретно реалізація функціональних властивостей продуктивного соціального капіталу щодо

процесу інноваційної діяльності на рівні підприємства та одночасно – щодо інноваційного розвитку економіки забезпечує:

- координацію зусиль по реалізації системних цілей інноваційної активності та своєчасне підключення кожного соціального та економічного суб'єкта до процесу взаємодії в соціальній мережі, через участь у виконанні взаємозалежного ланцюга операцій інноваційної діяльності;
- економію часу і витрат на налагодження відносин (транзакційних витрат) та управління, у тому числі за допомогою інформаційних технологій у результаті спрощення формальної структури організації;
- оптимізацію та прискорення дифузії інновацій і обміну інформаційними потоками, поширенню аутсорсингу та прискореному упровадженню технологічних інновацій;
- сприяння поширенню знань і технологій, кооперації і розподілу ризиків, що критично під час радикальної невизначеності, пов'язаної з інноваційною діяльністю;
- довірчу комунікацію учасників інноваційного процесу у форматі «face-to-face», особливо важливу за умов фрагментованості та мінливості інформації, тобто в процесі будь-якої креативної діяльності;
- взаємність та узгодженість поведінкових установок інноваторів, формування між ними довірчих відносин та мережевих зв'язків й відтак — ефективну взаємодію між ними;
- зниження ймовірності опортуністичної поведінки працівників у процесі впровадження інновацій, формування у них почуття причетності та ідентичності з компанією та їх перетворення на інноваційно активних суб'єктів;
- активне пристосування працівників до умов інноваційної діяльності, засвоєння ними соціального досвіду, активне відтворення і збагачення системи соціальних зв'язків і відносин в аспекті інноваційної активності;
- зростання стійкості взаємовідносин принципалів і агентів як учасників інноваційного процесу, забезпечення і зміцнення соціального партнерства тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Bourdieu P. The Forms of Capital. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New-York : Greenwood. 1985. P. 241—258.
2. Portes A. Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*. 1998. Vol. 24. P. 1–24. — URL: <http://www.jstor.org/stable/223472>. (Last accessed: 16.09.2010).
3. Putnam R. Bowling a lone : The Collapse and Revival of American Community. New-York, 2000. 345 p.
4. Paldam M. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement. *Journal of Economic Surveys*. 2000. Vol. 14, Issue 5. P. 629—654.
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 122—139.
6. Miguelez E., Moreno R., Artis M. Does social capital reinforce technological inputs in the creation of knowledge? Evidence from the Spanish regions. *IAREG Working Paper 5/10*. AQR-IREA, University of Barcelona, October 2009. 43 p.
7. Asheim B., Coenen L. The role of regional innovation systems in a globalizing economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters. *Paper to be presented at the DRUID Summer Conference* (Elsinore, Denmark, June 14-16, 2004). URL: https://www.researchgate.net/publication/5004569_The_Role_of_Regional_Innovation_Systems_in_a_Globalising_Economy_Comparing_Knowledge_Bases_and_Institutional_Frameworks_in_Nordic_Clusters (Last accessed: 18.06.2012).

Терон Ірина Василівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу проблем формування соціального капіталу, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Київ, e-mail: irina.teron@gmail.com

Teron Iryna V., candidate of economic sciences, leading researcher in department for studying issues of social capital formation, Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: irina.teron@gmail.com.

МІСЦЕ ІННОВАЦІЙ УКРАЇНИ В РЕЙТИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІК СВІТУ

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара

Анотація. У статті досліджено та визначено значущість Індексів глобальної конкурентоспроможності країн. Підтверджено, що підвищенню конкурентоздатності сприяє впровадження інновацій. Досліджено місце України у рейтингу загального Індeksu конкурентоздатності та Індeksu конкурентоспроможності за 2016-2019 роки.

Ключові слова: конкурентоспроможність; інновації; економіка; Індекси глобальної конкурентоспроможності країн

THE PLACE OF UKRAINIAN INNOVATION IN THE RATING OF COMPETITIVENESS OF WORLD ECONOMIES

Abstract. The article examines and determines the significance of the Global Competitiveness Indices of countries. It is confirmed that the introduction of innovations helps to increase competitiveness. The place of Ukraine in the rating of the General Competitiveness Index and the Competitiveness Index for 2016-2019 is studied.

Keywords: competitiveness; innovation; economy; Indices of global competitiveness of countries.

Для підтримання ефективного функціонування економіки України необхідно підтримувати досить високий рівень її конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Цього можна досягнути шляхом виробництва конкурентоздатного товару, реалізація якого в подальшому зможе вплинути на підвищення конкурентоспроможності всієї країни. Для порівняння економік світу у цьому питанні Всесвітній економічний форум складає звіти з рейтингом Індексів глобальної конкурентоспроможності країн.

Рейтинг таких індексів є важливим інструментом, який керівники держав можуть використати для формування більш розвиненої економічної політики, економічної безпеки та інституційних реформ в економіці. Експерти при складанні Індeksu беруть до уваги те, що економіки різних країн світу знаходяться на різних етапах свого розвитку.

В часи глобалізації та довготривалого загострення конкуренції підґрунтям конкурентоспроможності виступають інновації, які дозволяють країнам, які мають конкурентні переваги за цим напрямом розвитку, посідати лідируючі місця в світовому співтоваристві. До теперішнього часу використання інновацій як одного з основних факторів збільшення конкурентоспроможності економіки України системно не здійснюється. Отже, стратегічні завдання потребують збільшення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на інноваційних засадах, що має надати переваги для вітчизняних виробників у боротьбі з економічними конкурентами на внутрішніх і міжнародних ринках, а також сприяти зайняти гідне місце поряд з розвиненими світовими країнами.

Орієнтація на інновації в сьогоdnішніх економічних умовах виступає досить перспективним підходом, оскільки перемога в конкуренції отримується тими учасниками ринку, які активно використовують інновації. Саме інновації встановлюють конкурентні переваги в ринковій боротьбі, продаж яких дозволяє активно брати участь у формуванні світової економічної системи внаслідок досягнення інноваційної конкурентоспроможності на національному рівні.

Всесвітній досвід свідчить, що вагомими умовами в досягненні високого рівня конкурентоспроможності країни є:

- сприяння створення і оволодіння новими знаннями у якості визначальної основи ефективної конкурентної боротьби;
- розвиток внутрішньої конкуренції, що сприяє інноваційній активності;
- створення конкурентних переваг шляхом застосування інновацій, нових технологій, знань та інформації;

- здатність окремих підприємств та промисловості в цілому впроваджувати нововведення, удосконалювати та модернізувати їх;
- розуміння, що утримати конкурентні переваги можна тільки шляхом безперервного впровадження нових та удосконалення вже існуючих інновацій, оскільки будь-яке досягнення є доступним для повторення конкурентами;
- створення сприятливого середовища з метою стимулювання розвитку передових галузей, розвиток нових галузей та нових підприємств. [1]

Загальний індекс глобальної конкурентоспроможності для України у 2019 році становить 57,00. Серед 141 країни перше місце в рейтингу за загальним показником у 2019 році посів Сінгапур зі значенням індексу 84,8. Щоб потрапити до 36 найкращих країн, рейтинг індексу повинен дорівнювати 70,00 і вище. [2]

Оскільки стан інноваційного розвитку країни має досить великий вплив на конкурентоспроможність національної економіки розглянемо рейтинг України саме за цим показником. Індекс конкурентоспроможності економік складається з 12 стовпів, значення яких визначають загальний показник. Серед таких стовпів виділено й окремий для Інноваційної спроможності - 12 стовп. Він складається з відповідних показників (табл.1, 2), які мають свої індекси й за якими також визначаються місця економік.

У 2018 році змінилася методика визначення рейтингової позиції країни відносно розрахунку індексу конкурентоспроможності. Дивлячись на звіти Всесвітнього економічного форуму щодо рейтингів конкурентоспроможності економік, можна побачити, що до 2018 року індекс визначався за школою від 1 до 7. Починаючи з 2018 року індекс вимірюється в 100-бальній шкалі. Також відбулись зміни в переліку назв головних стовпів та показників всередині кожного стовпа.

В таблиці 1 наведено місце України в рейтингу та значення індексів за кожним показником у 2016-2018 роках за старою шкалою.

Таблиця 1

Значення загального показника конкурентоспроможності, індексу інноваційної спроможності та складових інноваційного стовпу України за період 2016-2018рр. (розраховані за старою методикою)

Показник	2016-2017 (з 138 країн)		2017-2018 (з 137 країн)	
	Місце	Значення	Місце	Значення
Загальний показник	85	4,0	81	4,1
Індекс інноваційної спроможності	52	3,4	61	3,4
Складові інноваційного стовпу:				
Здатність до інновацій	49	4,4	51	4,3
Якість науково-дослідних інститутів	50	4,2	60	3,9
Витрати компанії на дослідження і розробки	68	3,3	76	3,2
Співпраця між університетами та промисловістю в дослідженні та розробці	57	3,5	73	3,4
Державні закупівлі передових технологій	82	3,1	96	3,0
Наявність вчених і інженерів	29	4,7	25	4,7
Патентні заявки РСТ	49	3,9	52	3,6

У таблиці 2 наведена інформація рейтингу за новими показниками Інноваційної спроможності України та оновленою шкалою оцінювання за 2018-2019 роки. Через те, що шкали оцінювання в таблицях 1 та 2 відрізняються, можна порівнювати стан конкурентоспроможності економіки України у сфері інновацій за місцями, які вона посіла за досліджувані роки у показниках інноваційної спроможності.

За загальним показником найвище місце Україна мала у 2017 році, що склало 81 місце. За значенням стовпу інноваційної спроможності найкращу позицію країна мала у 2016 році й посіла 52 місце. Серед складових основного стовпу можна виділити елементи, за якими Україна має найкращі місця в рейтингу. Таким у 2016-2017 та 2017-2018 роках є наявність вчених і інженерів, де країна посідає 29 та 25 місце відповідно. Через зміни у визначеннях індексів, у наступних роках ці елементи є іншими. Так, у 2018 й 2019 роках такою складовою є якість дослідницьких установ, в якій Україна займає 44 місце в обидва періоди.

Значення загального показника конкурентоспроможності, індексу інноваційної спроможності та складових інноваційного стовпу України за період 2018-2019рр. (розраховані за новою методикою)

Показник	2018 рік (зі 140 країн)		2019 рік (зі 141 країни)	
	Місце	Значення	Місце	Значення
Загальний показник	83	57	85	57
Індекс інноваційної спроможності	58	39	60	40,1
Складові інноваційного стовпу:				
Диверсифікованість трудових ресурсів	62	58,7	59	60,4
Стан розвитку кластерів	106	37,3	96	40,9
Міжнародне співробітництво у сфері реєстрації спільних винаходів	56	12,5	55	13,0
Багатостороннє співробітництво	56	45,5	58	47,0
Наукові публікації	50	79,7	50	80,6
Заявки на патенти	62	16,2	62	17,3
Витрати на науково-дослідні роботи	56	20,6	67	15,0
Якість дослідницьких установ	44	10,2	44	11,8
Досвідченість покупця	74	39,2	65	44,0
Заявки на товарні знаки	60	69,8	59	71,2

Отже, для зростання національної конкурентоспроможності України необхідна постійна спрямованість її економіки на пошук, втілення та запровадження нововведень. Й саме інноваційний розвиток дозволить досягти необхідного рівня конкурентоспроможності продукції країни з метою вільного конкурування на світових ринках. Україна має достатній потенціал для покращення своїх показників та може займати домінуючі позиції не тільки в рейтингу, а й у світі, але цього можна досягти за умови вдалого використання всіх наявних можливостей впровадження інновацій та великого прагнення до цього.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Циліорик Г.І. Інноваційна діяльність в умовах економічної конкуренції. URL: <http://magazine.faaaf.org.ua/innovaciyna-diyalnist-v-umovah-ekonomichnoi-konkurencii.html>. (Дата звернення: 05.02. 21)
2. World economic forum. Звіти про глобальну конкурентоспроможність 2016-2019 рр. URL: <https://www.weforum.org/reports?year=2016#filter>. (Дата звернення: 05.02. 21)

Фелонюк Ольга Андріївна, студентка, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: olgafelonyuk@gmail.com

Гордєєва-Герасимова Людмила Юрїївна, старший викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: gor.luda@gmail.com

Felonyuk Olga A. - student, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: olgafelonyuk@gmail.com

Gordeeva-Gerasimova Lyudmila Yu. - Senior Lecturer, Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: gor.luda@gmail.com

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

¹ Національний університет «Львівська політехніка»

² Львівський національний університет імені Івана Франка

***Анотація.** Визначено конкурентоспроможність національної економіки при формуванні стратегічної політики економічного розвитку. Розглянуто зростаючий та радикальний вплив інновацій на створення конкурентних переваг національної економіки, на три важливі її сфери, які є вирішальними для конкурентоспроможності: економіку і сектори, що її утворюють, підприємства і реалізовані ними бізнес-діяльності, продукти і процеси. Встановлено основні умови підвищення конкурентоспроможності країни на основі міжнародного досвіду.*

Ключові слова: національна економіка, конкурентоспроможність, інновації.

THE ROLE OF INNOVATION IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

***Abstract.** The competitiveness of the national economy in the formation of strategic policy of economic development is determined. The growing and radical impact of innovations on the creation of competitive advantages of the national economy, its three important areas that are crucial for competitiveness: the economy and its sectors, enterprises and their business activities, products and processes. The main conditions for increasing the country's competitiveness based on international experience have been established.*

Key words: national economy, competitiveness, innovations.

В сучасних економічних умовах підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки залежить від використання інновацій. На сьогодні, саме інновації визначають конкурентні переваги в ринковій боротьбі, реалізація яких дозволяє активно брати участь у формуванні світової економічної системи завдяки досягненню інноваційної конкурентоспроможності на національному рівні. Здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі засвоєння нововведень, використання наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку сприяє підвищенню результатів діяльності та якості життя.

В економічній літературі конкурентоспроможність національної економіки при формуванні стратегічної політики економічного розвитку визначають по-різному. Першочергово її трактують як міру можливості країни за умов вільного й справедливого ринку виробляти товари й послуги, що відповідають вимогам світових ринків при одночасному збереженні або підвищенні реальних доходів своїх громадян [1]. Крім того конкурентоспроможність визначають як здатність країни створити зовнішні та внутрішні умови, які дають бізнесу змогу виробляти товари й послуги для реалізації на міжнародних ринках, таким чином стабільно підвищувати доходи і якість життя населення [2]. Кредитоспроможністю також вважається стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг і досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально- економічних параметрів [3].

Для зростання національної конкурентоспроможності країни необхідна постійна спрямованість її економіки на пошук, здійснення і впровадження нововведень. В найбільш конкурентних галузях економіки, стратегічні переваги мають ті, які ефективно здійснюють інновації. Конкурентоспроможність підприємств досягається шляхом використання як нових технологій, так і методів роботи, але після досягнення переваг утримання їх стає можливим тільки шляхом постійних вдосконалень - безперервних інновацій.

У сучасній економічній теорії виділяють такі основні види інновацій: товарні (виробництво продукту з якісно новими характеристиками), технологічні (розробка нового методу виробництва), ринкові (освоєння нового ринку товарів чи послуг), маркетингові (освоєння нового джерела

постачання сировини та матеріалів), управлінські (реорганізація структури управління).

Виходячи з впливу інновацій на створення конкурентних переваг їх поділяють на два види: зростаючі та радикальні. Перші пов'язані з удосконаленням продуктів і технологій - вводяться систематично, тим самим, даючи можливість поступового зростання чи підтримування рівня конкурентоспроможності. Такий вид інновацій розглядається як чинник, що послідовно впливає на зростання конкурентоспроможності. Радикальні інновації, носячи одноразовий характер, пов'язані зі створенням не тільки нових технологій та продуктів, але й бізнесових концепцій. Такий вид інновацій створює нові умови конкуренції забезпечують тривалу конкурентну перевагу підприємств. Приростові, так і радикальні інновації впливають на три важливі сфери, які є вирішальними для конкурентоспроможності національної економіки: економіку і сектори, що її утворюють, підприємства і реалізовані ними бізнес-діяльності, продукти і процеси.

Вплив зростаючих інновацій на економіку та сектори що її утворюють проявляється переважно у побудові бізнес-стосунків, а також змінах й удосконаленні ланцюга поставок. Радикальні інновації створюють нові сектори економіки, що призводить до структурних змін усєї економіки, посилюючи в ній роль і частку підприємств, які спираються на знання. У сфері підприємств і їхньої бізнес-діяльності зростаюча інноваційність пов'язується з удосконаленнями організації, радикальні інновації - створюють нові бізнес-концепції, які змінюють систему конкуренції. Вплив зростаючих інновацій у сфері продуктів і процесів проявляється в їхньому покращенні і модифікації, радикальні - викликають зміни конфігурації процесів, створюють нові продукти та процеси.

Всесвітній досвід міжнародних економік засвідчує, що ключовими умовами досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності країни є: сприяння створення і володіння новими знаннями у якості визначальної основи ефективної конкурентної боротьби; розвиток внутрішньої конкуренції, що сприяє інноваційній активності, створенню конкурентних переваг шляхом застосування нових технологій, знань та інформації, здатності окремих підприємств та промисловості в цілому впроваджувати нововведення, удосконалювати та модернізувати їх; розуміння, що утримати конкурентні переваги можна тільки шляхом безперервного впровадження нових та удосконалення вже існуючих інновацій, оскільки будь-яке досягнення є доступним для повторення конкурентами, створення сприятливого середовища з метою стимулювання розвитку передових галузей, розвиток нових галузей та нових підприємств [4].

Отже, основою конкурентоспроможності національної економіки виступають інновації, які дозволяють країнам, що володіють інноваційними конкурентними перевагами, займати гідне місце в світовому співтоваристві. На жаль, застосування інновацій як одного з головних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності в Україні системно не здійснюється. Таким чином, стратегічні завдання вимагають підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на інноваційних засадах, що допоможе країні зайняти гідне місце поряд із розвиненими світовими. створить переваги для вітчизняних виробників у боротьбі з економічними суперниками на внутрішніх і міжнародних ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Крапивний І.В. Конкурентоспроможність економіки та чинники її зростання / І.Крапивний, Н.Нілова // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – №6(65). – С.12-16.
2. Хаджоян А.О. Конкурентоспроможність як соціально-економічне поняття і категорія / А.О.Хаджоян // Економічний віник НГУ. – 2008. – №4. – С.19-25 .
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / за ред. Я.А.Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
4. Цилюрик Г.І. Інноваційна діяльність в умовах економічної конкуренції / Г.І. Цилюрик // Науково-виробничий журнал «Облік і фінанси АПК». 2011. Електронний ресурс: URL: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1115/35/>

Хом'як Роман Львович, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: chomiakrl@gmail.com

Лемішовський Роман Васильович, студент гр.ЕКР-11с, Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, e-mail: romanlemishovskiy@gmail.com

Khomyak Roman, PhD in Economics, Associate Professor of Accounting and Analysis, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: chomiakrl@gmail.com

Lemishovsky Roman, student of EKR-11s, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, e-mail: romanlemishovskiy@gmail.com

ШЛЯХИ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Анотація. У статті досліджено можливі стратегічні напрями промислового розвитку регіонів України на основі їх групування за часткою зайнятих у промисловому секторі. Розглянуто шість стратегічних напрямів структурної модернізації промислового комплексу регіону та для кожної групи зроблено пропозиції щодо вибору шляху промислового розвитку.

Ключові слова: промисловий розвиток; регіональна економіка; економічна стратегія; регіональний промисловий комплекс; потенціал.

THE WAYS OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE REGION DEPENDING ON THE POTENTIAL OF REGIONAL INDUSTRIAL COMPLEXES

Abstract. The article deals with the possible strategic directions of industrial development of regions of Ukraine based on their grouping by the proportion of employment in the industrial sector. Six strategic directions of structural modernization of industrial complex in a region are considered. For each group suggestions regarding the choice of industrial development paths are made.

Keywords: industrial development; regional economy; economic strategy; regional industrial complex; potential.

Подолання диспропорційності рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, забезпечення їх сталого та інклюзивного розвитку, вимагає повноцінного використання регіонального промислового потенціалу. Тривала деградація регіональних промислових комплексів призвела до скорочення частки промислового сектору у валовому регіональному продукті, а розрив економічних зв'язків із країною-агресором та підвищені вимоги до промислового імпорту у країнах ЄС стали додатковими рестриктивними чинниками. Тож в умовах структурної переорієнтації регіональної економіки промисловість потребує як техніко-технологічної, так і інституційної модернізації.

Проведене групування регіонів за критерієм частки промисловості в економіці регіону за кількістю зайнятих виявило 4 основні групи – із промисловим сектором, що забезпечує обсяг робочих місць: I – великий (>20%); II – значний (15-20%); III – помірний (11-15%); IV – малий (до 11%) (табл. 1).

Таблиця 1

Групування регіонів України за часткою зайнятих у промисловості

Група	Перелік регіонів та частка зайнятих у промисловому секторі (%)	Профільні галузі
I група	Донецька (25,9%), Дніпропетровська (24%), Запорізька (22,4%)	добувна, металургія
II група	Полтавська (16,8%), Київська (17,3%), Харківська (18,4%), Луганська (19,9%)	Добувна, хімічна та фармацевтична, нафтогазова, машинобудування
III група	Закарпатська (11,7%), Івано-Франківська (12%), Хмельницька (12,3%), Чернігівська (12,4%), Кіровоградська (12,9%), Миколаївська (13,1%), Рівненська (13,2%), Волинська (13,4%), Черкаська (14,1%), Сумська (14,5%), Львівська (14,6%), Житомирська (14,7%)	харчова, легка, меблева
IV група	м. Київ (7,2%), Одеська (8,5%), Херсонська (8,9%), Тернопільська (8,9%), Чернівецька (10,3%), Вінницька (10,5%)	сільське господарство, транспортні, фінансові та інші послуги

Джерело: авторська розробка на основі [1].

Найвищий ресурсний потенціал дозволяє відновлювати ділову активність у промисловості

депресивних регіонів та розвивати нові види промислової діяльності, зокрема високотехнологічної, у регіонах аграрного спрямування та із домінуванням сектору послуг. Економічна теорія та практика регіонального розвитку в зарубіжних країнах доводить можливість стимулювання регіональної промислової модернізації на основі диференційованих підходів в залежності від рівня індустріалізації. Так, цікавим є підхід, запропонований в роботі Grillitsch M., Asheim B., Trippel M. [2, с. 266], що включає шість основних шляхів (*paths*) промислового розвитку регіону в залежності від його промислового потенціалу:

1. Шлях розширення промислового сектору регіону: підтримка існуючого шляху розвитку, заснованого на поступовому інноваційному прогресі в існуючих галузях регіону відповідно до усталених технологічних траєкторій (P1).

2. Шлях модернізації структури промислового регіону (P2): 2.1. Просування до вищих ланок глобальних ланцюгів доданої вартості за рахунок підвищення кваліфікації та виробничого потенціалу (P2.1). 2.2. Оновлення: зміна промислового напрямку, заснованого на нових технологіях або організаційних інноваціях чи нових бізнес-моделях (P2.2). 2.3. Розвиток ніш: розбудова нових ніш промислових галузей регіону шляхом інтеграції існуючих знань та компетенцій (P2.3).

3. Шлях імпортування галузі: створення кардинально нової галузі промислового сектору в регіоні, не пов'язаної з існуючими (P3).

4. Шлях розгалуження: диверсифікація у нову суміжну галузь промисловості на основі компетенцій та знань існуючих галузей промисловості (P4).

5. Шлях диверсифікації: диверсифікація в нову галузь промисловості на основі незв'язаних комбінацій знань та компетенцій (P5).

6. Створення нового шляху: поява та зростання абсолютно нових галузей промисловості, заснованих на радикально нових технологіях та наукових відкриттях або як результат процесів пошуку нових бізнес-моделей, споживчих та соціальних інновацій (P6).

Для кожної групи можна визначити узагальнені стратегії із P1–P6, які дозволяють обрати раціональний шлях промислової модернізації (рис. 1).

Серед регіонів із домінуючою часткою промислового сектору, в яких відбувається зростання виробництв 4-го та 5-го технологічного укладів умовно можна віднести Дніпропетровську область. Значним потенціалом володіють космічна галузь, розвиток якої підтримується регіональною владою; виробництво електронних приладів та пристроїв, що входять до космічного кластеру м. Дніпро. Для регіону залишається стратегічно важливою підтримка існуючого напрямку (P1). В той же час регіон є постачальником природних ресурсів та представляє металургійну галузь, тож для виходу із сировинної спеціалізації пропонується стратегія (P2.1), що передбачає поглиблення ступеня переробки продукції та просування уверх по виробничо-збутовому ланцюгу, а також розвиток нових ніш (P2.3). Доцільною може виявитися і стратегія диверсифікації у нові суміжні галузі (P4) та розвиток нових виробництв (P3) в контексті імпортозаміщення.

Для регіонів із значною часткою промислового сектору враховуючи переважання галузей 3–4 технологічних укладів доцільно розвивати існуючі виробництва для просування по ланцюгах доданої вартості (P2.1) та поступово переходити на інноваційні види виробництва (P2.2). Для розширення промислового сектору доцільною буде стратегія диверсифікації на основі компетенцій та знань існуючих галузей промисловості (P4) та розбудова нових видів виробництв (P5).

Регіонам, в яких промисловий сектор є високодиверсифікованим (наприклад, Львівська та Сумська області), можна застосовувати як шлях розширення промислового сектору регіону (P1), так і заохочувати появу нових високотехнологічних та інноваційних видів діяльності (P3, P5). Регіони з середнім або низьким рівнем диверсифікації (Закарпатська, Хмельницька, Черкаська, Волинська області) мають реалізовувати шлях зміни промислового напрямку (P2.2), імпортування нових галузей (P3), диверсифікації (P5) або створення нового шляху (P6). Однак, ці стратегії потребують значних інвестицій з високим рівнем ризику, враховуючи, що «вироснування» нових галузей не гарантує успішності їх експортної орієнтації.

Області з низьким рівнем промислового розвитку можна умовно поділити на економічно розвинені території (м. Київ, Одеська, Вінницька області) та слабко розвинені – із найнижчими значеннями ВРП на одну особу (Чернівецька, Тернопільська та Херсонська області): середні значення ВРП на одну особу обох підгруп різняться в 3 рази. Разом з тим, для розбудови промислового сектору в них можуть бути застосовані схожі підходи – як модернізація структури промисловості (P2), так і створення нових галузей (P3 та P6 – для розвинених регіонів) й диверсифікація (P4, P5).



Рис. 1. Напрями розвитку промислового сектора відповідно до його частки в економіці регіону
Джерело: авторська розробка.

Для реалізації завдань технологічного розвитку промислового сектору регіональних економік доцільною є розробка механізму багатоканального інвестування, яке забезпечить повноцінне вливання фінансових ресурсів за рахунок декількох джерел – власні кошти підприємств, комерційне інвестування, державне інвестування, банківське кредитування. Важливу роль відіграють також державні закупівлі на регіональному рівні. Їх структура та зміст стимулюють промислових виробників реагувати на ці запити та змінювати структуру виробництва і технології, вдосконалювати продукцію. Значним потенціалом володіють й інші інструменти, що мали успішну реалізацію в країнах ЄС, але які потребують значних прелімінарних капіталовкладень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Статистичний збірник «Регіони України» 2019 / за ред. І.Є. Вернер. Київ: Державна служба статистики, 2019. 657 с.
2. Grillitsch M., Asheim B., Tripl M. Unrelated knowledge combinations: The unexplored potential for regional industrial path development. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*. 2018. Vol.11, No.2. P. 257–274

Цупліцька Олена Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу промислової політики, Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Київ, e-mail: o.liakhovetz@gmail.com

Tsyplitska Olena O. – candidate of economic sciences, Associate professor, Senior Research Officer of the Department of Industrial Policy, State Organization “Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine”, Kyiv, e-mail: o.liakhovetz@gmail.com

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сумський державний університет

Анотація. Вплив інноваційної діяльності на фінансову безпеку держави обумовлюється захищеністю сфер економіки, що досягається за рахунок активізації інноваційних процесів. Інноваційна діяльність полягає у виборі конструктивних для країни інновацій, здатних підвищити рівень її конкурентоспроможності та сприяти довгостроковому збалансованому розвитку, протидіяти або мінімізувати ризики від проникнення деструктивних інновацій. Досліджено рейтинг Глобального інвестиційного індексу (GII) в розрізі країн за рівнем доходу, позиції України за останні вісім років та в контексті основних областей GII. Виявлено, що найкращі результати Україна показує в галузі знань та технологій, а найслабший результат – у вдосконаленні ринку.

Ключові слова: інновації; інноваційна діяльність; Глобальний індекс інвестицій фінансова безпека.

The impact of innovative development on the financial security of the national economy

Abstract: The impact of innovation on the financial security of the state is due to the protection of economic sectors, which is achieved through the intensification of innovation processes. Innovative activity is the selection of constructive innovations for the country, increasing the level of its competitiveness and promoting long-term sustainable development, counteract or minimize the risks of destructive innovations. The rating of the Global Investment Index (GII) in terms of countries by income level, Ukraine's position over the past eight years and the main areas of GII. Ukraine shows the best results in the field of knowledge and technology and the weakest result - in improving the market.

Keywords: innovations; innovation activity; Global Investment Index financial security.

Інноваційний розвиток відображає рівень нововведень, що впроваджується в системі для забезпечення підвищення ефективності реалізації процесів та поліпшення їх якості. Впроваджені інноваційні технології дозволяють підвищити рівень конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені. Сьогоднішній сценарій розвитку суспільства показує надзвичайно швидкі темпи фінансової інклюдії та цифровізації. Саме зараз визначається ринки яких країн будуть передовими у майбутньому, тому економіки, що вчасно реагують на світові тенденції мають перспективи зайняти найвигідніші позиції.

Управління інноваційною діяльністю стало важливою складовою національної політики багатьох держав на шляху до забезпечення економічної безпеки, міжнародної конкурентоспроможності та довгострокового збалансованого розвитку. Технологічні інновації визнані ключовим рушієм економічного зростання країни [1]. Україна має достатній інтелектуальний капітал, а за умов належної державної підтримки та достатнього фінансування економіка країна може використати потенціальні можливості та стати конкурентоспроможною європейською державою. XXI століття – це епоха конкуренції, компанії конкурують за клієнтів і кращих працівників, країни – за інвесторів та щоб саме у них відкривалися штаб-квартири корпорацій.

Протягом останніх десятиліть застосування Великих даних, технологій Інтернет речей (IoT), фін-тех інновацій та аналітики є виключною умовою для розвитку будь-якого бізнесу. Четверта промислова революція, більш відома під поняттям «Індустрія 4.0», визначає нове індустріальне суспільство, що диктує свої правила гри і тим країнам, які прагнуть розвиватися необхідно їх дотримуватися. Перша промислова революція (кінець XVIII – сер. XIX ст.) була обумовлена винайденням парового двигуна та механізації на його основі виробничих процесів. Друга або електрична революція (кінець XIX ст.) характеризувалася запровадженням масового виробництва заснованого на поділі праці (конвеєрні процеси на заводах Генрі Форда). Третя (цифрова) індустрія відкрила автоматизацію та оптимізацію виробництва за допомогою використання електроніки та ІТ в промислових процесах. Четверта ж революція почалася відносно недавно (з 2010 року коли Стів Джобс продемонстрував світу iPad) та об'єднує два основні напрямки: виробництво і мережеве з'єднання шляхом використання кіберфізичних систем (CPS). Принцип Індустрії 4.0 заснований на

масовому впровадженні інформаційних технологій в промисловість, масштабній автоматизації бізнес-процесів і поширенні штучного інтелекту.

Всесвітня організація інтелектуальної власності оприлюднює результати Глобального інноваційного індексу (Global Innovation Index), що демонструє реалізований потенціал інноваційної діяльності країн. Даний індекс розраховується за методикою Міжнародної бізнес-школи INSEAD з 2007 року в рамках спільного проекту Міжнародної бізнес-школи INSEAD, Корнельського університету і Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Це рейтинг інноваційних можливостей та результатів світової економіки. Він вимірює інновації на основі критеріїв, які враховують: установи, людський капітал та дослідження, інфраструктуру, кредит, інвестиції, зв'язки; створення, поглинання та розповсюдження знань; та творчі результати 131 держави світу. Результати рейтингу доцільно інтерпретувати у розрізі країн за відповідною групою доходів (таблиця 1 – побудовано на основі річного звіту GLOBAL INNOVATION INDEX 2020 [2]). Розподіл країн відбувається за чотирма групами доходів:

- high-income economies – економіки з високим рівнем доходу (всього 49);
- upper middle-income economies – економіки з середнім рівнем доходу (всього 37);
- lower middle-income economies – економіки з рівнем доходу нижче середнього (всього 29);
- low-income economies – економіки з низьким рівнем доходу (всього 16)

Таблиця 1 – Рейтинг Global Innovation Index 10 найкращих економік за групою доходів у 2020 році

№	Країни за розподілом доходів та місце в загальному рейтингу			
	high-income economies	upper middle-income economies	lower middle-income economies	low-income economies
1	Швейцарія (1)	Китай (14)	В'єтнам (42)	Об'єднана Республіка Танзанія (88)
2	Швеція (2)	Малайзія (33)	Україна (45)	Руанда (91)
3	Сполучені Штати Америки (3)	Болгарія (37)	Індія (48)	Непал (95)
4	Великобританія (4)	Таїланд (44)	Філіппіни (50)	Таджикистан (109)
5	Нідерланди (5)	Румунія (46)	Монголія (58)	Малаві (111)
6	Данія (6)	Російська Федерація (47)	Республіка Молдова (59)	Уганда (114)
7	Фінляндія (7)	Чорногорія (49)	Туніс (65)	Мадагаскар (115)
8	Сінгапур (8)	Туреччина (51)	Марокко (75)	Буркіна-Фасо (118)
9	Німеччина (9)	Маврикій (52)	Індонезія (85)	Малі (123)
10	Республіка Корея (10)	Сербія (53)	Кенія (86)	Мозамбік (124)

За результатами 2020 року найбільш інноваційною країною стала Швейцарія, за нею йдуть Швеція, США та Велика Британія. Україна посідає 45 місце, увійшовши до ТОП-2 країн економічної групи lower-middle income. Поруч з Україною знаходиться В'єтнам – 42 місце, Греція – 43, Таїланд – 44, Румунія – 46, Росія – 47, Індія – 48 місце в загальному рейтингу.

Одним надзвичайно важливим фактором є те, що інновації люблять стабільність у вкладах. Неможливо припинити впроваджувати нові ідеї, рішення та фінанси і продовжувати залишатися інноваційною компанією, тому важливо витримати інноваційну гонку. У таблиці 2 наведені позиції України в рейтингу Global Innovation Index [2].

Таблиця 2 – Показники Global Innovation Index України за 2013-2020 роки

Рік	Оцінка	Місце в рейтингу
2013	35,78	71
2014	36,26	63
2015	36,50	64
2016	35,72	56
2017	37,62	50
2018	38,50	43
2019	36,48	47
2020	36,32	45

За вісім років Україна продвинулася на 26 пункти, проте якщо до 2018 року країна покращувала

свої позиції і піднімалася в загальному рейтингу, то в 2019 році знизилася на 4 пункти і з 43 місця зайняла 47. Бути інноваційною країною завжди затратно, складно і ризиковано, проте виправдано. Країни, що займають передові позиції стають світовими лідерами не лише в даній галузі. Розвиваючи інноваційну діяльність, відбувається залучення інвестицій в економіку.

Global Innovation Index має два субіндекси: субіндекс інноваційного вкладу та субіндекс інноваційного випуску, а також сім областей, кожен з яких складається з трьох показників (рисунок 1) [2]. Найкращі результати Україна показує в галузі знань та технологій (25 позиція в рейтингу), а найслабший результат – у вдосконаленні ринку (99 позиція в рейтингу). Тобто Україна технологічно розвивається, але не використовує інновації і практично не вдосконалює ринок. Порівняно з іншими європейськими економіками, Україна працює нижче середнього рівня за всіма основними напрямками ГІІ.

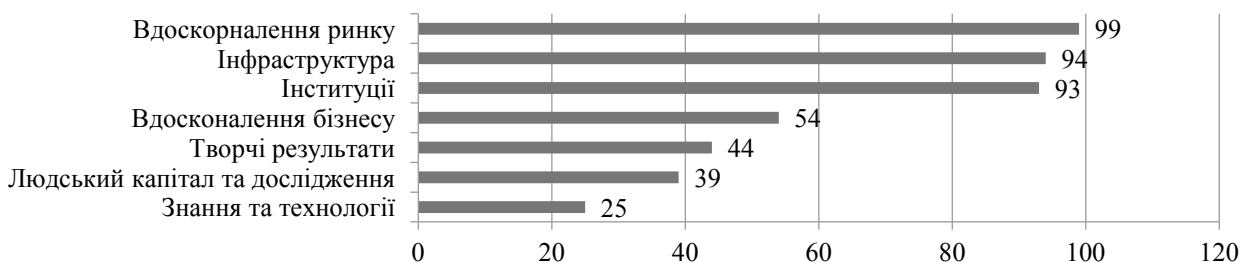


Рисунок 1 – Огляд рейтингових позицій України в областях ГІІ 2020

Експерти з України говорять, що позиція країни в рейтингу є перемогою, яка стала наслідком інновацій в бізнесі, роботі Фонду стартапів і активної цифровізації, яку проводить Мінцифри. Але результати звіту також чітко окреслюють і завдання, які стоять перед Україною аби з другого місця в групі зайняти лідерські позиції в загальному рейтингу. Найгостріші проблеми пов'язані з дуже низьким рівнем венчурного фінансування та низьким доступом до фінансування інноваторів. Для цього важливо провести істотну дерегуляцію венчурного фінансування і на законодавчому рівні змінити регулювання діяльності альтернативних фондів.

Сьогоднішня індустрія кардинально відрізняється від попередніх, це принципово інша індустріалізація, яка проникає в усі сфери життя і змінює його. Тому економіки країн мають вчасно реагувати на світові тенденції та адаптуватися під нові умови. Взаємозв'язок між інноваційними вкладками та інноваційними результатами показує ефективність проведення інвестиційної політики в інноваційну діяльність. Global Innovation Index 2020 показує, що країни з високим рівнем доходів ефективно перетворюють дорогі інноваційні інвестиції у більшу та якіснішу продукцію. Україна ж виробляє більше інноваційної продукції порівняно зі своїм рівнем інноваційних інвестицій. В країні розвиток знань та технологій знаходиться на високому рівня, а вдосконалення ринку взагалі не відбувається. Необхідним є створення належної інвестиційної бази для реалізації технологічних можливостей в практичні результати, створенні сукупності необхідних умов і факторів для інновацій для забезпечення високого рівень інноваційного розвитку держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Plouffe M., Bernier M. Financial Innovation, Economic Growth, and the Consequences of Macroprudential Policies. *Research in Economics*. 2019. DOI:10.1016/j.rie.2019.04.003.
2. Global innovation index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2020-report> (дата звернення: 23.02.2020).

Чорна Світлана Вікторівна, аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Сумський державний університет, Суми, email: s.chorna@uabs.sumdu.edu.ua

Рекуненко Ігор Іванович, доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Сумський державний університет, Суми, email: i.rekunenکو@uabs.sumdu.edu.ua

Chorna Svitlana V. – PhD student of the Department of Finance, Banking and Insurance, Sumy State University, Sumy, email: s.chorna@uabs.sumdu.edu.ua

Rekunenکو Igor I. – doctor of economics, Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Sumy State University, Sumy, email: i.rekunenکو@uabs.sumdu.edu.ua.

ОСОБЛИВОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ

Анотація. В статті розглянуто методи та інструменти стимулювання інноваційної діяльності в Україні

Ключові слова. Інноваційна діяльність, методи стимулювання інноваційної діяльності, інструменти стимулювання інноваційної діяльності, інноваційна знижка, прирістний податковий кредит.

FEATURES OF STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

Abstract. The article considers methods and tools for stimulating innovation in Ukraine

Keywords. Innovative activity, methods of stimulating innovative activity, tools of stimulating innovative activity, innovative discount, incremental tax credit.

Відставання економічного розвитку України від сучасних економік світу можливо скоротити прискореним розвитком, який може забезпечити активізація інноваційної діяльності суб'єктами господарювання. Нововведення сприяють підвищенню продуктивності праці, що, в свою чергу, обумовлює зменшення виробничих витрат та підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, створенню робочих місць та підвищенню якості людського капіталу. Крім того, впровадження інновацій сприяє підвищенню загального рівня добробуту населення та приносить більшу користь суспільству, ніж окремому підприємству. Копіювання досвіду інноваційно успішних країн світу не доцільне у зв'язку з впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів. У зв'язку з цим, в кожній державі окреслено індивідуальну траєкторію інноваційного розвитку.

За останнє десятиліття Україні вдалось покращити свої позиції в глобальному інноваційному індексі. Так, якщо в 2010 р. Україна займала 61 місце, то в 2020 р. піднялася до 45. Слід зазначити, що конкурентними перевагами України наразі залишаються високий рівень освіти і грамотності населення. Водночас за показником наукоємності ВВП України протягом останніх 10 років склалася тенденція зниження. Зокрема, в 2010 р. доля витрат на дослідження і розробки у ВВП складала 0,6 %, а вже в 2019 р. зазначений показник знизився до 0,43 % і показав найгіршу динаміку за останнє десятиліття [1]. Емпірично виявлено як наукоємність ВВП впливає на технологічний рівень розвитку країни. Так при значенні цього показника 0,4-0,5% наука виконує соціально-культурну функцію; 0,6-0,9% - підтримує сформований технологічний потенціал; при значенні вище 0,9% - забезпечує економічний розвиток суспільства [2]. Слід зазначити, що на законодавчому рівні передбачено, що держава забезпечує бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 відсотка валового внутрішнього продукту України [3]. В Європейському Союзі інтенсивність НДДР, що характеризується долею витрат на дослідження і розробки у ВВП, також не досягла цільового рівня 3% в 2020 р. Проте зростання витрат на НДДКР щорічно на 1%, починаючи з 2000 р., сприяло підвищенню наукоємності ВВП в Європейському Союзі від 1,81% в 2000 р. до 2,19 % в 2018 р.

Закономірним є питання про те, як стимулювати інноваційні процеси в нашій державі. Методи регулювання інноваційних процесів з боку держави прийнято ділити на прямі та опосередковані. Прямі методи більш ефективні в період становлення національних соціо-економічних систем та в періоди криз, а інструменти опосередкованих методів доцільно використовувати в ефективно функціонуючих збалансованих національних економіках. Оскільки в Україні сфера інноваційної діяльності знаходиться в скрутному становищі, то актуальними стають питання побудови ефективної моделі інноваційного розвитку та формування ефективної державної інноваційної політики. Проте бюджетні можливості хронічно обмежені, а опосередковані методи, відповідаючи сутності ринкової економіки,

відносно невичерпні та мають більший потенціал. Слід зазначити, що протягом останнього десятиліття в країнах Європейського Союзу було встановлено рівень інноваційно орієнтованих закупівель на рівні 2-5% від обсягу державних закупівель. Так, якщо в 2019 р. в Україні вартість публічних закупівель склала 581,3 млрд грн, то відповідно до європейської практики 11,626-29,065 млрд грн повинні були поповнити інноваційну сферу.

Слід зазначити, що в Україні на законодавчому рівні системно не окреслені інструменти непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності, серед яких особливої уваги заслуговують фіскальні стимули. Інноваційно активні підприємства, створюючи високотехнологічні продукти, вкладають більше фінансових ресурсів та частка доданої вартості у складі собівартості їх продукції значно вища в порівнянні з іншими продуктами. У зв'язку з цим зазначені підприємства несуть більші ризики та мають більше податкове навантаження. На жаль, в Україні в нормативно-правовому полі не тільки не ідентифіковано поняття низько-, середньо- та високотехнологічної продукції, а також не виокремлено категорії пільгового оподаткування операцій щодо виробництва та постачання зазначеної продукції.

Критерій наукоємності продукції не є вирішальним при наданні податкових пільг, яких діє в Україні близько 180. Так, наприклад, до 1 січня 2025 р. звільняються від сплати податку на прибуток, ПДВ суб'єкти літакобудування, що підпадають Закону України "Про розвиток літакобудівної промисловості", з 1 січня 2013 року до 1 січня 2023 року, звільняються від оподаткування ПДВ операції з постачання програмної продукції, до 31 грудня 2022 р. звільняються від сплати земельного податку підприємства, діяльність яких пов'язана зі створенням космічної техніки. Преференції з боку держави високотехнологічним підприємствам досить обмежені і системну державну підтримку більшість інноваційно активних підприємств в Україні, на жаль, не відчуває. В багатьох випадках підставами надання податкових пільг є угоди між урядом України та урядами інших держав та між урядом України та міжнародними організаціями.

Серед фіскальних стимулів слід виділити інструменти, що успішно використовуються у світовій практиці і мають перспективи в нашій державі, зокрема, інвестиційна знижка, прирістний податковий кредит, зарплатний податковий кредит, прискорення амортизації основних засобів, пов'язаних з дослідженнями та розробками та ін. Залучення підприємницького сектору до інноваційної діяльності на етапі дослідно-конструкторських робіт можливе в тому числі завдяки застосуванню вищезазначених податкових інструментів, які сприятимуть зменшенню періоду окупності капіталу.

Інвестиційна знижка - це зменшення бази оподаткування на суму інноваційних витрат капітального характеру. Інвестиційна знижка є однією з найбільш розповсюджених податкових пільг для господарської діяльності інноваційних підприємств. Сутність інвестиційної знижки полягає у тому, що база оподаткування податком на прибуток зменшується на обсяг здійснених у звітному періоді інвестиційних витрат інноваційного характеру.

Прирістний податковий кредит має цільову спрямованість і передбачає зменшення податку на прибуток на суму, що складає певний відсоток від витрат на НДДКР. При цьому різниця між сумами інноваційних витрат підприємства попереднього та звітного періодів і є розміром податкового кредиту (пільги) при сплаті податку на прибуток за результатами діяльності звітного періоду. Зазначена преференція має поворотний, строковий та платний характер, проте відсоткова ставка нижча за ринкову. Слід зазначити, що У Верховній Раді зареєстровано законопроект №3063 "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо надання платникам податків податкового інвестиційного кредиту", згідно якого інвестиційний податковий кредит може бути наданий на строк до шістдесяти місяців суб'єктам підприємницької діяльності, які здійснюють реалізацію інвестиційних, інноваційних, інфраструктурних та інших проектів [4].

Для розвитку та збалансування сектору інноваційної діяльності економіки дуже важливо стимулювати і інструменти грошово-кредитного методу регулювання. Своєчасний та оперативний доступ потенційно інноваційно активних підприємств до фінансових ресурсів також має важливе значення. У зв'язку з цим важливо розвивати інноваційну інфраструктуру, зокрема, венчурні фонди.

Підсумовуючи вищевикладене слід зазначити, що сфера інноваційної діяльності є одним із елементів складної соціо-економічної системи, проблеми та перспективи якої слід розглядати у взаємозв'язку з іншими національними та світовими проблемами. Підвищення рівня добробуту та освіти населення, сприятливе інституційне середовище, здорова конкуренція, відсутність корупції, розвиток інноваційної інфраструктури та банківського сектору – це фактори, які сприятимуть розвитку інноваційної діяльності в Україні. Треба створювати умови, за яких суспільство демонструватиме

попит на інновації, а суб'єкти господарювання матимуть стимули займатися інноваційною діяльністю при послідовній та системній підтримці держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь / Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда та ін. – Київ, 2020. 109 с.
2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/programmno-tselevaya-model-otsenki-naukoemkosti-vvp/viewer>
3. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19#Text> (дата звернення: 25.02.2019).
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо надання платникам податків податкового інвестиційного кредиту : Проект Закону від 13.02.2020 3063-IX. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68136

Шаталова Людмила Семенівна, кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу розвитку підприємництва Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України, Одеса, email: Shatalovaliudmyla@gmail.com

Shatalova Liudmyla S. – PhD in Economics, associate professor, senior researcher of the Entrepreneurship Development Department of The Institute of Market Problems and Economic & Ecological Research of National Academy of Sciences of Ukraine, email: Shatalovaliudmyla@gmail.com

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПІДХОДУ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СУПРОВОДУ

Інститут економіки промисловості НАН України

Анотація. Проаналізовано супровід імплементації підходу смарт-спеціалізації в Україні, розглянуто його методичне забезпечення, визначені недоліки в організації комунікацій, стимулюванні стейкхолдерів та представлені пропозиції щодо їх усунення.

Ключові слова: смарт-спеціалізація; процес підприємницького відкриття; пріоритети; стейкхолдери.

Implementation of the smart specialization approach in Ukraine: issues of improving support

Abstract. The support for the implementation of the smart specialization approach in Ukraine has been analyzed, its methodological support was considered, shortcomings in the organization of communications, incentives for stakeholders are identified and proposals for their elimination are presented.

Keywords: smart specialization; entrepreneurial discovery process; priorities; stakeholders.

В Україні продовжується імплементація європейського підходу смарт-спеціалізації (*Strategy for Smart Specialization – S3*) у практику регіональної політики, що передбачає використання сильних сторін територій та консолідацію ресурсів для знаходження нових точок зростання. Регіони визначили галузі/сектори, за якими будуть далі здійснювати пошук пріоритетів інноваційного розвитку та приступили до підготовчого етапу процесу підприємницького відкриття (*Entrepreneurial Discovery Process – EDP*). Перед стейкхолдерами кожного регіону стоїть складне завдання пошуку спільних інтересів та розкриття можливостей для запуску структурних змін в регіональних економіках.

Проте все більше науковців та представників бізнесу звертають увагу на суттєві недоліки процесу впровадження S3 в Україні. Так, В.Ю. Грига в своїх публікаціях [1; 2] наголошує на низькій інституційній спроможності української влади та через це існуючі ризики невдалої імплементації концепції смарт-спеціалізації в регіонах України. Повністю погоджуємося з думкою автора щодо необхідності забезпечення координації дій державних органів на всіх рівнях, уникнення дублювання смарт-спеціалізацій та визначення адекватного, зрозумілого набору інструментів інноваційної політики для підтримки регіональних проєктів.

А.В. Шевченко [3] підкреслює необхідність розроблення методологічного, нормативно-правового супроводу та системи інформаційно-аналітичної, фінансової підтримки смарт-спеціалізації, що є надзвичайно важливим, враховуючи недостатню здатність потенційних учасників самостійно досягти мети цього процесу.

Цікавою є думка представників бізнесу. О. Юрчак – генеральний директор Асоціації підприємств промислової автоматизації України (АППАУ) – неодноразово на різних заходах висловлював позицію, що є багато проблемних питань в управлінні процесом імплементації підходу S3 в Україні. За його словами, даний процес відбувається за принципом «копі-паст» замість адаптації європейської методології до українських умов і супроводжується слабкими комунікаціями, особливо з центром.

Вивчення існуючих на сьогодні розпорядчих та методичних документів, які доведені до регіонів для формування політики розвитку, показало, що жодне з міністерств так досі й не надало роз'яснень щодо послідовності дій, їх координації та інституційного забезпечення процесів формування і реалізації стратегій смарт-спеціалізації.

Чинна Методика розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації [4] лише вводить термін «смарт-спеціалізація», позначає мету її впровадження та принципи розроблення стратегій і планів на засадах смарт-спеціалізації, а також зазначає, що «не менше ніж одна стратегічна ціль регіональної стратегії визначається на засадах смарт-спеціалізації...». Стратегії розвитку до 2027 р. в регіонах вже прийняті, цілі встановлені, проте подальші кроки процесу смарт-спеціалізації у зазначеній методиці та будь-яких інших документах не розкриті. Відсутні роз'яснення щодо порядку, термінів здійснення наступних

етапів та вбудовування смарт-пріоритетів в затверджені плани заходів на 2021-2023 рр. Також залишається незрозумілим, яким чином будуть узгоджуватися смарт-пріоритети між регіонами та визначатися напрями національної смарт-спеціалізації.

Наприкінці 2020 р. обласні державні адміністрації отримали від Мінекономіки (для ознайомлення та надання пропозицій) проєкт методичних рекомендацій щодо визначення смарт-спеціалізації регіонів. Разом з тим на сайті міністерства його версія не представлена. Проєктний документ практично повністю копіює методологію Спільного дослідницького центру (*Joint Research Center - JRC*) [5] та містить рекомендації загального характеру, що не вносять ясності в питання узгодженості й державної підтримки проєктів смарт-спеціалізації. У ситуації, що склалася, виникає запитання, чому центральна виконавча влада так пізно розпочала роботу з підготовки методичного забезпечення імплементації підходу смарт-спеціалізації та досі не представила механізм її стимулювання і розвитку майбутніх смарт-пріоритетів.

Поки що тільки Український інститут міжнародної політики запропонував регіонам Методологію впровадження процесу підприємницького відкриття [6]. Це неофіційні рекомендації, які дають роз'яснення етапності проведення EDP та пояснюють внутрішню організацію, інструменти для роботи робочих груп у регіонах. Даний методичний посібник не охоплює питання подальшої оцінки, відбору, координації та фінансово-організаційного супроводу майбутніх проєктів.

Жоден із зазначених документів не передбачає оцінку можливостей міжрегіонального співробітництва. На нашу думку, методика визначення смарт-пріоритетів має бути доповнена етапом, на якому необхідно проаналізувати обрані регіонами пріоритети на предмет їхньої схожості/дотичності та за потребою розглянути доцільність їх об'єднання. Аналіз повинні робити незалежні експерти для запобігання лобіювання інтересів окремих регіональних груп стейкхолдерів, водночас дотримуючись принципу паритетності для забезпечення взаємовигідної участі регіонів у спільних проєктах.

Також слід зазначити недоліки, допущені на попередніх етапах впровадження підходу смарт-спеціалізації в Україні, які мають бути усунені задля сприяння успішності процесу підприємницького відкриття у подальшому.

Слід звернути увагу на нестачу інформації про впровадження в Україні європейського підходу смарт-спеціалізації, його переваги та можливості, які він надає регіонам і насамперед регіональному бізнесу та науці. Інформування громадськості з метою створення «клімату» для майбутньої колаборації повинно було відбуватися заздалегідь, ефективно та інтенсивно. В європейській методології S3 [5, с. 49-50] також підкреслюється важливість забезпечення інформованості як вже залучених, так і потенційних стейкхолдерів та створення привабливого іміджу регіональних проєктних груп зі смарт-спеціалізації.

Перегляд сайтів обласних державних адміністрацій та Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства показав, що на них немає жодної промоушен-інформації про S3. На сайті Міністерства розвитку громад та територій зустрічається лише коротке повідомлення від 05.02.2019 р. про онлайн-нараду на той час Міністра регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ з представниками обласних державних адміністрацій, на якій наголошено, що у систему стратегічного планування регіонального розвитку впроваджується смарт-спеціалізація.

Звісно, не можна говорити, що зовсім нічого не робилося для ознайомлення регіональних стейкхолдерів з концепцією смарт-спеціалізації. При технічній допомозі міжнародних донорів та за участю Команди підтримки реформ Мінекономіки було проведено багато заходів для презентації цієї концепції із залученням представників регіонів (переважно обласних адміністрацій, агенцій регіонального розвитку), але коло залучених осіб було дуже обмеженим. Переважна частина представників бізнесу, науки та освіти, які можуть бути корисні для EDP досі не знають або не розуміють, для чого їм потрібна смарт-спеціалізація, і для їх переконання потрібен час та певні ресурси.

На нашу думку, Україні необхідна цифрова платформа за зразком європейської S3 Platform, яка має надавати повну інформацію про імплементацію підходу смарт-спеціалізації в країні, етапи, пріоритети, досягнення регіонів та стати ефективним інструментом вертикальної та міжрегіональної комунікації.

Також треба посилити стимулювання потенційних стейкхолдерів до участі в процесі підприємницького відкриття, особливо цього потребує бізнес-сектор, роль якого згідно з європейською методологією є найважливішою. В цьому питанні треба врахувати національні особливості українського суспільства, а саме недовіру до влади та скепсис до будь-яких новацій, що нею започатковуються. Така позиція, зокрема підприємців, може стати проблемою номер один під час

процесу підприємницького відкриття. Український бізнес, особливо малий та середній, звик розраховувати тільки на свої сили та потребує потужних стимулів для залучення до ЕДР. Тут знову необхідно підкреслити важливість розроблення та представлення державними структурами конкретних механізмів фінансової, податкової підтримки регіональних проєктів S3, конкретизація яких стане вагомим привабливим чинником для підприємців. Поки що певні стимули є тільки у представників науки та освіти. Їхня зацікавленість у смарт-спеціалізації зумовлена можливостями входження в Європейський дослідницький простір (*European Research Area – ERA*), отримання додаткового фінансування для наукових досліджень та новими умовами акредитації освітньої діяльності, що вимагають налагодження стійких партнерських стосунків з представниками бізнесу з метою модернізації освітніх програм.

Отже, для виправдання очікувань від впровадження в українських регіонах європейського підходу смарт-спеціалізації необхідні певні вдосконалення його методологічного, інституційного, організаційного та аналітичного забезпечення, й такі зміни мають відбутися якомога швидше.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Грига В. Ю. Зарубіжна практика впровадження "розумної спеціалізації" та можливості її застосування в Україні. Економіка і прогнозування. 2019. № 2. С. 138-153. doi: [10.15407/eip2019.02.138](https://doi.org/10.15407/eip2019.02.138).
2. Грига В.Ю. Смарт-спеціалізація в Україні: можливості міжрегіональної кооперації. Теоретичні та практичні питання узгодження інтересів розвитку територіальної системи : матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції 31 жовтня 2020 року. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2020. С. 23-27.
3. Шевченко А.В. Стратегічні пріоритети впровадження смарт-спеціалізації у промисловості України. *Бізнес Інформ*. 2019. №10. С. 130–135. doi: [10.32983/2222-4459-2019-10-130-135](https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-10-130-135).
4. Методика розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16#Text>.
5. Foray D. et al. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS 3). Joint Research Center. 2012. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/84453/RIS3+Guide.pdf/fceb8c58-73a9-4863-8107-752aef77e7b4>.
6. Методологія щодо впровадження процесу підприємницького відкриття. Неофіційна версія. Український інститут міжнародної політики. 2020. 46 с. URL: <http://surl.li/fopw>.

Швец Наталія Вячеславівна, кандидат економічних наук, доцент, докторант, Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, e-mail: shvetsnnn@ukr.net

Shvets Nataliia V., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Doctoral Student, Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine, Kyiv, e-mail: shvetsnnn@ukr.net

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Рівненський державний гуманітарний університет

Анотація. Досліджено суть та галузеві особливості інноваційного розвитку сфери торгівлі, охарактеризовано типи інновацій та умови їх використання.

Ключові слова: інновації; інноваційний розвиток; види інновацій; конкурентоспроможність

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISES

Abstract: The essence and branch features of innovative development of trading enterprises are investigated, types of innovations and conditions of their use are characterized.

Keywords: innovations; innovative development; commercial enterprise's innovation types; competitiveness

Сучасна модель економічного зростання України розглядає інноваційність як вирішальний фактор, що визначає ефективність і стабільність економіки. Загострення конкуренції на споживчому ринку, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, зміна споживчих настроїв сприяють активному технологічному оновленню роздрібних торговельних об'єктів і впровадженню інноваційних підходів до здійснення комерційної діяльності.

Класифікація видів інновацій суб'єктів торговельної діяльності передбачає їх поділ залежно від виду діяльності суб'єкта господарювання, технології впровадження, джерел фінансування, типу новизни тощо.

У працях, присвячених інноваційним процесам у роздрібних торговельних мережах, виділяють наступні типи інновацій [1-3]:

- *радикальні інновації*, які пов'язані з суттєвими змінами у сфері технологій, призводять до серйозних радикальних змін і змінюють бізнес-модель підприємства торгівлі (система електронної торгівлі, технології безконтактних платежів, програми для віртуального примірювання одягу, «магічне дзеркало» (віртуальний мейкап), кошики та візки у торговельних залах, обладнані міні-комп'ютерами – «особистими консультантами» (*Personal Shopping Assistant*), що надають необхідну інформацію про товар та його розміщення, сканують ціни тощо);
- *покрокові інновації*, які характеризуються послідовним покращенням умов для споживачів та незначною технологічною еволюцією (поступове збільшення проходів у торговельних залах, що забезпечує створення комфортніших умов для здійснення покупок);
- *соціальні інновації*, які передбачають незначні зміни технології при дуже чуттєвій еволюції купівельних звичок споживачів (можливість доставки продуктів безпосередньо до будинку споживача, можливість придбання товарів у кредит, різновиди технології «вбивця черг»: експрес-каси, мобільні каси, каси самообслуговування);
- *технічні інновації*, які дозволяють організаціям досягти позиції лідера на товарному ринку (спеціальна упаковка виробників, яка дозволяє працівникам магазину без зайвих торговельно-технологічних операцій представляти товари на стелажі, що скорочує витрати та знижує роздрібні ціни; роботи – в “обов'язки” яких входить сортування товарів на складах, моніторинг товару на полицях, доставка необхідних товарів покупцям, а також збір та аналіз даних);
- *революційні інновації*, які замінюють старі технології новими, що здатні вдосконалювати наявні відносини між учасниками на товарному ринку (технологія електронного обміну даними між виробниками та підприємствами торгівлі, комплексні ERP-системи управління уподобаннями покупців, товарними запасами, акційними пропозиціями тощо);

- локальні інновації, які являють собою нововведення, що утворюються всередині конкретного сегмента (розвиток та запровадження власних торгових марок (*private label*), які заміщують на стелажах магазинів товари відомих брендів; це призводить до розриву відносин із постачальниками цих товарів);
- архітектурні інновації, які поєднують у собі як комерційні відносини, так і технології, що змінюються в процесі взаємодії виробника/постачальника та роздрібного підприємства (сучасне складське обладнання, стелажі для викладки товарів у торговельній залі з різноманітними «ноу-хау», які дозволяють мінімізувати витрати підприємства торгівлі, збільшуючи в той самий час його прибуток і рентабельність).

Досліджуючи питання інноваційності у сфері вітчизняної торгівлі, необхідно враховувати особливості її функціонування як галузі економіки[4]:

- інновації в торгівлі здебільшого пов'язані з появою нової або вдосконаленням існуючої послуги або технології її подання, з'являються не як результат НДДКР, а як результат конкурентного аналізу й (або) бенчмаркінгу;
- на торговельних підприємствах впроваджуються нововведення, пов'язані з виникненням нових елементів торгово-технологічного процесу або маркетингу;
- більшість інновацій – маркетингові, процесні, асортиментні, управлінські.

Тому на особливу увагу заслуговують інновації при здійсненні комерційних бізнес - процесів, які являють собою синтез технологічних, організаційних і маркетингових процесів, пов'язаних з закупівлею і продажем товарів (послуг). Відповідно до чого виділяють інновації в закупівлях та інновації, що полегшують процес покупки.

Інновації в закупівлях представлені сучасними інформаційними технологіями («Галактика», «Фолио», «Oracle», «Avasso», «X-APT» и «TRADE X»), які дозволяють автоматизувати основні закупівельні операції і забезпечують наступні переваги: швидкий доступ до комерційної інформації, скорочення часу поставок товарів, здійснення оперативного контролю за графіком поставок та рівнем витрат[5].

Інновації в продажах поділяються на:

- інновації, що полегшують працю торговельних працівників (інтернет-магазини, інтернет-аукціони, сервіси колективних покупок, шоуруми, веб-кіоски, інтерактивне телебачення);
- інновації, що полегшують процес покупки (інтеграція онлайн и офлайн-продажів, електронні цінники, «розумні візки», віртуальні дзеркала, використання RFID-систем).

В умовах загострення конкуренції на споживчому ринку розвиток інноваційної діяльності торговельних підприємств дає їм змогу значно посилити ринкові позиції як за рівнем сервісу, так і за технологічністю процесів і стає одним з найпотужніших інструментів забезпечення їх конкурентоспроможності і фінансової стійкості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Блондо Э. Инновации в розничной торговле . Бизнес-журнал. 2005. №4. С. 48-51.
2. Дубовик Т. В., Бучацька І. О. Інноваційна спрямованість розвитку підприємств роздрібно торгівлі . Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 1. С. 223-230
3. Інноваційні Тренди Роздрібно Торгівлі - заголовок з екрану <https://blog.bvblogic.com/uk/innovaciyni-trendy-rozdribnoyi-torhivli-u-2019-roci> (дата звернення: 16.02.2021).
4. Мазаракі А. А., Федулова Л. І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств сфери торгівлі. Підприємництво і торгівля. 2017. Вип. 21. С. 20-25
5. Тарасова Е.Е., Матузенко Е.В., Наплекова Ю.А. Инновации в коммерческой деятельности. «Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права». 2018. №2(69). С. 198-210

Шимко Ольга Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Рівненський державний гуманітарний університет, Рівне, e-mail: volodya217@ukr.net

Shymko Olha V. – Candidate of economic sciences, associate professor, associate professor of the Department of Management, Rivne State University of Humanities, Rivne, e-mail: volodya217@ukr.net

СТРУКТУРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

***Анотація.** У статті проаналізовано тенденції структурних трансформацій у національній економіці. Розкрито зв'язок між інтенсивністю структурних зрушень і темпами економічного зростання.*

Ключові слова: структурні зміни; економічне зростання; види економічної діяльності; деіндустріалізація.

STRUCTURAL POTENTIAL OF UKRAINIAN ECONOMIC GROWTH

***Abstract.** The article analyzes the trends in structural transformations of the national economy. It also represents the relationship between the intensity of structural changes and the economic growth rates.*

Keywords: structural change; economic growth; types of economic activity; deindustrialization.

Світовий промисловий ландшафт зазнав докорінних перетворень упродовж останніх десятиліть внаслідок глибоких структурних зрушень. Відповідні зрушення були спричинені змінами у внутрішній будові національних секторів промисловості, посиленням взаємних залежностей між ними в рамках кооперації у глобальних виробничих ланцюжках, і відбувалися на основі технологічних інновацій. Розвиток так званих технологій "четвертої промислової революції" та конвергенція різних галузей технологій (цифрового виробництва, нанотехнологій, біотехнологій та нових матеріалів) спричинився до появи нових видів виробництва, надавши додаткового імпульсу зміні структури економіки, загостривши конкуренцію на світових ринках.

Тим часом в економіці України переробна промисловість продовжує втрачати позиції: її частка зменшилась з 17.5 до 11.9% упродовж 2007-2019 рр. Низька продуктивність виробництва, скорочення його обсягів, звуження асортименту закладають ризики подальшого технологічного спрощення промисловості, втрати нею конкурентоспроможності на ринках [1]. Зосередження спектру товарного експорту на продуктах низького ступеня переробки (73% у 2019 р.) ускладнює перспективи диверсифікації виробництва та підвищення ролі країни у глобальному поділі праці [2]. Нестача інвестицій внаслідок виведення капіталів з промисловості обмежує розвиток її потенціалу, зумовлює недостатню ефективність техніки і технологій виробництва, неготовність до сучасного етапу індустріальної революції. Втрата робочих місць у галузі спричинює загальний низький рівень суспільного добробуту, адже існує пряма кореляційна залежність доходів на душу населення від зайнятості у промисловості. Нині Україна, за класифікацією Світового банку, належить до категорії країн з рівнем валового національного доходу на душу населення нижчим від середнього [3], тоді як ще на початку 1990-х років - до вищої підгрупи країн із середніми доходами. Отже, присутні ключові ознаки дочасної деіндустріалізації національної економіки.

Структурні зміни безумовно тісно інтегровані у процес економічного зростання. Оцінки інтенсивності структурних зрушень в економіці, виміряні як сума абсолютних значень приростів часток видав економічної діяльності у валовому випуску до попереднього року, демонструють їх нерівномірність у часі (рис.). Порівняння інтенсивності структурних зрушень з темпами приросту сумарного валового випуску свідчить про існування певного зв'язку між ними у динаміці. Зокрема, хвиля структурних зрушень з початку періоду спостережень рухалася суголосно з темпами зростання випуску (це тривало упродовж 2001-2007 рр.), досягла піку під час кризового падіння економіки (2008-2009 рр.) і відтоді вони коливалися у взаємній протифазі аж до завершення наступної економічної кризи (2014-2015 рр.), відтак амплітуда обох коливань згасла і вони гармонізувалися (2016-2019 рр.).

Зв'язок між інтенсивністю структурних зрушень і темпами зростання випуску був позитивним на етапі економічного зростання упродовж 2001-2007 рр. (коефіцієнт кореляції дорівнював 0.53). Взаємний вплив між показниками посилювався, але став від'ємним у період після 2008 р. (-0.83). Порівняння ваги основних секторів економіки свідчить, що кореляція у перший період формувалася під визначальною дією структурних змін у сукупності первинного і вторинного секторів (0.53), тоді як зв'язок з відповідними змінами у секторі послуг не проявлявся (0.09). Ступінь залежності темпів

зростання випуску від інтенсивності структурних зрушень в одному і другому блоках секторів упродовж наступного етапу (2008-2019 рр.) набув додаткової ваги, змінив знак на від'ємний в обох випадках (-0.67 та -0.85, відповідно).

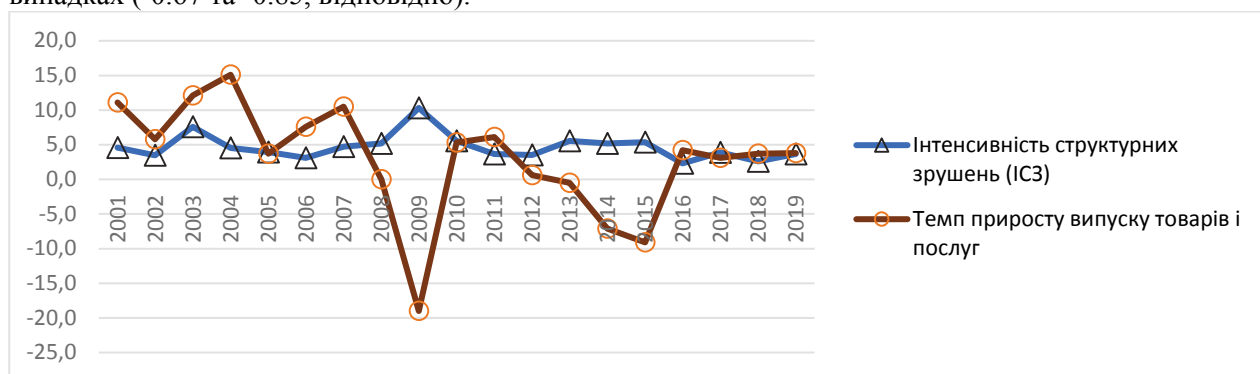


Рис. 1. Інтенсивність структурних зрушень і темпи приросту валового випуску в Україні у 2001-2019 рр., % (у постійних цінах 2016 р.)

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Характер структурних зрушень та їхній вплив на загальну динаміку економіки у рині періоди, наочно ілюструється даними таблиці. Зокрема, напрям структурних трансформацій на етапі 2000-2007 рр. визначався тенденціями до посилення ваги індустріального сектору (частка переробної промисловості у валовому випуску приросла на +3,4%, досягши 32,5%, будівництва – на +1,8% та 10%, відповідно), що сприяло розбудові сфери послуг (передусім сегментів торгівлі (+3,5%), фінансової та страхової діяльності (+1,3%)).

Таблиця 1 – Структура та індекси фізичного обсягу валового випуску за видами економічної діяльності України у 2000-2019 рр. (структура - у цінах 2016 року), %

	Код КВЕД	Структура			Приріст часток		Індекс	
		2000	2007	2019	2000-2007 рр.	2007-2019 рр.	2007 р. до 2000 р.	2019 р. до 2007 р.
Випуск товарів і послуг у ринкових цінах		100	100	100	0,0	0,0	1,68	0,88
<i>Первинний та вторинний сектори</i>		<i>61,9</i>	<i>59,0</i>	<i>52,7</i>	<i>-2,83</i>	<i>-6,36</i>		
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	10,2	6,3	11,7	-3,91	5,35	1,04	1,61
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	6,9	5,0	4,0	-1,97	-0,93	1,27	0,69
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	6,5	4,3	3,7	-2,21	-0,59	1,18	0,76
Переробна промисловість	C	29,1	32,5	26,0	3,43	-6,51	1,82	0,69
Будівництво	F	8,2	10,0	6,8	1,82	-3,24	1,98	0,58
<i>Третинний сектор</i>		<i>30,9</i>	<i>35,3</i>	<i>41,2</i>	<i>4,43</i>	<i>5,93</i>		
Інформація та телекомунікації	J	1,8	2,2	3,8	0,38	1,57	2,04	1,48
Операції з нерухомим майном	L	1,8	2,4	4,0	0,69	1,55	2,18	1,44
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	1,0	1,8	2,7	0,79	0,89	2,65	1,29
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	4,7	5,1	6,5	0,40	1,38	1,92	1,15
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	2,4	1,7	1,9	-0,72	0,28	1,26	1,07
Освіта	P	3,3	2,1	2,1	-1,17	0,03	1,15	0,90
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	9,1	12,6	12,1	3,48	-0,55	2,04	0,85
Фінансова та страхова діяльність	K	1,8	3,1	2,4	1,25	-0,65	2,42	0,68

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Динамізм цих видів діяльності дав потужний імпульс економічному зростанню на тому етапі (наприклад, приріст випуску переробної промисловості становив 82% у 2007 р. порівняно з 2000 р., відповідно, приріст сукупного валового випуску досяг 68%). Повернення структурних тенденцій у зворотному напрямі (що було зумовлене падінням виробництва та супроводжувалося зменшенням частки переробної промисловості у валовому випуску на 6,5%, будівництва – на 3,2%, потягло до низу й торгівлю (-0,6%), частково фінансову та страхову діяльність (-0,7%)) упродовж 2008-2019 рр., спричинило ефект гальмування економічної динаміки (валовий випуск впав на 12% у 2019 р. порівняно з 2007 р.).

Висхідна динаміка окремих видів діяльності сфери виробництва і послуг протягом обох періодів спостережень (сільського господарства, ІК послуг тощо) не мала достатнього потенціалу для чільного впливу на підсумкову динаміку валового випуску. Зокрема, зростання сільського господарства не згенерувало висхідну економічну динаміку, що взагалі властиве галузям первинного сектора. Що стосується ІК послуг (телекомунікації (електрозв'язок), комп'ютерне програмування, консультування та надання інформаційних послуг), то ступінь такого впливу відповідає їхній вазі у складі цілого випуску, а вона відносно мала (3,8% у 2019 р.); до того ж базові витрати цих видів діяльності за елементами витрат на проміжне споживання припадають на імпорتنу продукцію (так, частка імпортової техніки – комп'ютерів, електроніки перевищує 79%), тому розвиток цього сектору послуг мало залежить від національного виробництва. Позитивна динаміка багатьох видів діяльності сфери послуг, що тривала упродовж 2000-2019 рр., забезпечила у підсумку таке збільшення частки сектора послуг у валовому випуску (до 41% або на понад 10%), що переважило сукупну частку всіх підгалузей промисловості разом узятих та мало б свідчити про перехід економіки до постіндустріальної стадії, якби не суперечливі тенденції у первинному секторі.

Проведений аналіз свідчить про те, що структурний чинник відіграє вагомую роль в економічній динаміці як на висхідній так і на низхідній її траєкторії;

тренди структурних змін на траєкторії економічного зростання у секторі виробництва формувалися під впливом накопичення ваги вторинного сектора (переробної промисловості та будівництва) і послаблення первинного (сільського господарства та добувної промисловості), що сприяло структурній модернізації економіки. Вже на низхідній траєкторії впливи набули протилежного спрямування: вага первинного сектора збільшилась саме за рахунок сільського господарства, а вторинного – впала, що є ознакою структурної деградації економіки;

гальмування економічної динаміки зумовлене трансформацією структури виробництва з розширенням частки тих галузей, які за своїм режимом відтворення в змозі генерувати лише відносно низькі темпи зростання;

зважаючи на загальну структуру економіки та вагу окремих її складових, вирішальною передумовою позитивних для економічної динаміки структурних зрушень слугує посилення ролі переробної промисловості, що здатне створювати значні мультиплікаційні ефекти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шовкун І.А. (2019). Інвестиційний клімат як чинник промислового розвитку в Україні. *Економіка і прогнозування*. 2019; 4:70-103. DOI: <https://doi.org/10.15407/eip2019.04.070>
2. Шовкун І. А. (2020). Залежність української економіки від промислового імпорту та передумови формування ефективної виробничої спеціалізації. *Економіка промисловості*. № 3 (91). С. 5-28. doi: <http://doi.org/10.15407/econindustry2020.03.005>
3. United Nations Industrial Development Organization (2019). *Industrial Development Report 2020. Industrializing in the digital age*. Vienna.

Шовкун Інна Анатоліївна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Київ, e-mail: econvvv9@gmail.com

Shovkun Inna A. - PhD in Economics, Leading Researcher, State Organization «Institute of the Economy and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine», Kyiv, Ukraine, e-mail: econvvv9@gmail.com

ІННОВАТИЗАЦІЯ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ У КООРДИНАТАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» НААНУ
saykiev@ukr.net — <https://orcid.org/0000-0002-9874-4926>

***Анотація.** У статті досліджені тенденції інноватизації та стандартизації економіки України на етапі формування орієнтованого на державно-приватне партнерство інформаційного суспільства – передумови оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів.*

Ключові слова: інновації, стандарти, національна інноваційна система, економіка, державне регулювання, ринкове саморегулювання, державно-приватне партнерство, інформаційне суспільство.

Innovation and standardization of the economy in the coordinates of the information society

***Abstract** The article examines the trends of innovation and standardization of the economy of Ukraine at the stage of formation of public-private partnership of the information society - the prerequisites for optimal combination of market self-regulation of economic relations of economic entities and state regulation of macroeconomic processes.*

Keywords: innovations, standards, national innovation system, economy, state regulation, market self-regulation, public-private partnership, information society.

Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» (№ 722, 2019 р.) є продовженням пошуку відповідей на виклики часу, визначених Резолюцією Генеральної Асамблеї від 25 вересня 2015 р. 70/1 «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року», де серед 17 Цілей і 169 завдань сталого розвитку ключове місце займали інновації, стандарти, партнерство (у т.ч. державно-приватне), механізми регулювання, інформаційно-комунікаційні технології. Тут важливо наголосити на тому, що дані цілі були визначені в Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (Ратифікована Законом України № 1678, 2014 р.).

На створення підприємствами конкурентних переваг шляхом знаходження унікальної стратегії та випереджальної інноватизації (у конкуренції головна роль у інноваціях і змінах) орієнтував у своїх працях М. Портер [1, с. 39]. Саме його праці у 1997 р. були покладені у підвалини розроблення типової моделі Національної інноваційної системи (National Innovation Systems – NIS), ініційованої Організацією економічного співробітництва і розвитку. Модель NIS практично втілена у країнах ЄС.

Актуальність інноваційного шляху економіки України визнана ще у 1991 р. Верховною Радою України «Про основні напрями економічної політики України в умовах незалежності» (постанова № 1698): створення інноваційних підприємств (без узгодження із стандартизацією та інформатизацією). До того ж, прийнятий у 1991 р. Закон України «Про інвестиційну діяльність» (№ 1560) розглядав інноваційну діяльність лише як підлеглу форму інвестиційної діяльності. Привертає також увагу той факт, що Закон № 1560 чітко орієнтований на стандарти та державно-приватне партнерство, тоді як у Закону України «Про інноваційну діяльність» (№ 40, 2002 р.) аналогічна орієнтація взагалі відсутня. Прийняті у 1998 р. Закони «Про Національну програму інформатизації» (№ 74) та «Про Концепцію Національної програми інформатизації» (№ 75) не згадували про інновації, стандарти та партнерство.

Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України (Постанова Верховної Ради України № 916, 1999 р.) схематично визначила інноваційні пріоритети держави, але орієнтири на інформатизацію та партнерство свого розвитку поки не отримали. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» (постанова Верховної Ради України № 1244, 2007 р.) наголосили на тому, що на відміну від розвинутих країн в Україні ще не створено національну інноваційну систему; інноваційна діяльність характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціально-ціннісних аспектів. Серед причин таких недоліків у формуванні національної інноваційної системи Рекомендації виділили: відсутність

стратегії переходу України до інноваційної моделі розвитку, неналежне використання методів наукового планування на всіх рівнях управління (системного аналізу, прогнозування, оптимізації, програмно-цільових методів управління тощо), недостатній рівень інноваційної культури працівників органів державної влади; гальмування створення єдиної системи інноваційного моделювання за наявності всіх її складових (інституційних, організаційних і нормативно-правових). Проте, у даному акті не були зроблені акценти на питаннях високої стандартизації, інформаційного суспільства тощо. Тому донині в Україні не отримали свого завершення процеси формування національної інноваційної системи та підвалин інформаційного суспільства на рівнях виробництва та державного регулювання.

П. Друкер стверджував, що через те, що сучасну економіку формує новий «основний ресурс» – інформація, яка радикально відрізняється від інших ресурсів, не входячи до категорії обмежених, то необхідно й кардинально переглянути як економічну теорію, так і ключові уявлення менеджменту [2, с. 39]. Прийнята у 2000 р. Окінавська хартія глобального інформаційного суспільства (ОХ ГІС) чітко пов'язала ланцюгу цілей «інновації-стандарти-партнерство-регулювання-інформація». У 2003 р. ЄС запровадила модель Політики національного інформаційного суспільства: Nation Information Society Policies (NISP). Закон України № 537 «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» реалізує цілі ГІС. Тобто, координати ГІС й стають орієнтирами розвитку.

На сьогодні в Україні робиться суттєвий наголос на питання децентралізації. Цілком зрозуміло, що повноцінне його вирішення питання потребує узгодження з Правовим господарським порядком (ст. 5.1 Господарського кодексу України формує його на основі оптимального поєднання державного регулювання макроекономічних процесів та ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання). При цьому слід зважити на те, що ст. 11.5 кодексу виключає можливість надання передбачених законом пільг та переваг у здійсненні господарської діяльності тим суб'єктам господарювання, які не враховують суспільні інтереси, відображені в програмних документах економічного і соціального розвитку (ст. 12.2 кодексу основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання визнала технічне регулювання; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій; ст. 48 і ст. 329.1: держава стимулює інноваційну діяльність і гарантує суб'єктам інноваційної діяльності підтримку інноваційних програм і проектів, спрямованих на реалізацію економічної та соціальної політики держави). Що стосується державно-приватного партнерства, ст. 406 кодексу пов'язує його з концесією, а Закон України «Про концесію» (№ 155, 2019 р.) до переліку концесієдавців (ст. 7.1) віднесла Національну академію наук України та національні галузеві академії наук (інноваційне проектування на засадах міжнародних стандартів).

Висновки: проведений вище аналіз дозволяє зробити наступні висновки та пропозиції:

- 1) реалізації пріоритетів сталого розвитку України потребує інноваційної модернізації кожного структурного елементу даного розвитку (соціального-екологічного-економічного) та їх комбінування;
- 2) інноваційний розвиток економіки України генетично обумовлений оптимальністю поєднання макро- та мікроекономіки, яке реалізується через поглиблення і розширення механізмів партнерства;
- 3) формування національної інноваційної системи України повинно відбуватися паралельно з адаптуванням сучасних міжнародних стандартів до пріоритетних виробничих та управлінських сфер;
- 4) входження України до переліку країн-учасників Глобального інформаційного суспільства практично недосяжне без попереднього введення в дію сучасної національної інноваційної системи;
- 5) процес подолання недоліків у формуванні інноваційної моделі економічного розвитку має розгортатися від створення сприятливих умов функціонування-розвитку науково-освітньої сфери.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; Пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
2. Друкер, Питер, Ф. Менеджмент. Вызовы XXI века. / Питер, Ф. Друкер ; Пер. с англ.: – М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2012. – 256 с.

Юшин Сергій Олександрович, доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник, Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”, Київ, email: saykiev@ukr.net — <https://orcid.org/0000-0002-9874-4926>

Yushin Sergey O. – doctor of economics, Professor, Chief Researcher, National Research Center "Institute of Agrarian Economics", Kyiv,, e-mail: saykiev@ukr.net — <https://orcid.org/0000-0002-9874-4926>

ВІЗІЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ ТЕПЛОВОЇ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

Хмельницький національний університет

Анотація. Досліджено сучасний стан і перспективні напрямки енергоефективної модернізації галузі централізованого теплопостачання в Україні в контексті Національної економічної стратегії 2030 та Концепції «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року, де енергетика є однією зі стратегічно важливих галузей економіки, від безпечного, стабільного функціонування та сталого розвитку якої залежать життєдіяльність та якість більшості сфер життя суспільства, а також безпосередньо добробут громадян.

Ключові слова: енергетика; енергоефективність; реформа; розвиток; теплогенерація; теплопостачання; модернізація; комунальна інфраструктура.

VISION OF THE COMPETITIVE HEAT ENERGY MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Abstract. The current state and promising directions of energy efficient modernization of the district heating industry in Ukraine in the context of the National Economic Strategy 2030 and the Concept of the Green Energy Transition of Ukraine until 2050, where energy is one of the strategically important sectors of the economy, from the safe, stable functioning and sustainable development of which livelihoods and quality of most spheres of society depend on, as well as the well-being of citizens.

Keywords: energy; energy efficiency; reform; development; heat generation; heat supply; modernization; communal infrastructure.

За свідченням досвіду США, Канади, Австралії, Іспанії, Нідерландів [1], що застосовують механізм державно-приватного партнерства у сфері енергетики, в громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст, державно-приватне партнерство є одним з найдієвіших інструментів реалізації політики економічного розвитку та вирішення соціальних проблем територій. Узгодження інтересів між муніципалітетами і приватними структурами на умовах об'єднання фінансових, технологічних, організаційно-управлінських, кадрових і інших ресурсів забезпечує мультиплікативний ефект та подальші тенденції розвитку.

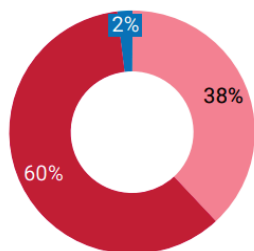
Забезпечення функціонування розумної, модернізованої та надійної енергосистеми, яка повністю задовольняє вимоги та потреби кінцевих споживачів, підвищення енергоефективності та забезпечення екологічності енергетичного сектору є цілями державної політики в енергетичному секторі, передбаченими Національною економічною стратегією 2030 [2]. Українська енергетика має значний потенціал для залучення інвестицій, проте протягом тривалого періоду в галузі бракувало прозорих, конкурентних та зрозумілих правил гри для учасників ринку, панували монополії та зарегульованість, що перешкоджало поступальному розвитку і модернізації української енергетики. А система перехресного субсидювання та дотацій з бюджету стримувала зростання цін на енергоносії для населення, вимиваючи водночас величезні кошти з бюджету, створювала нерівні умови, перешкоджаючи модернізації та розвитку, впровадженню нових технологій на підприємствах ПЕК [3].

Рівень зношеності інфраструктури в енергетиці є критичним, зокрема, 40% теплових пунктів та 15,8% загальної протяжності тепломереж є аварійними (рис. 1). Для досягнення цілей, визначених Енергетичною стратегією України до 2035 року [4] та Планом заходів з реалізації етапу «Реформування енергетичного сектору (до 2020 року)» Енергетичної стратегії, а також інших галузевих програм, потрібна широкомасштабна модернізація та реформування, основною метою яких є зміцнення енергетичної безпеки України, надійне забезпечення потреб суспільства та економіки та створення міцного підґрунтя для сталого енергетичного майбутнього країни.

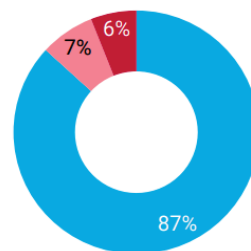
Потужності відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), обсяг яких за останні три роки зріс в Україні в 4 рази, через відсутність механізму коригування ставок «зеленого тарифу» у відповідь на скорочення вартості технологій «зеленої» генерації, характеризуються низькою маневреністю генерації та високою залежністю від погодних умов, що ускладнює процес прогнозування попиту та пропозиції на ринку. Додатковий ефект на вже недостатньо маневрену систему генерації призвів до появи технологічних викликів балансування системи в певні періоди, а також в обмеженні ВДЕ у виробництві

електроенергії, що призводить до формування надлишку енергії та унеможливує подальше підключення потужностей ВДЕ за поточних умов. При цьому рівень зносу маневрених генеруючих потужностей високий: значна кількість ТЕС/ТЕЦ відпрацювала більше 50 років та буде виводитися з експлуатації починаючи з 2021 року при невиконанні природоохоронних заходів згідно Національного плану скорочення викидів, що формує ризики балансування енергосистеми та виклики для міст.

Котельні ТКЕ



Енергоблоки ТЕЦ



■ В нормальному стані

■ Експлуатуються малоефективні та застарілі котли

■ Відпрацювали нормативний термін

■ Експлуатуються понад парковий термін

■ Експлуатуються понад проектний термін

■ Експлуатуються понад граничний термін

Рис. 1. Технічний стан теплогенеруючих підприємств України в 2018 році [2, с.180]

Реформування енергетики спрямоване на те, щоб привести національне законодавство у відповідність до законодавства, норм та стандартів ЄС, що передбачено Договором про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Завершення імплементації європейського законодавства, впровадження європейських стандартів не тільки сприятиме прискоренню позитивних перетворень в енергетичному секторі, а й допоможе вивільнити значний потенціал країни в новітніх сегментах енергетичної галузі, таких як відновлювана енергетика. Сукупно ці кроки сприятимуть зміцненню енергетичної незалежності України та підвищенню якості послуг для побутових споживачів.

Наряду з іншими, важливими цілями реформи енергетики є підвищення енергоефективності, що передбачає підвищення енергоефективності за ланцюгом від виробництва до споживання енергії, стимулювання енергоефективних заходів, залучення інвестицій для впровадження енергоефективних та інноваційних технологій, розвиток відновлюваних та низьковуглецевих джерел енергії, альтернативних видів палива, забезпечення надійності, екологічності та доступності енергії для всіх споживачів, а також комплексний підхід до формування енергетичної та екологічної політик, що передбачає узгодження векторів розвитку енергетичного сектору України із потребами боротьби зі зміною клімату відповідно до чинних вимог законодавства ЄС та практик країн-членів ЄС, у т. ч. принципів Європейської зеленої угоди, досягнення чого дозволить сформувати стратегічне бачення екологізації та декарбонізації енергетичної галузі.

Відповідно до Концепції «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року [5] в секторі теплозабезпечення планується розширити використання високоефективної когенерації та тригенерації. Нові когенераційні установки для централізованого опалення мають передусім орієнтуватися на використання біомаси та біогазу. Важливим завданням є стимулювання запровадження нових технологій геотермальної енергетики, теплових насосів. В локальних і будинкових котельнях, приватних будівлях планується реалізувати перехід в опаленні на біомасу, на рівні міських систем теплопостачання – перехід до децентралізованих систем з вільним доступом виробників до мереж та розглядати можливість електрифікації систем опалення.

В презентованій Кабінетом Міністрів України економічній стратегії «Вектори економічного розвитку 2030» [2] зазначено, що однією зі стратегічних цілей для української економіки Кабмін передбачає залучення до 2030 року \$40 млрд. інвестицій в розвиток енергетичної системи (на генерацію \$23 млрд., передача та розподіл – \$17 млрд.), а також \$10 млрд. інвестиції у відновлювану енергетику. Також однією з цілей Кабміну є зменшення виробництва електроенергії на ТЕС та, відповідно, зниження вуглецевого сліду від паливно-енергетичного комплексу. Крім того, планується довести частку відновлюваних джерел енергії в структурі генерації до 25% загального виробництва. Разом з тим, Концепцією «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року [5] передбачається, що більшість інвестицій буде здійснена приватними гравцями, особливо операторами мереж, що вимагатиме зміни підходу до тарифоутворення від систем «витрати плюс» до таких, що стимулюють інвестиції. Цінова політика передбачатиме відмову від будь-якого регулювання кінцевих цін, проте

включати рамкові умови для всіх, у т. ч. розширення бази екологічного податку, оподаткування екстерналій для викопних видів палива та систему торгівлі викидами.

Схеми підтримки відновлюваних джерел енергії будуть включати визначення вартості генерації електроенергії/тепла/холоду на конкурентних засадах та перехід від монетарної підтримки (пільгові ціни/тарифи) до інших форм, наприклад, пільгове підключення, пріоритетний доступ до мереж тощо.

Як відповідь на поточні виклики в розвитку теплогенеруючих та теплопостачальних підприємств Національною стратегією [2] передбачається:

1) перегляд Національного плану скорочення викидів від великих спалювальних установок та виконання заходів з реконструкції та модернізації теплоелектростанцій і теплоелектроцентралей згідно нинішніх економічних трендів;

2) оцінка потенціалу оптимізації системи центрального опалення шляхом переходу на індивідуальне опалення в регіонах і на об'єктах, де це є економічно доцільним;

3) скорочення витрат енергії у системах транспортування та розподілу теплової енергії шляхом технічної, технологічної модернізації та концептуального перегляду схем енергозабезпечення із врахуванням досягнень у сфері децентралізованого енергопостачання, зокрема за рахунок використання ВДЕ та управління енергоспоживанням;

4) створення конкурентного ринку теплової енергії та запуск повноцінного функціонування всіх його сегментів: ринок двосторонніх договорів; ринок «на добу наперед»; внутрішньо-добовий ринок; балансуєчий ринок; ринок допоміжних послуг;

5) створення Datahub для забезпечення вільної зміни постачальника послуги;

6) державне стимулювання, сприяння розвитку місцевих енергетичних ініціатив, зокрема малого та середнього підприємництва в енергетичній сфері та енергетичних кооперативів, генерації та постачання електричної і теплової енергії з урахуванням регіональних особливостей, розвитку розподіленої генерації;

7) запровадження та забезпечення постійного вдосконалення системи енергетичного менеджменту на державному, муніципальному рівнях, а також на підприємствах, зокрема відповідно до вимог стандартів та міжнародних угод, інше.

Будь-яка державна допомога відповідатиме вимогам Договору про заснування Енергетичного Співтовариства та Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, тобто не спотворювати конкуренцію на ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: Аналітична записка. *Сайт Національного інституту стратегічних досліджень*. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/schodo-rozvitku-derzhavno-privatnogo-partnerstva-yak-mekhanizmu-aktivizatsii> (дата звернення: 23.02.2021).

2. Національна економічна стратегія 2030. *Платформа Центру економічного відновлення*. URL: <https://nes2030.org.ua/#rec246061582> (дата звернення: 23.02.2021).

3. Реформи. Економічний розвиток. Енергетична безпека. *Урядовий портал*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/energetychna-bezbeka> (дата звернення: 23.02.2021).

4. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 605-р від 18.08.2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-p> (дата звернення: 23.02.2021).

5. Концепція «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року. URL: <https://www.ntseu.net.ua/stories/547-concept-2050?highlight=WyJcdTA0NDJcdTA0MzVcdTA0M2ZcdTA0M2JcdTA0M2UixQ==> (дата звернення: 23.02.2021).

Ющенко Надія Леонідівна, кандидат економічних наук, доцент, Хмельницький національний університет, Хмельницький, e-mail: nadezhda15yu@gmail.com

Yushchenko Nadiia L. – PhD in Economics, Associate Professor, *Khmelnytskyi National University*, Khmelnytskyi, e-mail: nadezhda15yu@gmail.com

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ АКВАКУЛЬТУРИ

Національний університет біоресурсів і природокористування України

***Анотація.** У статті досліджено сучасні інноваційні впровадження у виробництво креветок та їх вплив на ринок аквакультури в Україні*

Ключові слова: інноваційні технології; виробнича діяльність; пропозиція; собівартість; ціна; споживач; продукти аквакультури.

***Abstract.** The article examines modern innovative implementations in the production of shrimp and their impact on the aquaculture market in Ukraine*

Keywords: innovative technologies; production activity; offer; cost; price; consumer; aquaculture products.

В сучасних умовах господарювання складно уявити собі роботу спеціалізованих суб'єктів виробничої діяльності без впровадження інноваційних технологій, механізації та автоматизації процесів, використання інформаційних технологій, інтелектуальних розробок. Безперечно, даний підхід спрощує процеси формування пропозиції на продукцію аквакультури, дає можливість скоротити витрати на людський ресурс та збільшити якість виробленої риби та інших водних живих ресурсів. Водночас за рахунок спрощення процесу виробництва знижується її собівартість, відповідно за рахунок цього кінцева ціна на рибу стає доступною для споживача.

Сучасні інструменти адаптації інноваційних процесів по різному впливають на «гравців» на ринку, зокрема і на ринку продукції аквакультури. Одним із представників підприємницької діяльності виробництва продукції аквакультури в Україні є ТОВ «АКВАРЕСУРС ПЛЮС». Дана ферма знаходиться у Вінницькій області, місті Жмеринка. Дослідження показали, що в цеху, у великих акваріумах живе понад 400 тисяч мальків та вже дорослих креветок. Морепродукти продають після того, як креветці виповнюється 5-6 місяців. Це єдине в Україні господарство з вирощування креветок. Для рибопосадкового матеріалу важливий особливий догляд та умови. Вода повинна мати температуру 29-30 градусів, а температура приміщення завжди має 33-34 градуси тепла. Робота повністю автоматизована.

Прикладним економічним рішенням з використанням інноваційних складових в умовах нестабільного забезпечення електроенергії застосування в роботі господарства сонячних панелей. Креветкам необхідна постійна подача кисню і тому безперервна робота електроенергії є необхідною. Завдяки самостійному забезпеченню електроенергією ферма отримує безперебійну роботу виробництва, а при формуванні вартості продукту, встановлена розробка зменшує ціну. При зменшенні ціни виробник має змогу збільшити ринок збуту, отримати додатковий прибуток, але разом з цим збільшуються і кількість сплачених податків. Також, окрім вирощування Королівських креветок, вартість якої по 500 грн за один кілограм автономне електрозабезпечення, яке невикористане в роботі, ферма може продавати енергію найближчим виробникам і іншим споживачам.

Таким чином, встановлення сонячних панелей є не єдиним інноваційним введенням в розвиток роботи ферми. З часом постало питання із раціональної і економічно вигідної годівлі тварин. Для того, щоб годувати креветок, почали імпортувати корми з Бельгії, але з часом в Бельгії почалась креветкова чумка, тому поставку кормів заборонили. Потім така сама ситуація трапилась і в Малайзії. Щоб креветки не померли від голоду і фабрика не втратила вкладені кошти шукали варіанти. Прийшли до того, щоб робити корм самим. Консультації надав спеціаліст з Філіппін, який займається вирощуванням креветок і дав необхідну рецептуру. Щоб виростити кілограм креветок – до 36 штук, потрібно 4 кілограми корму. Одна креветка за життя з'їдає всього від 111 до 177 грамів. Виготовлення власного корму значно здешевлює вартість і дає змогу контролювати якість. При таких умовах зменшення ціни та збільшення якості продукту ферма здатна не тільки розширити продаж креветок в Україні, але і експортувати продукт до Європейського Союзу та інших країн, налагоджуючи

міжнародні торгівельні відносини. Але і в Україні виробники складових інгредієнтів для корму отримують свого покупця. Таким чином, ринок в країні, профінансованим і введеним інноваційним технологіям в виробничий процес розведення та вирощування продуктів аквакультури, загалом креветок, вдало функціонує, залишаючи у вигравшій позиції багато ланок виробничого процесу задіяних в виготовленні кінцевого готового продукту. Використовується ресурс трудовий, технологічний, науковий, енергетичний, планово-економічний.

Налагоджена робота із впровадження інновацій впливає не тільки на формування пропозиції продукції аквакультури поставляючи товар на стіл покупцям, але поповнюючи клієнтську базу виробникам складових корму для креветок, забезпечуючи частково електроенергією. Є можливість вийти на міжнародний ринок в сучасних умовах глобальних економічних трансформацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вдовенко Н. М., Маргасова В. Г., Шарило Ю. Є. Михальчишина Л. Г., Конкурентоспроможність рибного господарства та аквакультури як складова ефективності національної економіки. Біоекономіка і аграрний бізнес. 2019. Вип. 1. С. 204–211.

2. Вдовенко Н. М. Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні: [монографія]. К: Кондор-Видавництво, 2013. 464 с.

3. Vdovenko N. M., Bohach L. V. Scientific substantiation of the reduction of import dependence in the markets of agricultural products. Науковий вісник Полісся. 2017. № 2 (10). С. 13–17.

Яцун Анастасія Григорівна, здобувач, завідувач навчально-наукової лабораторії «AGMEMOD» кафедри глобальної економіки економічного факультету, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Київ, e-mail: yatsun.ag@gmail.com

Yatsun Anastasia G. - applicant, head of the educational and scientific laboratory "AGMEMOD" of the Department of Global Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: yatsun.ag@gmail.com

BIOPROTECTION AND BIOSAFETY AS COMPONENTS OF AGRICULTURAL INNOVATIVE DEVELOPMENT

Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine

Abstract. *The article substantiates the areas of promoting the innovative solutions for bioprotection and biosafety in the agricultural sector of Ukraine as a condition for ensuring national food security and building the potential of agricultural exports.*

Keywords: *agricultural sector; novation; biotechnology; innovative activities.*

One of the main goals of agricultural and economic policy of any state is food security. However, now man and nature are increasingly suffering from harmful and highly toxic environmental factors caused by the scientific and technological revolution.

4 million toxic substances are registered in the external environment, and their number grows by 6 thousand every year, of which about 100 thousand toxic compounds enter the human body with food, water and air. One of the most significant sources of environmental pollution is the intensive chemicalization of agriculture.

The further development of the global and domestic agricultural sector faces serious challenges, including: bioprotection, closely linked to food security; technological challenges caused by the need to move agriculture to a new technological paradigm, which includes biotechnology, precision agriculture, robotics, composite fertilizers; integrated biosecurity; formation of resource-efficient agriculture, etc.

Solving these global problems requires abandoning the use of mineral fertilizers and chemical plant and animal protection products through the introduction of organic agricultural production using microbiotechnology and biologically active preparations derived from compost. This will restore the lost natural qualities of agricultural products while maintaining and subsequently increasing the productivity of livestock and crop production. Currently, in developed countries, biotechnology in crop and livestock production is at a stage of rapid growth and development.

Ensuring national food security and adequate export potential for domestic agricultural potential is possible only in the context of strict compliance with bioprotection and biosafety requirements. The basis of such systems is formed by biotechnologies in crop and livestock production, which are currently at the stage of strong growth and development all over the world.

An alternative to the chemical method in crop production is the biological protection of plants from pests, diseases and weeds, which is safe for humans and warm-blooded animals. The active substance of biological protection does not pollute the environment, shows high selectivity, is convenient for mass production and has inexhaustible resources for this. Therefore, in countries that pay considerable attention to the environmental component of their development, biological plant protection is a priority in long-term pest control programs.

Unlike chemicals, biological products for plant protection contain live microorganisms and natural biologically active substances that are synthesized by the same microorganisms. Today, neither in Ukraine nor in other countries, biological products have not become widely used, but it is obvious that in the future they will become necessary. Based on special, selected microorganisms, biological preparations are technological in use, safe for plants, humans, warm-blooded animals, honey bees, fish and the environment. The basis of biological drugs are effective for plant protection, actually existing in nature microorganisms and products of their activities, which cause the death of pests and pathogens of plant diseases. It is very important that biological drugs are not intended for the complete extermination of the population of the harmful species, but only to significantly limit the development of pests and pathogens, reducing the level of their harmfulness to economically insignificant levels.

Biotechnologies in crop production compete with chemical methods in terms of yield and cost. Excessive chemicalization has led to the development of a number of phytopathologies and toxicants in agrocenoses. It is noticeable that in the EU countries in organic agriculture without agrochemicals and mineral fertilizers the yield is higher than with agrochemicals and a full range of fertilizers. In domestic agriculture,

the main means of increasing yields are still chemical plant protection products. This does not take into account the negative consequences of their use.

Domestic agricultural microbiology can offer producers a wide range of biological products to increase soil fertility and plant productivity, protect them from phytopathogenic microflora and pests, improve crop quality and reduce the application of fertilizers and pesticides. Domestic developments are more or less able to synthesize growth hormones, fix atmospheric nitrogen, convert phosphorus compounds into digestible forms, and have a fungicidal, which has a favorable effect on the physiological state and overall productivity of crops.

However, the current level of use in domestic agriculture of biotechnology and scientific potential does not meet modern requirements, as existing developments primarily due to lack of information and lack of interest of the manufacturer are not widely implemented in production.

At the same time, in Ukraine there is a significant number of scientific developments adapted to local conditions, but their entry into the market for widespread use in production is a significant problem. Farmers must have information on the economic and environmental efficiency of production biologization in order to actively introduce elements that show rapid changes (biofungicides, microbiological fertilizers, entomophagous, etc.) and a long cycle (crop rotations, green crops, etc.).

The world market of agrobiological drugs is very promising and powerful. In the next 20 years, its annual growth will be 15%, reaching in 2035 the level of 57 billion USA dollars. In European countries, the rate of application of mineral fertilizers is declining, various pesticides are banned every year, the list of banned agrochemicals is growing. The United States currently has the world's largest biotechnology economy (35% of the global bioeconomy) and almost 50% of the World's clean market.

Domestic developments, with the proper support of their widespread introduction, can form another promising direction to increase the level of innovation in production, help increase the competitiveness of domestic agricultural products, as well as enter foreign markets, which will be actively expanded in the near future.

Domestic developments of biological plant protection products against pests can be used in the following areas: the use of promising species of entomophagous; use of microbiological preparations based on entomopathogenic, nematophage fungi and fungi-antagonists of plant pathogens; joint use of entomophages, microbiological drugs and plant growth regulators; implementation of measures for the accumulation of natural entomophages [1].

The competitive advantages of using bioprotection drugs in crop production include: low costs and a high degree of return; compatibility with most plant protection products; versatility; no need to make changes to conventional technologies; ecological purity, safety for the environment, people and animals; possibility of use in the territories where chemicalization is forbidden; comprehensive improvement of soil condition.

Among the areas of crop biologization in Ukraine should be noted:

- introduction into production of modern biotechnologies, use of the biological products directed on increase of stability of production and quality of the made production;
- development of own adaptive selection;
- strengthening the requirements for the application of pesticides;
- development and implementation of an integrated approach using chemical and biological plant protection products.

In animal husbandry, biological safety, along with environmental and ensuring the quality and safety of agricultural products, is a key element of food security and should be considered in conjunction with them. In particular, environmental factors affect the spread of infectious diseases of animals and humans, which, in turn, are the subject of bioprotection systems.

Ensuring the effective development of animal husbandry is possible only if there is a stable epizootic (absence of epidemics among animals) animal welfare and health; production of safe livestock products of high quality; introduction of high international standards of bioprotection and biosecurity.

The basis of means and measures to counteract biological threats and risks in veterinary medicine in general and in the biological industry in particular is laboratory and industrial biosafety.

The domestic market of veterinary drugs is about 100 million USA dollars, of which immunobiological - 40%. At the same time, state-owned enterprises in the biological industry sell less than 10% of the demand, which proves the existence of potential for increasing the relevant production. At present, Ukraine is almost entirely dependent on imports of a number of veterinary immunobiological drugs. [2, p. 139].

The main problem of the domestic market of veterinary drugs is the weak link between veterinary

science and education with biotechnological production, despite the fact that scientific institutions of NAAS develop vaccines, diagnostics, treatment and prevention drugs, disinfectants, but they are little mastered by domestic industry. With their full development and intensification of import substitution, the growth potential of domestic production of veterinary drugs is about 90 million USA dollars.

Among the areas of development of bioprotection and biosecurity of livestock in Ukraine should be noted the following:

- creation of control of infectious and invasive diseases of animals;
- providing quality control systems and safety of livestock products on biochemical, biophysical, immunological and environmental principles;
- use of nano-, molecular and cellular biotechnologies in the development of animal protection products.

Creating an effective system of bioprotection requires completed domestic developments in the field of ecologically oriented agriculture in the full cycle. Existing developments must be combined into systems, brought to the level of technological schemes and maps and subsequent implementation in production. To solve the problem of increasing the production of agricultural biologization products, a concept was developed for the formation and development of a strategy for regional networks of enterprises for the production of agricultural biologization products. [3].

The main purpose of the introduction of innovative technologies and bioprotection products for agriculture should be to ensure the quality and safety of agricultural products. Support of domestic developments, wide informing of producers on efficiency of their use will provide wide introduction in manufacture of domestic biotechnologies that will promote growth of productivity in plant growing and animal husbandry; increase the quality and competitiveness of agricultural products; will provide an opportunity for domestic producers of biological products to expand their positions in the domestic and foreign markets, which will actively grow in the near future.

REFERENCES

1. Круть, М. Інновації з біологічного захисту рослин. *Збірник наукових праць ЛОГОΣ*, Theoretical and empirical scientific research: concept and trends. Volume 1. July 24, 2020. Oxford, United Kingdom с. 112-115. <https://doi.org/10.36074/24.07.2020.v1.42>
2. Головка В. О., Стан та перспективи розвитку біопромисловості України / А. М. Головка, В. О. Ушкалов // Сільськогосподарська мікробіологія. – 2011. – Вип. 14. – С. 42-45.
3. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.

Prokopenko Kateryna O., PhD, Senior Researcher, Senior Researcher of Department of forms and methods of economic management in the agro-food complex, Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine, Kyiv, E-mail: k_prokopenko@ukr.net.

INNOVATIVE SOLUTIONS IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Institute for economics and forecasting NAS of Ukraine

Abstract. *The directions of promoting the spread of innovative solutions in the agricultural sector of Ukraine are substantiated. It is established that the spread of systems of wet- and soil-saving agriculture will allow to rationalize the use of natural resources by ecological and economic components. The main advantages of soil-preserving systems are outlined. The prospects for the development of the organic direction in agriculture as an alternative resource-saving production system that increase the competitiveness of domestic farmers are noted.*

Key words: agrarian innovations; resource saving; soil-saving farming systems; organic production.

In the world, innovative technologies of agricultural production are currently used mainly in the field of tillage, drainage and irrigation, breeding and keeping of livestock, harvesting and storage of products, its transportation and sale, production of agricultural machinery and equipment.

One of the most defining current trends in world agricultural production is the widespread growth of resource-saving agriculture. Many governments are allocating considerable funds for this. For example, the US Department of Agriculture's Natural Resources Protection Service (USDA NRCS) allocates up to \$ 25 million annually for on-farm testing (on-farm trials). Funding goes directly to partners, which in turn provide technical assistance and incentive payments to producers to implement innovative approaches on their lands. Producers receiving On-Farm Trials payments must be eligible to participate in the Environmental Quality Incentives Program (EQIP). The maximum On-Farm Trials award for 2020 is \$5 million. The minimum award is \$250,000 [1]. In 2014-2020, out of almost 161 billion euros allocated for rural development, the EU SAP spent 44% on maintaining ecosystems in agriculture and forestry (biodiversity, water and soil management, climate change mitigation) [2].

In the agricultural sector of Ukraine, the process of resource conservation is not so large. Moreover, it can be stated that it is unsystematic, as well as insufficient emphasis on the innovation component. This, in particular, is a consequence of the actual self-removal of the state from the proper regulation of such activities. At the same time, further neglect of solving the problem of conservation and restoration of land and water resources of the country threatens to reduce levels of agricultural production and overall sustainability. The more so because it takes place in the background of the irresistible desire of a large number of domestic farmers to increase monoculture production.

Over the past 30 years, the area of eroded arable land in the country has increased by almost 2 million hectares (annual losses - 64 thousand hectares) and according to various estimates now amounts from 10 to 15 million hectares. Depleting land use threatens a soil-ecological crisis. Currently, there is a systemic excess of removal of substances from the soil over their receipt. Most (43%) of lands suffered due to loss of humus and nutrients as a result of improper cultivation of plants, 39% - due to over-compaction, and from siltation and crusting - 38% [3]. Compensation of nutrient removal for many years was provided by chemicalization, which led to reduced fertility and soil degradation. Today in Ukraine only half of the sown area is fertilized, and the doses of mineral fertilizers are 4-6 times less than technologically necessary, and organic - fifteen. This requires the widespread use of wet- and soil-saving farming systems, which allow to rationalize the use of natural resources in both environmental and economic components.

The main advantages of soil-preserving systems are:

- increasing of crop yields by 20% – 150% while reducing the cost of all resources;
- reducing the rate of application of mineral fertilizers and pesticides;
- strengthening the natural immunity of plants to pests and diseases;
- restoration of soil fertility;
- increasing the overall profitability of production;
- cultivation of ecologically clean crops that meet the standards of the European Union.

Economical technologies are not limited to abandoning plowing. In order to protect the soil from erosion and retain moisture, they also provide for the use of crop residues, special equipment, crop rotation

optimization, selection of mineral fertilizers and high-quality seed material. Equally important is taking into account the peculiarities of each field. Thus, along with the reduction of anthropogenic load on water and soil resources provides increased production efficiency by reducing production costs (by reducing the number and depth of tillage, combining several technological operations, saving material and technical means, etc.) and increasing crop yields (not least because of the improvement of soil structure).

The main soil protection technologies used in Ukraine and around the world are as follows.

Controlled Traffic Farming (controlled movement of equipment in the field) is the repeated use of a constant technological track of machinery, which allows a single paved track to work for several years, providing an accuracy of 2 to 3 cm. In areas where there was no travel of machinery, there is a tendency to slow but stable improvement of soil properties: formation of its looser structure, increase of water infiltration, unimpeded gas exchange, improvement of field germination and yield stabilization.

Strip Tillage involves only loosening the strip (usually in spring or autumn), in which sown crops. At the same time, about two thirds of the field remains uncultivated and conserve its natural structure. Successfully used in the United States and Canada mainly for row crops such as corn and soybeans. In recent years, this technology is gaining relevance in Germany.

No-Till and Mini-Till (zero and minimum tillage). With the use of such system, which is rather popular in Ukraine, the soil is not cultivated (or minimally cultivated), and its surface is covered with crushed plant residues (mulch). Absence of loosening of the soil prevents its water and wind erosion, promotes water preservation. With a certain decrease in yield compared to traditional agriculture, there is a reduction in labor and fuel costs. Requires special equipment.

Precision agriculture is characterized by crop productivity management taking into account the state of land resources and agricultural plants. Includes global positioning technologies, geographic information systems, technologies for yield assessment, variable rationing, remote sensing of the earth. According to forecasts, by 2050 precision agriculture will spread around the world, especially in regions with a large amount of arable land. In Ukraine, due to high initial investment, this technology is widely used mainly by large agricultural enterprises and holding companies, which are also directly involved in the development of related technological solutions, in particular, IT systems. The medium in size agribusiness mostly uses certain elements of such technologies.

Since a third of all arable land in Ukraine is eroded, the introduction of the above technologies is critical due to the risk of losing these lands as a productive resource. In addition, even when in use, these lands have lower productivity.

In the context of resource conservation and increasing the competitiveness of farmers, such a type of alternative management as organic production is of interest. In 2019 world organic agricultural land reached 72,3 million hectares that is 1,6% more, than in 2018. Besides almost 35 million hectares of non-agricultural areas are organic. Now 1,5 percent of the world agricultural land is occupied by organic production. This area increases mainly due to additional 0,9 million hectares in Europe. There were 3,1 million organic producers in 187 countries. The global organic market is growing to more than 106 billion euros and consumer demand is increasing [4].

In Ukraine, according to the Ministry for Development of Economy, Trade and Agriculture, in 2019 the total area of agricultural land with organic and transitional status was about 468 thousand hectares (or 1.1% of the total area of agricultural land), including agricultural lands with organic status - 384.5 thousand hectares. There were 617 operators of the organic market, 470 of them were agricultural producers. The capacity of the domestic market for organic products in 2019 was estimated at 36 million euros [5]. Domestic organic products are mainly export, in particular, European, orientation. The limited land resources suitable for organic production in the EU determine the presence of significant potential for the development of the sector in Ukraine.

It is estimated that increasing the share of organic crops to 7% in all agricultural lands of the country while maintaining the existing structure of sown areas will allow producers, in particular, cereals and legumes, which are reoriented to organic, to receive at least 60-160 euros of profit per 1 hectare of crops. The total amount of additional income will exceed 200 million euros.

The state is gradually adapting the legal regulation of production, circulation and labeling of organic products to the requirements of European organic legislation. Thus, in 2018 the relevant law was adopted and in 2019 put into effect, the normative legal acts envisaged by it are developed and implemented.

In summary, the problem of widespread distribution of economical farming systems in Ukraine is mainly the availability of sufficient financial resources and the ability of agricultural management to make the right

choice of alternative agricultural technologies, preferring not only the most cost-effective but environmentally friendly production processes.

Increasing the production of organic products, along with purely health and environmental effects, can significantly increase the incomes of Ukrainian farmers, their competitiveness and ability to further innovative development, as well as improve the balance of payments.

REFERENCES

1. CIG on-farm conservation innovation trials. URL: <https://www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/detail/national/programs/financial/cig/?cid=nrcseprd1459039>
2. Rural development programs 2014-2020. URL: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/common/rdp-list_en.pdf
3. Natsionalna dopovid pro stan navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha v Ukraini u 2018 rotsi. URL: <https://mepr.gov.ua/news/35937.html> [National report on the state of the environment in Ukraine in 2018] [in Ukrainian].
4. World of organic agriculture. URL: <https://www.ifoam.bio/sites/default/files/2021-02/World%20of%20Organic%20Agriculture.pdf>
5. Orhanichne vyrobnytstvo v Ukraini. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/organichne-virobnictvo/organichne-virobnictvo-v-ukrayini> [Organic production in Ukraine] [in Ukrainian].

Shubravska Olena Vasylivna, doctor of economics, professor, head of the department of forms and methods of management in the agri-food complex, Institute for economics and forecasting NAS of Ukraine, Kyiv, shubravska@gmail.com

Шубравська Олена Василівна, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу форм і методів господарювання в агропродовольчому комплексі, Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, shubravska@gmail.com

MACROECONOMIC TRENDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE AND THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

¹Shandong University of arts

²Vinnitsia National Technical University

Abstract. *Macroeconomic trends of small business innovation development in China and Ukraine and its dependence on financial support are analyzed. Based on the experience of small business support in China, prospective ways of improving small business innovative development are determined in Ukraine.*

Keywords: innovation, innovative development, national economy, small business.

Innovation management is the basis of any national innovation strategy and proves effectiveness even in a crisis economy. An example of the effective use of the global crisis for its own purposes is the strategy of China, which has profitably acquired innovations and innovative personnel around the world during the global crisis of 2008–2009.

China after experiencing economic chaos during the cultural revolution of 1966–1976 and impoverishing the population, places stability in the conduct of economic policy on the first place. As a result, this poor agrarian country has taken a fantastic path in several decades and today is firmly on the leading position in the world. As early as 1979 China's GDP was 2.7 times less than the GDP of the Soviet Union today, and today in terms of economics China is ahead of all European countries. It confidently deserved second place after the US [1]. It has never happened in the world history that in such a short period of time a country made such a rapid breakthrough. Such a jump is due, first of all, to the competent strategic steps of the country's leadership, the use of available advantages such as: territorial location, availability of raw materials, cheap labor and so on.

Since 2008, the Ukrainian government has also prioritized building a new innovative economy [2], but unfortunately, the path Ukraine has taken over this period, and generally during its independence period, has not led to the adoption of an innovative economic development model. This is due primarily to the fact that, unlike the authoritarian China, Ukraine had to make transformations in two planes – not only economic but also political. However, studying China's experience for Ukraine is very useful.

China was one of the first countries to realize what innovations are, what properties they possess and what laws they develop. Even the United States and the European Union, considering technical and technological innovation first, are losing out to China's holistic innovative development strategy.

No wonder the spring of 1978 in China is called the «Spring of Science», because at this time the process of innovative development was launched, reform of science and technology in China. The National Science Conference, held in Beijing in March 1978, announced the state's policy of supporting science and technology. During the conference, Dan Xiaopin put forward his thesis that «science and technology are the drivers of progress,» and uttered for the need to remove political barriers to scientific and technological development after ten years of chaos. This presentation set the stage for the creation of a strategy for the country's revival by developing science and education and strengthening the nation through the development of human resources. The participants of the conference discussed and approved the «National Science and Technology Development Plan for 1978–1985», which became the road map for the transformation of China's science and technology system. In 1992 China proclaimed a policy of openness to the outside world [1]. The country purposefully created the conditions for maximum use of resources, finances, attracting foreign innovations, created more than 60 special free economic zones, which started the inflow of foreign investments. These investments have served as a source of creation and development of modern production, innovations in the field of IT technologies and HR methods of doing business. China has also set up special IT zones where foreign investors have been granted unprecedented tax breaks and lands.

Today, China has launched a consistent, large-scale, comprehensive program of innovative development, which is reflected in the long-term National Program of Innovation Strategy 2020–2050, which plans that by 2020 China will be included in the list of innovative countries, by 2030 – will enter the first ranks of innovative states, and by 2050 it will become the world's leading state of scientific and technological innovations [3]. The program stipulates that innovation should become the main driving force for development. At the same time, scientific and technological innovations should be supported by innovations in the field of public 56 institutions, culture, models of management and trade, which will allow to move to a higher level of economic development with a more rational structure of innovative expenses.

As for Ukraine, from 2008 to 2019, GDP growth is ambiguous, which is related to the global economic trends: the global crisis of 2008–2009, which led to a 2009 GDP decline of a record –15.1 %. As well as with internal problems of both economic and political nature: the beginning of the ATO in 2013 had a negative impact on the economic environment of Ukraine. In particular, an active outflow of foreign investors who were not satisfied with the unstable military situation in Ukraine began, which led to a decline in growth GDP for 2014 and 2015 by –6.6 % and –9.8 % respectively. Also, the negative fact that led to such a deterioration in GDP growth was the self-declaration of the Lugansk People's Republic and the Donetsk People's Republic, as well as the annexation of Crimea – it is impossible to take into account the GDP in these territories, especially in the Crimean peninsula, which is under Russia Federation control. But since 60 2016, there has been an increase in GDP growth, which testifies to the stabilization of the economic, political and, partially, military situation in Ukraine, which is a positive trend.

One of the modern indicators that assess the level of economic development of the country is the indicator of economic freedom. Economic freedom is a fundamental right of every citizen to control his or her own work and property. In an economically free society, people are free to work, produce, consume and invest in any way, provided that they enjoy this freedom, both protected by the state and not restricted by the state. In economically free societies, governments allow labor, capital and goods to move freely, and to refrain from being forced or restricted by freedom against the background necessary to protect and maintain freedom itself. It measures this percentage from 0 % to 100 %, where 100 % means complete economic freedom. In Fig.1 reflects the dynamics of the economic freedom indicator in China and Ukraine.

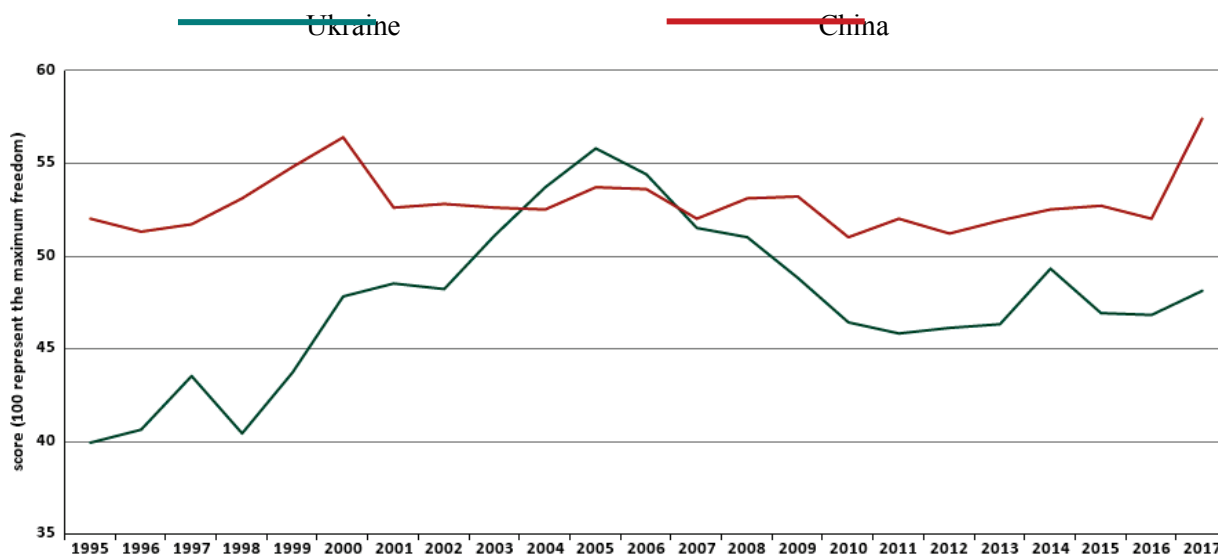


Fig. 1. Comparative analysis of the economic freedom index in Ukraine-China

Given the data of Fig.1 shows that economic freedom in Ukraine is higher than in China. However, the results of this freedom are not reflected in the economy of Ukraine. This is probably due to the difference in institutional conditions of the economies of the two countries. We emphasize that the index of economic freedom is an important indicator for innovative development. And so fig.1 demonstrates that the institutional environment for the development of innovative entrepreneurship in Ukraine needs improvement. It is probably in this area that China's experience may be extremely relevant to Ukraine.

Briefly summarize China's and Ukraine's key innovations in 2018 [4, 5, 6]:

1. According to the Global Innovation Index (GII), China is ranked the 17th, having risen by 5 positions from the previous year. As for Ukraine, it ranks the 43rd in GII-2018, rising 7 positions from the previous year.
2. China is ranked the 1st among 34 high-income countries. Ukraine ranks the 1st among 30 low- and middle-income countries.
3. The Chinese economy is ranked the 5th among 15 countries in Southeast Asia and Oceania. Ukraine's economy ranks only the 30th among 39 European countries.
4. Over the last three years, China has improved its ranking in terms of innovation, ranked in the top ten in the Sub-Index of Innovation Production, ranking the 10th this year.
5. Innovative deposits are steadily growing and their Sub-Index has reached the 27th position, rising from the 31st in 2017. As for Ukraine, in 2018 it improved its position, having risen by 2 points compared to last year and reached position number 75.
6. China's innovation efficiency ratio is also consistently high, demonstrating that China is effectively commercializing its innovations. This year, as in 2017, China ranks 3rd in the world, rising from the 7th position in 2016. As for Ukraine, in 2018 it improved its position, having risen by 5 points compared to last year and reached the 35th position.
7. In Human Capital & Research, China ranked the 23rd in 2018, Ukraine ranked the 43rd in the world.
8. China is ranked the 2nd in the world in business-funded research and development, and Ukraine is only the 40th in terms of global R&D spending.
9. In the field of business development, China ranks the 9th, demonstrates a high level of knowledge of workers – in the «Knowledge workers» ranked the 1st, in the «Firms offering formal training» ranked the 1st, and in terms of imports of high-tech goods the 3rd place in the world.
10. In 2018, Ukraine is ranked the 46th in business development, the 27th in Knowledge & Technology Outputs. At the indicator level, Ukraine has a high level of five indicators: productivity growth – the 15th place, 83 computer program costs – the 17th place, IT services exports – the 15th place, patents – the 15th place and utility models – the 1st place in the world.

Therefore, any policy aimed at finding innovative mechanisms for solving economic problems should be based on the development of an effective innovation strategy for the development of the country as a whole, and of individual components of its economy in the form of consistent and strong support for small and medium-sized businesses, which is the basis 82 innovative activities, as evidenced by its rapid development, the People's Republic of China, whose experience is useful to take in Ukraine to create an innovative and economically stable state.

REFERENCES

1. Dong Xinying Support for small and medium-sized businesses as the basis for China/ Nikiforova L. O., Dong Xinying // Найновите постижения на европейската наука – 2018 : материали за XIV международна научна практична конференция. – София : Бял ГРАДБГ, 2018. – С. 24–29.
2. Скалюк Р. В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк, О. В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 149–154.
3. Зянько В. В. Нормативно-правові та фінансові засади забезпечення ефективної інноваційної діяльності малих підприємств / В. В. Зянько, Л. О. Нікіфорова, Д. Сіньїн // Теорія і практика діяльності підприємств : колективна монографія в 2 тома. Т.1. / Нац. металург. академія України ; за заг. ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. – Дніпро : Пороги, 2017. С. 52–75.
4. Дун Сіньїн. Порівняльний аналіз динаміки основних економічних та інноваційних показників Китаю та України з 1992 по 2017 роки / Л. О. Нікіфорова, Дун Сіньїн // Інтелект ХХІ. – 2018. – № 4. – С. 23–32.
5. Cornell University, INSEAD, WIPO. Global Innovation Index – 2018. China. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-profile9.pdf.
6. Cornell University, INSEAD, WIPO. Global Innovation Index – 2018. Ukraine. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-profile52.pdf.

Xinying Dong – Shandong University of arts, Doctor of Economic Sciences Postgraduate Teacher at educational administration place, People's Republic of China, e-mail: dongxinying1989@163.com

Zianko Vitalii V. – doctor of economics, Professor, Head of the Department of Finance and innovative management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fk.zank@gmail.com

HEALTHCARE TECH TRANSFER IN UKRAINE: ESSENCE AND FEATURES

¹ Ivan Franko National University of Lviv

Abstract: *The article examines the main tasks of medical technology transfer of Ukraine and the process of medical technology transfer in Ukraine that associated with a number of different obstacles, and the stages of prerequisite for the transfer of medical technology from the standpoint of developers (institutes, universities, research laboratories, enterprises).*

Key words: medical technology; process of transfer of medical technologies; healthcare; tasks; obstacles.

Technology transfer is the process of transferring skills, knowledge, technologies, production methods, production samples between different institutions in order to ensure scientific and technological progress. The latest medical technologies in the field of health care include technologies that were first proposed for use in the national economy [2]. It is an improved set of methods, procedures, treatment, rehabilitation and means by which these methods are carried out.

The main tasks of medical technology transfer include:

- search, combination of potential partners;
- financing, distribution and marketing of medical technologies;
- assistance in development and the organization of management of the innovative project;
- stimulating the creation of ideas in the field of medicine and talent support;
- servicing issues related to the protection of intellectual property for medical technology.

Patent and licensing trade is the most important source of technology transfer in the field of health care through external channels. This is the process of transferring patent and non-patent licenses for the use of inventions, technological experience, trademarks, etc.

Prerequisite for the transfer of medical technology from the standpoint of developers (institutes, universities, research laboratories, enterprises) is the passage of the following stages:

- creation of a medical invention,
- evaluation of effectiveness,
- choice of protection,
- marketing and implementation of innovation,
- monitoring.

The process of transfer of medical technologies begins with the transformation of scientific and technical developments (reports, samples, models, tools, etc.) and the promotion of the latest medical technologies. The next stages are the signing the agreement and the sale of medical technology, mutual fulfillment of the terms of the contract and the introduction of technology.

The process of medical technology transfer in Ukraine is associated with a number of different obstacles. These include:

- fear of the scientific community to cooperate on a commercial basis with entrepreneurship;
- low level of interest in the process of creating technological organizations;
- lack of innovative projects and financial incentives to create medical technologies;
- low level of demand for modern technologies in the field of health care;
- difficult political and economic situation in the country.

The National Academy of Medical Sciences together with the Ministry of Health of Ukraine and its departments, research institutes, medical universities conduct research in priority areas of medical science.

Of the total number of transferred technologies in Ukraine, the largest shares are such forms of transfer as patent rights, licenses for the use of inventions, industrial designs, utility models – 50.8%, research and development results – 26.2%. The smallest amount of transferred technologies is know-how, technology acquisition agreements. According to the form «purposeful hiring of qualified specialists» transfer is practically not carried out in Ukraine [1].

Revenues from technology transfer in the area of «Implementation of new technologies and equipment for quality medical care, treatment, pharmaceuticals» in 2017 amounted to 6% (in 2016 - 1.4%), while the amount of revenues in the area of «Technological renewal and development agro-industrial complex – more than 60%. The most active in the acquisition of technology in Ukraine and abroad are enterprises producing basic pharmaceutical products and pharmaceuticals [1].

It can be concluded that the transfer of medical technologies in the national market has become less active, and there is little demand for innovative medical technologies, although public health should be the highest priority of public administration. In order to implement innovative plans and projects in the field of health care, it is needed to provide appropriate funding and support at the legislative level.

REFERENCES

1. Юринець З.В., Петрух О.А. Напрями державного регулювання інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я України. Інвестиції: практика та досвід, 2018. № 22. С. 116–121
2. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component, Economic Annals-XXI, 2015, vol. 9-10, pp. 32-35

Yurynets Zoryna V. – doctor of economics, Professor, Professor of the Department of Management, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, e-mail: zoryna_yur@ukr.net

Yatsyshyn Anna I. – student, Department of Management, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, e-mail: yatsyshyn.ann@gmail.com

СЕКЦІЯ 3

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

УДК 330.322.01

О. Л. Андронік

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. У статті досліджено підходи до організації проектного фінансування в поєднанні з науковим узагальненням накопиченого досвіду у сфері фінансування інвестицій. У статті приділено увагу проблемі розвитку ринку проектного фінансування в умовах невизначеності та ризику. Розглянуто наукові погляди на сутність проектного фінансування. Визначено теоретичні засади проектного фінансування.

Ключові слова: проектний аналіз; проектне фінансування; грошові потоки; залучені кошти; проект.

Characteristics of project financing

Abstract: The article examines the approaches to the organization of project financing in combination with the scientific generalization of the accumulated experience in the field of investment financing. The article pays attention to the problem of project financing market development in conditions of uncertainty and risk. Scientific views on the essence of project financing are considered. Theoretical principles of project financing are determined.

Keywords: project analysis; project financing; cash flows; borrowed funds; project.

Актуальність. У світовій практиці проектне фінансування використовується досить давно. В Україні ж, в силу ряду об'єктивних причин, даний напрямок тільки починає розвиватися. І хоча останнім часом це питання все більше порушується на сторінках бізнес-видань, часто проектне фінансування продовжує сприйматися лише як середньо- або довгострокова форма традиційного банківського кредитування. В умовах трансформації економічних відносин важливого значення набуває реальне інвестування, без якого неможливе оновлення та розширене відтворення виробничого потенціалу суб'єктів економічної діяльності та виробництво конкурентоспроможної продукції та послуг. Світовий досвід фінансування та реалізації реальних інвестиційних проектів свідчить, що така діяльність має високий рівень ризику порівняно з іншими видами підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями проектного фінансування займалися зарубіжні та вітчизняні науковці. Належне місце в розробці цієї теми займають праці українських економістів: Бланка І.А., О.Д. Василика, Гальчинського А.С., Губського Б.В., Дзюблюка О.В., Заруби О.Д., Івасіва Б.С., Лук'яненка Д.Г., Мертенса А.В., Мороза А.М., Нейкової Л.І., Пересади А.А., Поручника А. М., Савлука М.І. та інші.

Серед західних економістів вагомий внесок у розробку цієї тематики зробили Г.Айленберг, Г.Асхауер, Ж.Вігур, Дж.Непман, О.Монгенштерн, Дж. М. Кейнс, Г.Марковіц, П. Массе, Ф. Модільяні, М. Міллер, К. Рейллі, Ф.Мишкін, В.Шарп, Е. Шнайдер та інші. Втім, дуже багато питань, починаючи з визначення проектного фінансування, залишаються дискусійними.

Мета. Метою статті є науково-теоретичне і практичне обґрунтування проектного фінансування і його ролі в сучасних економічних умовах.

Основна частина. В світовій практиці проектне фінансування в своїй класичній формі в даний момент зустрічається досить рідко і застосовується, перш за все, як форма організації інвестицій для високобюджетних інвестиційних проектів (будівництво шахт, тунелів та інших подібних проектів). Тому переважна частина інвестиційних проектів, в тому числі і реалізованих в Україні, відрізняється від класичних форм проектного фінансування. Так, наприклад, заставні вимоги в Україні не обмежуються виключно майном конкретного інвестиційного проекту, що фінансується за допомогою проектного фінансування, а часто включають і позапроектне майно підприємства. А при прийнятті банком рішення щодо кредитування того чи іншого проекту, крім грошових потоків проекту, пильна увага приділяється і компанії-позичальника.

У класичній схемі проектного фінансування, як правило, створюється економічно і юридично відокремлена проектна компанія. У такого підходу є кілька переваг.

По-перше, робота з чистого аркуша дозволяє уникнути ризику впливу на проект обставин, пов'язаних з минулим компанією. Наприклад, з податковими претензіями за підсумками перевірки одного з минулих періодів або з визнанням недійсним важливого договору, укладеного кілька років тому.

По-друге, проект стає більш прозорим. Виникає менше труднощів при визначенні та плануванні грошових потоків, оскільки відсутній вплив операцій, не пов'язаних з проектом. Прозорість сприяє встановленню довіри між партнерами і більш високою оцінкою вартості проекту.

У традиційному фінансуванні інвестицій основних сторін всього дві - це кредитор (інвестор) і позичальник. При проектному ж фінансуванні коло задіяних осіб помітно ширше.

Ключовим фактором успішності проектного фінансування є грошовий потік. Тому критично важливим є побудова відповідної фінансової моделі проекту. Фінансова модель являє собою моделювання діяльності проектною компанією за допомогою складання проформ фінансової звітності. Таким чином, фінансова модель відображає сутність планованого бізнесу у взаємозалежних фінансових формах. Ці форми повинні бути структуровані і інтегровані в розрахунок прибутку проекту, його грошових потоків, балансового стану.

Фінансова модель будується на підставі опрацьованих на стадії планування припущень щодо ключових факторів, що впливають на бізнес. Для складання фінансової моделі необхідно детально розуміти взаємозв'язок цих факторів і особливості здійснення бізнес-процесів. Від правильного моделювання майбутньої діяльності залежить надійність оцінок майбутнього грошового потоку.

При побудові фінансових моделей доцільно орієнтуватися на Міжнародні стандарти фінансової звітності, що представляють собою єдину міжнародну фінансову мову інвесторів.

Реалізація проектного фінансування, як правило, здійснюється протягом тривалого періоду часу. Проектний цикл є вихідним поняттям для вирішення проблеми фінансування робіт за проектом, прийняття відповідних рішень. Відповідно до встановленої практики стани, через які проходить проект, називаються фазами (етапами, стадіями).

Для успішної розробки інвестиційної та кредитної політики комерційним банком його співробітниками повинен постійно проводитися моніторинг макроекономічної ситуації в країні і прогнозування основних показників розвитку інвестиційного ринку.

Це найбільш складний етап роботи, що вимагає залучення великої інформації. Оцінка показників інвестиційного ринку містить три стадії:

1. Формування переліку первинних спостережуваних показників, що відображають інвестиційний клімат і стан поточної кон'юнктури інвестиційного ринку.
2. Аналіз поточної кон'юнктури інвестиційного ринку.
3. Дослідження майбутніх змін факторів і умов, що впливають на розвиток інвестиційного ринку, і розробка прогнозу цього розвитку [1].

Найважливішими драйверами розвитку проектного фінансування в кінці XX – початку XXI ст. стала інтернаціоналізація глобального фінансового ринку і ринку інвестицій, а також приватизація підприємств громадської інфраструктури (зокрема, житлово-комунального господарства) в більшості розвинених ринкових країн [2, с. 166].

Проектне фінансування – являє собою вид банківського фінансування з використанням різноманітних джерел та застосування різних фінансових інструментів за умов, що джерелами погашення заборгованості є проектні грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи учасників фінансування. Проектне фінансування постає як форма фінансування проекту без застави, відоме як «фінансування під майбутній грошовий потік» [3, с. 215; 4, с. 353].

Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що вітчизняний ринок проектного фінансування потерпає від наслідків фінансової кризи, політичної нестабільності в Україні, обмежень у ресурсах для довгострокового фінансування.

Активність вітчизняних банків на ринку проектного фінансування залишається низькою. В першу чергу зазначене пов'язано із ситуацією негативного впливу чинників зовнішнього середовища таких як незадовільні темпи ринкових перетворень; низький рівень розвитку реального сектору економіки; слабкий і недостатньо прозорий фінансовий стан значної кількості суб'єктів корпоративного сектору; нерозвиненість інфраструктуру фондового ринку; невизначеність щодо ринку землі; низький рівень захисту прав кредиторів; високий ризик країни іноземним капіталом.

Проектне фінансування порівняно з іншими видами банківського фінансування має притаманні йому особливості, до яких слід віднести те, що фінансування здійснюється на основі створення проектної компанії, важливими функціями якої є узгодження інтересів основних учасників, у тому числі щодо розподілу ризиків.

Проектне фінансування пов'язано з ризиком його проведення, так як присутня потреба у залученні значних обсягів фінансових ресурсів, які учасники проекту отримують як шляхом одержання банківських кредитів, так і шляхом випуску різних видів цінних паперів. До основних інструментів управління ризиками у проектному фінансуванні належать інструменти забезпечення виконання договірних зобов'язань, інструменти фінансового ринку, спеціальні фонди та резерви. В Україні сформований значний потенціал проектного фінансування, так як попит на фінансові ресурси постійно перевищує пропозицію. Тому, актуальним питанням у подальшому є вивчення зарубіжного досвіду щодо участі банків у проектному фінансуванні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

8. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент. Київ, ММ "ІТЕМ" ЛТД, "Юнайтед Лондон Трейд Лімітед", 1999. 448 с.

9. Лапко О.О. Проектне фінансування як інноваційний механізм реалізації інвестиційних проектів. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». Вип. 4(32). 2017. С. 165–170

10. Науменкова С.В., Гавриш Л.Ю. Особливості та інструменти проектного фінансування в Україні. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2013. Вип. 1. С. 214–222.

11. Арбузов С.Г., Колобов Ю.В., Міщенко В.І., Науменкова С.В. Банківська енциклопедія. К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання. 2011. 504 с

Андронік Олена Леонідівна, кандидат економічних наук доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький Національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: o.andronik@donnu.edu.ua

Andronik Olena. L., Associate Professor, Vasyl' Stus Donetsk National University, Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: o.andronik@donnu.edu.ua

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Центральноукраїнський національний технічний університет

Анотація. У статті представлені результати розрахунку інтегрального показника інвестиційної безпеки України у 2010-2019 рр. та проаналізовано його динаміку. Визначено ступінь впливу прямих іноземних інвестицій на зміну рівня інвестиційної безпеки України у 2019 р. Виявлено вагомий вплив зміни частки інвестицій у високотехнологічній галузі промисловості в загальних обсягах прямих іноземних інвестицій на стан інвестиційної безпеки України.

Ключові слова: інвестиційна безпека; прямі іноземні інвестиції; інтегральний показник; високотехнологічні інвестиції.

FOREIGN ECONOMIC FACTORS OF UKRAINE'S INVESTMENT SECURITY

Abstract. The article presents the results of the calculation of the integrated indicator of investment security of Ukraine in 2010-2019 and analyzes its dynamics. The degree of influence of foreign direct investment on the change of the level of investment security of Ukraine in 2019 is determined. The significant influence of the change of the share of investments in high-tech industries in the total volume of foreign direct investment on the state of investment security of Ukraine is revealed.

Keywords: investment security; foreign direct investment; integrated indicator; high-tech investments.

В умовах неоднозначного впливу глобалізації і регіоналізації, інтеграційних процесів на функціонування господарської системи України актуальною є політика гарантування економічної безпеки держави, яка базується на сучасних чинниках економічного зростання. Для побудови інвестиційно-інноваційної моделі економіки важливу роль відіграють інвестиції, які спрямовані на забезпечення позитивних темпів розширеного відтворення, реструктуризацію економіки, реконструкцію, розширення і технічне переозброєння діючих підприємств. Обмеженість розвитку окремих видів економічної діяльності через недостатність внутрішніх інвестиційних ресурсів актуалізує роль прямих іноземних інвестицій як зовнішньоекономічного чинника інвестиційної безпеки. Проте, вплив геополітичних чинників, які через дестабілізацію суспільних відносин значною мірою посилюють внутрішні суперечності в різних сферах господарської діяльності, призводить до істотного погіршення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів. Необхідність розв'язання проблем забезпечення ефективного процесу інвестування та розроблення напрямів покращення інвестиційного клімату з урахуванням критеріїв безпеки обумовлює актуальність дослідження зовнішньоекономічних аспектів гарантування економічної безпеки України, зокрема впливу ПІІ на рівень інвестиційної складової.

Інвестиційна складова є підсистемою економічної безпеки держави, оптимальний рівень якої обумовлює ефективне використання наявного соціально-економічного потенціалу країни для забезпечення розвитку та технічного відновлення й модернізації продуктивних сил суспільства на основі активізації інноваційної діяльності. Інвестиційну безпеку держави доцільно розглядати як стан інвестиційної сфери життєдіяльності в певний період часу, який характеризується статичними показниками. З іншого боку, категорія «інвестиційна безпека» є динамічною, а процес її зміни в часі відображає розвиток чи стагнацію в економіці, залежно від темпів зміни відповідних показників.

Обов'язковою складовою процесу дослідження інвестиційної безпеки є оцінка її стану та виявлення впливу основних чинників, що генерують загрози у внутрішньому та зовнішньому середовищі. З метою кількісної оцінки впливу прямих іноземних інвестицій на рівень інвестиційної безпеки держави доцільно застосувати індикативний метод, згідно якого зміна кожного індикатора, які використовуються для оцінки процесу іноземного інвестування в державі, відображає ступінь посилення чи послаблення відповідних загроз. Застосування цього методу передбачає розрахунок фактичних та нормалізованих значень індикаторів інвестиційної безпеки, визначення інтегрального показника інвестиційної безпеки і, на основі використання взаємозалежності між цими показниками, проведення аналізу чутливості інтегрального показника до зміни кожного індикатора за інших рівних

умов [1]. Зважаючи на важливу роль ПП як каналу надходження технологій з країн з вищим рівнем економічного розвитку до країн з перехідною економікою, необхідно використовувати показники, що дозволять оцінити структуру інвестицій за галузями промисловості та визначити вплив структурно-технологічного чинника на рівень інвестиційної безпеки.

За результатами наших розрахунків за період 2010-2019 рр. в Україні спостерігалось зниження рівня інвестиційної безпеки, про що свідчить зменшення значення інтегрального показника з 0,780 у 2010 р. до 0,719 у 2019 р. При цьому варто відзначити зростання рівня інвестиційної безпеки в державі в середньостроковому періоді – після кризового стану у 2014 р., який обумовлений був виведенням інвесторами значних обсягів капіталу за кордон, відбулося збільшення інтегрального показника. Покращення стану інвестиційної безпеки обумовлене підвищенням відповідності критеріям економічної безпеки таких індикаторів, як: відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, частка інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості в загальних обсягах ПП, відношення чистого приросту ПП до ВВП, частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій.

Таблиця 1

Нормалізовані значення індикаторів та інтегральний показник інвестиційної безпеки України у 2010-2019 рр.

Рік	Ступінь зносу основних засобів	Відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів	Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП	Відношення чистого приросту ПП до ВВП	Частка коштів інвесторів - нерезидентів у загальному обсязі кап. інвестицій	Частка вітчизняних інвестицій в основний капітал у ВВП	Частка інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості в загальних обсягах інвестицій в основний капітал	Частка інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості в загальних обсягах ПП	Інтегральний показник інвестиційної безпеки
2010	0,736	0,682	0,829	0,999	0,687	0,826	0,839	0,837	0,780
2011	0,726	0,886	0,954	0,368	0,696	0,951	0,742	0,873	0,777
2012	0,718	0,836	1,000	0,422	0,598	1,000	0,710	0,757	0,746
2013	0,713	0,693	0,877	0,231	0,570	0,878	0,742	0,891	0,693
2014	0,660	0,630	0,711	-2,444	0,857	0,705	0,839	0,897	0,473
2015	0,917	0,586	0,706	-1,463	0,999	0,698	0,968	0,994	0,637
2016	0,948	0,685	0,774	-0,204	0,912	0,767	1,000	1,000	0,771
2017	1,000	0,843	0,773	0,072	0,461	0,776	0,935	0,997	0,738
2018	0,909	1,000	0,836	0,212	0,103	0,849	0,839	1,000	0,701
2019	0,968	0,989	0,874	0,403	0,249	0,821	0,613	0,938	0,719
Вагові коеф.	0,133	0,181	0,090	0,088	0,189	0,095	0,117	0,107	-
Коеф. чутлив	0,180	0,249	0,109	0,059	0,053	0,095	0,086	0,126	-

Розраховано за даними: [2-4].

Результати розрахунку інтегрального показника свідчать про істотне зниження інвестиційної безпеки України у 2014-2015 рр. порівняно з попередніми періодами і покращення ситуації у 2016 р. При цьому зауважимо, що найбільш сприятливою з точки зору відповідності критеріям безпеки ситуація в інвестиційній сфері України складалася у 2010 р., про що свідчить найбільше значення інтегрального показника інвестиційної безпеки.

Погіршення значення кожного з розглянутих індикаторів інвестиційної безпеки відносно порогових чи оптимальних значень свідчить про посилення відповідних загроз. Покращення значень індикаторів відносно критеріїв економічної безпеки характеризує послаблення загроз в інвестиційній сфері. Наприклад, зменшення частки інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості в загальних обсягах капітальних інвестицій у 2019 р. до 1,9% порівняно 3,1% у 2016 р. свідчить про посилення загрози закріплення сировинної спеціалізації промислового виробництва та технологічного

відставання вітчизняних промислових підприємств від інших країн. Водночас, збільшення відношення обсягів капітальних інвестицій до вартості основних фондів з 8,96% у 2015 р. до 15,3% у 2018 р. відображає послаблення загрози зношеності основних засобів підприємств промисловості, оскільки більше капіталовкладень спрямовується в їхнє оновлення.

Вплив зміни індикаторів на інтегральний показник інвестиційної безпеки України визначимо на основі функціональної залежності інтегрального показника від множини індикаторів, отриманої в процесі обробки даних за допомогою моделі головних компонент в програмі «Статистика». Результати розрахунку коефіцієнта чутливості у 2019 р. доводять, що інтегральний показник інвестиційної безпеки України характеризувався високою чутливістю до зміни частки інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості в загальних обсягах ПІІ ($K_{\text{ч}}=0,126$). Зважаючи на те, що цей індикатор є показником стимулятором, його збільшення на 1% забезпечує зростання інтегрального показника на 0,126% за інших рівних умов. Найбільше вплинула на рівень інвестиційної безпеки України зміна відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, оскільки підвищення цього індикатора на 1% за інших рівних умов обумовлює збільшення інтегрального показника на 0,249%.

Зважаючи на значення коефіцієнтів чутливості (табл. 1), можемо зробити висновок, що покращення стану інвестиційної безпеки України у 2019 р. порівняно з попереднім роком обумовлене, насамперед, зменшенням ступеня зношення основних засобів ($K_{\text{ч}}=0,180$) та відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП ($K_{\text{ч}}=0,109$). Водночас, підвищення рівня інвестиційної безпеки значною мірою стримувалося погіршенням відповідності критеріям безпеки тих індикаторів, до зміни яких інтегральний показник мав високу чутливість (відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів, частка інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості в загальних обсягах прямих іноземних інвестицій).

Разом з цим, звернемо увагу на практичну відсутність впливу на стан інвестиційної безпеки України зміни таких індикаторів, як відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП ($K_{\text{ч}}=0,059$) та частка коштів інвесторів-нерезидентів у загальному обсязі капітальних інвестицій ($K_{\text{ч}}=0,053$), на що вказують найменші значення коефіцієнтів чутливості. На нашу думку, це обумовлено тим, що обсяги ПІІ по відношенню до макроекономічних показників є незначними, відповідно, іноземні інвестиції на даний час не стали доповнюючим джерелом інвестиційних ресурсів, а зміна їх обсягу не є визначальним чинником зміцнення інвестиційної безпеки України.

Подолання наслідків фінансово-економічної кризи в Україні ускладнюється дефіцитом інвестиційних ресурсів, який обумовлює загострення загроз економічній безпеці держави, пов'язаних зі зношеністю основних виробничих фондів, обмеженням можливостей інноваційного розвитку, збереженням сировинно-орієнтованої структури промисловості. Це підтверджено результатами нашого дослідження, згідно яких найвища чутливість інтегрального показника інвестиційної безпеки України у 2019 р. виявлена до зміни таких індикаторів: відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів; ступінь зносу основних засобів; частка інвестицій у високотехнологічні галузі промисловості в загальних обсягах прямих іноземних інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бабець І., Миценко І., Миценко В. Прямі іноземні інвестиції: структурні зміни та вплив на економічну безпеку України. *Журнал європейської економіки*. 2020. №2. Т. 19. С. 319-334.
2. Капітальні інвестиції. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ioz_19.htm (доступ 27.02.2021 р.).
3. Прямі інвестиції в Україну. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1> (доступ 27.02.2021 р.).
4. Валовий внутрішній продукт України (2010-2019). Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/vvp/vvp_rik/arh_vvp_rik_90-18u.htm.

Бабець Ірина Георгіївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин, Центральнотехнічний національний технічний університет, м. Кропивницький, e-mail: irina.babets@ukr.net.

Babets Iryna G. - doctor of economics, professor, Professor of the Department of International Economic Relations, Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, e-mail: irina.babets@ukr.net.

УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ОНОВЛЕНІ ПІДХОДИ

¹Вінницький національний технічний університет

² Ясський технічний університет ім. Герге Асаки

Анотація. Запропоновано вимірювати й оцінювати результативність взаємодії компонентів складних систем за допомогою комплексу показників складових результативності на підґрунті моделей Буреннікової (Поліщук) – Ярмоленка. Підкреслено, що таке вимірювання сприятиме підвищенню обґрунтованості управлінських рішень, зокрема, пов'язаних із інвестиційними процесами. Вказано на доречність використання системного та процесного підходів для адекватного вимірювання й оцінювання результативності процесів, які досліджуються.

Ключові слова: інвестиційний процес, управління, стейкхолдери, компоненти системи, результативність.

EFFICIENCY MANAGEMENT INVESTMENT PROCESSES: UPDATED APPROACHES

Abstract. It is proposed to measure and evaluate the effectiveness of the interaction of components of complex systems using a set of indicators of performance components based on the models of Burennikova (Polishchuk) - Yarmolenko. It is emphasized that such measurement will help to increase the validity of management decisions, in particular, related to investment processes. The appropriateness of using system and process approaches for adequate measurement and evaluation of the effectiveness of the processes under study is indicated.

Keywords: investment process, management, stakeholders, system components, efficiency.

Удосконалювання інвестиційних процесів, які визначають напрям розвитку економіки, є нагальною проблемою сьогодення. Дієві інвестиції сприяють економічному зростанню на основі підвищення конкурентоспроможності виробництва та його модернізації. Як відомо, інвестиції є ресурсом підприємств як систем на мікрорівні [1]. У процесі функціонування підприємства взаємодіють із багатьма зацікавленими сторонами – стейкхолдерами, у тому числі, зацікавленими в ефективних інвестиційних процесах. Підкреслимо, що нами протягом понад 20 років з теоретичної та практичної точок зору досліджуються функціонування й розвиток систем різних типів та ієрархічних рівнів із застосуванням авторського комплексу показників для обчислення результативності процесів, які відбуваються в зазначених системах [див. 2-4 та інші]. Таким комплексом показників є моделі складових результативності будь-якого процесу (у тому числі й інвестиційного) авторів Буреннікової (Поліщук)-Ярмоленка. Спеціального окреслення потребують результати практичного застосування згаданих моделей при прийнятті управлінських рішень стосовно результативності інвестиційних процесів на підприємствах.

У [2, с. 220] ми зазначали, що «...в економічній науці з-за наявності великої кількості наукових шкіл (зокрема, нової класичної школи, посткейнсіанства, неоінституціоналізму, еволюційної економіки тощо) та віддалених від реальних економічних явищ і процесів математичних, економетричних та ін. моделей, які виконують тільки евристичні функції, й досі існує онтологічна невизначеність. Як відомо, саме онтологічні наративи економічної науки окреслюють її предметне поле, визначають понятійно-категоріальні аспекти тощо». У цьому контексті є сенс приділяти увагу наративам *управління* процесами, у тому числі, інвестиційними.

«Категорія *управління*, її елементи формувались протягом тривалого часу у процесі еволюції філософської та економічної думки, зазнавали багато змін до підходів та розумінь у трактуваннях, кожного разу *управлінню* як категорії надавалось все більше функцій та чіткості» [2, с. 220]. Потреба в управлінні, в необхідності прийняття відповідного науково обґрунтованого рішення, виникає, як вважає, наприклад В. Василенко, тільки при виникненні проблеми [5]. Проблема, як правило, визначається двома станами – бажаним і фактичним. Неузгодженість між цими станами визначає необхідність вироблення управлінського рішення чи керуючого впливу з метою приведення

фактичного стану системи до бажаного. Управлінням вважають цілеспрямований вплив на об'єкт із метою зміни його стану чи поведінки у зв'язку зі змінами обставин [6, с. 10]. *Управлінням інвестиційними процесами* можна вважати такий особливий вид діяльності, котрий сприяє досягненню стратегічних цілей *зацікавлених сторін* (стейкхолдерів) стосовно інвестицій, підтримці цілісності їхніх взаємодій як системи, їхньому раціональному, дієвому функціонуванню для досягнення певного рівня *результативності* інвестиційних процесів.

Підкреслимо, що управління результативністю інвестиційних процесів підприємств має розглядатися з позицій системного підходу. При цьому виникає необхідність розроблювання й удосконалювання методики вимірювання та оцінювання результативності інвестиційних процесів. На нашу думку, дієвість інвестиційних процесів на підприємствах України може бути вимірюваною та оціненою за допомогою комплексу показників складових результативності на підґрунті авторських моделей Буреннікової (Поліщук)-Ярмоленка. Таке вимірювання сприятиме підвищенню обґрунтованості управлінських рішень, у даному випадку рішень, пов'язаних із інвестиціями підприємств як систем на мікрорівні з виокремленням компонентів такої системи. При цьому «...компонентом системи, підсистемою (subsystem) називатимемо всякий елемент, який входить у склад системи як множини найпростіших частин довільної природи, неподільних з огляду вирішення конкретної задачі й закономірно пов'язаних між собою. Складну систему можна розбити на елементи (компоненти) різними способами залежно від мети дослідження...Компоненти системи володіють властивостями системи, забезпечують функціонування системи та існування її головних властивостей...» [7, с. 103].

У наших дослідженнях [2-4, 7], як завжди, наслідком процесу вважатимемо продукти цього процесу: продукт як користь – чистий наслідок процесу, продукт як втрати (втрачений наслідок процесу), загальний продукт (сукупний наслідок процесу як з позицій користі, так і з позицій втрат); масштабний продукт у вигляді продукту як користі та тієї частини продукту як втрат, котра пропорційна частці продукту як користі у загальному продукті (цей продукт характеризує масштаб процесу – звідси і походить його назва). За допомогою показників відповідних продуктів виражатимемо показники складових результативності інвестиційних процесів, кожен із яких містить як кількісну, так і якісну складові. Сукупність взаємопов'язаних показників складових результативності процесу у наших авторських моделях, яку запропоновано в роботах [2-4 та інших], є складовою частиною концептуального механізму *SEE*-управління процесами (у тому числі, інвестиційними) функціонування складних систем, котрими є підприємства.

При дослідженні інвестиційних процесів використовуватимемо із усієї множини моделей показників складових результативності такі формалізовані алгоритми зміни результативності процесів:

$$J_R = J_K \cdot J_E = J_K \cdot J_{V/Z} = J_G \cdot J_{1+V/Z}; \quad (1)$$

$$J_R = J_G \cdot J_{1+Z/V} \cdot J_{G/Z} \cdot J_{V/G} = J_G \cdot J_{1+Z/V} \cdot J_{G/Z} \cdot J_{1+Z/G}, \quad (2)$$

де індекси J_R , J_K , J_E та інші є індексами зміни певних показників як відношень відповідних показників до базисних. У цих моделях V – показник загального продукту процесу; Z – показник його продукту як затрат; $G = (V - Z)$ – показник продукту як користі процесу; $K = G + Z \cdot G/V$ – показник його масштабного продукту; $E = V/Z$ – показник ефективності процесу як відношення показників загального продукту V і продукту як затрат Z . Масштабний продукт K процесу та ефективність E процесу мають самостійне значення, характеризуючи процес з різних сторін: кінцевий продукт – з кількісної, а ефективність – з якісної. Оскільки при дослідженні процесу важливим є одночасне врахування кількісної і якісної його характеристик, то за Гегелем (якість, кількість, міра тощо) мірою R результативності процесу може бути добуток відповідних показників його масштабного (кінцевого) продукту та ефективності. Відповідні показники перемножуються, бо враховуються і перший, і другий (логічне множення): $R = K \cdot E = K \cdot V/Z = G(1 + V/Z)$. Показник R є показником результативності процесів (детальніше – в роботах ([2-4, 7] та інших).

На думку Череп А. [8, с. 601], деякі рекомендації щодо використання показників для оцінювання ефективності діяльності підприємства можна знайти в американському стандарті управлінського обліку «Вимірювання ефективності підприємства» (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D). Він базується на розрахунку фінансових показників (чистого прибутку, грошових потоків, рентабельності інвестицій та ін.).

Деякі результати прикладного застосування авторських моделей складових результативності

інвестиційних процесів з метою удосконалювання управління та прийняття дієвих рішень щодо них подано нами у [2, 4] та ін.; вони потребують подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Власова Н. О., Андросов В. Ю. Особливості та класифікація ресурсів підприємств роздрібної торгівлі / Н. О. Власова, В. Ю. Андросов // Вісник Львівської комерційної академії: зб. наук. праць. Серія: Торгівля, комерція, підприємництво. 2013. Вип. 15. С. 12=16.

2. Буреннікова Н. В. Теоретико-прикладні аспекти управління ефективністю інвестицій промислових підприємств з позицій стейкхолдерської теорії: сутність, показники / Н. В. Буреннікова, В. О. Ярмоленко, В. В. Кавецький // Бізнес Інформ. № 1. 2020. С. 218-229. [https://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2019-12_0-pages-102_110\(14\).pdf](https://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2019-12_0-pages-102_110(14).pdf)

3. Ярмоленко В. О. Складові результативності функціонування складних систем як об'єкти моделювання / В. О. Ярмоленко, Н. В. Поліщук // Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки. Черкаси: ЧНУ. 2012. № 33(246). С. 86-93.

4. Поліщук (Буреннікова) Н. В. Функціонування економічних систем: моделі складових результативності : [моногр.]. Вінниця : ВНАУ, 2010. 396 с.

5. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством. К.: Цул, 2003. 504 с.

6. Шатун В. Т. Основи менеджменту [Текст]: Навчальний посібник. /Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 376 с.

7. Ярмоленко В. О. Вимірювання ефективності процесів функціонування компонент системи на основі моделей складових результативності: енергетичний аспект / В. О. Ярмоленко, Н. В. Буреннікова // Бізнес Інформ. 2019. № 12. С. 102-110. URL: https://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2019-12_0-pages-102_110.pdf

8. Череп А.В., Северина С.В. Врахування інтересів стейкхолдерів при управлінні ефективністю діяльності підприємства. Міжнародна економічна політика. 2012. Спец. вип.: У 2 ч. Ч. 1. С. 596-602.

Буреннікова Наталія Вікторівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету, Вінниця, Україна, e-mail: n.burennikova@ukr.net

Русу Іоани – доктор інженерії, професор Яського технічного університету ім. Герге Асаки, Яси, Румунія, e-mail: vrusu2003@gmail.com

Burennikova Nataliia V. – Doctor. Econ. Sc., Professor, Professor of the Department of Enterprise Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: n.burennikova@ukr.net

Rusu Ioan – doctor of engineering, Professor of Technical University Gheorghe Asachi of Iasi, Iasi, Romania, e-mail: vrusu2003@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Миколаївський національний аграрний університет

Анотація. У статті досліджено проблемні аспекти інвестиційної діяльності в Україні у розрізі забезпечення продовольчої безпеки. Запропоновано перспективні шляхи покращення інвестиційного клімату в агропродовольчому секторі задля зміцнення позицій держави та гарантування її продовольчої безпеки.

Ключові слова: інвестиційна діяльність; інвестиційний клімат; інвестори; продовольча безпека; раціональне споживання.

INVESTMENT SUPPORT OF FOOD SECURITY SYSTEM IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract: The article examines the problematic aspects of investment activity in Ukraine in terms of food security. Promising ways to improve the investment climate in the agri-food sector are proposed to strengthen the state's stability and ensure its food security.

Keywords: investment activity; investment climate; investors; food security; rational consumption.

Теза про те, що інвестиції є найважливішим чинником розвитку економіки, набуває своєї беззаперечності у дискусіях вітчизняних та зарубіжних учених. Значення інвестицій, спрямованих на розвиток сільськогосподарського виробництва, знаходить відображення не лише в можливості пришвидшити процеси відтворення та підвищити його ефективність, а й в активізації економічних процесів у інших галузях і сферах економіки [1]. Забезпечення притоку інвестицій в агропродовольчий сектор має на меті не лише розбудову інфраструктури та створення позитивного економічного ефекту, але й гарантування продовольчої безпеки держави, що є запорукою соціальної стабільності та сталого розвитку суспільства.

Розглянемо динаміку частки капітальних інвестицій у сільське господарство у загальній структурі капітальних інвестицій в Україні в табл.1.

Таблиця 1 – Динаміка частки капітальних інвестицій у сільське господарство у загальній структурі капітальних інвестицій в Україні

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Усього капітальних інвестицій в економіці України, млн. грн	448461,5	578726,4	623978,9
Кількість капітальних інвестицій у ільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, млн. грн	64243,3	66104,1	59129,5
Частка капітальних інвестицій у сільське господарство у загальній структурі капітальних інвестицій, %	14,3	11,4	9,5

Джерело: побудовано авторами з використанням [3].

Незважаючи на зростаюче значення агропродовольчого сектору у структурі ВВП України, за досліджуваній період (з 2017 по 2019 роки) спостерігалось зменшення частки капітальних інвестицій у сільське господарство у загальній структурі капітальних інвестицій в Україні. На думку вітчизняних учених [2], для активізації інвестиційної діяльності в сільському господарстві, підвищення його інвестиційної привабливості та залучення інвестицій доцільно здійснити заходи щодо:

- стимулювання інвестиційної діяльності виробників за рахунок власних і позикових коштів та сприяння залученню ними зовнішніх інвестицій;
- підтримки інвестицій на поверненій основі в придбання нової техніки, племінних тварин і будівництва тваринницьких об'єктів;

- розвитку тваринницьких племпідприємств, сортовипробувальних, сортодослідних, навчальних, наукових, дорадницьких, агроконсалтингових та інших закладів і установ бюджетної сфери;
- активізації організаційних та інших заходів із залучення агроформуваннями іноземних інвестиційних ресурсів та усунення перешкод у їх діяльності з дотриманням національних інтересів, сприяння залученню великими національними агроформуваннями інвестиційних ресурсів на міжнародних фондових, кредитних та інших фінансових ринках;
- надання депресивним сільським регіонам статусу територій пріоритетного розвитку прийняттям відповідного законодавства і встановлення пільг для інвесторів та ін.

Важливим джерелом інвестицій в економіку України залишаються кошти, що надходять від іноземних інвесторів. Розглянемо динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку України в табл.2.

Таблиця 2 – Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України

Прямі іноземні інвестиції	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Внутрішні потоки ПІІ (млн. дол. США)	2,6	2,355	3,07
Акумуляовані ПІІ (млн. дол. США)	43,3	44,34	48,91
Кількість інвестицій Greenfield*	67	85	48
Вартість інвестицій Greenfield (млн. дол. США)	1,63	3,239	1,421

Джерело: побудовано авторами з використанням [4].

Примітка: * Грінфілд інвестиції - це форма прямих іноземних інвестицій, коли материнська компанія відкриває нове підприємство в іноземній країні шляхом будівництва нових виробничих потужностей з нуля.

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України демонстрували негативні тенденції, що проявилися не лише у скороченні абсолютної кількості залучених інвестиційних коштів, але і у зменшенні кількості проектів із будівництва нових виробничих потужностей з нуля. У даній ситуації для пошуку відповіді на питання про причини такого скорочення доцільним буде дослідити показники, що характеризують інвестиційний клімат в державі. Розглянемо порівняння країн щодо інвестиційного клімату та захисту інвесторів в табл.3.

Таблиця 3 – Порівняння країн щодо інвестиційного клімату та захисту інвесторів

Порівняння країн щодо інвестиційного клімату та захисту інвесторів	Україна	Центральна та Східна Азія	США	Німеччина
Індекс прозорості транзакцій *	8,0	7,0	7,4	5,0
Індекс відповідальності менеджера **	2,0	5,0	8,6	5,0
Індекс влади акціонерів ***	6,0	6,0	9,0	5,0

Джерело: побудовано авторами з використанням [4].

Примітка: * Чим більший індекс, тим прозорішими є умови операцій. ** Чим більший індекс, тим більше менеджер несе особисту відповідальність. *** Чим більший індекс, тим легше буде акціонерам вжити юридичних заходів.

Таким чином, за індексом прозорості транзакцій Україна демонструє лідерство у порівнянні з усіма досліджуваними групами країн. За індексом відповідальності менеджера, на жаль, Україна посідає позицію аутсайдера при порівнянні із досліджуваними групами країн. За індексом влади акціонерів Україна отримує оцінку вище середньої, що свідчить про наявність достатнього потенціалу для вдосконалення даного показника. Отже, основними активами української економіки в процесі залучення іноземних інвестицій є:

- наявність масштабного споживчого ринку;
- наявність недорогої кваліфікованої робочої сили;
- зацікавленість уряду у покращенні ділового клімату шляхом реформування банківського сектору;
- пільговий доступ до європейського ринку, завдяки Угоді про асоціацію з ЄС;
- якісна система освіти;
- вигідне географічне розташування;

- добре розвинена транспортна інфраструктура;
- потужна міжнародна фінансова підтримка;
- багаті природні ресурси та ін.

У той самий час до слабких сторін української економіки на шляху до залучення іноземних інвестицій належать:

- недосконалість законодавчої бази;
- високий державний борг;
- нестабільність економіки із високими темпами інфляції;
- значна бюрократизація державного управління та ін.

Таким чином, в останні роки Україна намагається поліпшити свій діловий клімат та залучити іноземних інвесторів, що підтверджується десятками законів, прийнятих урядом з цього приводу, включаючи декілька програм стимулювання (включаючи п'ятирічну пільгу щодо податку на інвестиції понад 10 мільйонів доларів США на масштабні приватизаційні проекти, позики зі зниженими процентними ставками для МСП, вищі норми амортизації основних фондів тощо). За послідовної державної політики стимулювання іноземних інвестицій в Україні є шанс створити сприятливе поле для розвитку бізнесу, включаючи агропродовольчий сектор, що матиме позитивний вплив на економічні процеси в цілому та продовольчу безпеку зокрема.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кісіль М. І. Інвестиційне забезпечення розвитку сільського господарства України в стратегічній перспективі. *Вісник аграрної науки*. 2018. №1(778). С. 78-82.

2. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства України на період до 2020 року/Ю.О. Лупенко, М.Я. Дем'яненко, М.І. Кісіль та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та М.І. Кісіля. — К.: ННЦ ІАЕ, 2012. — 74 с.

3. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 22.12.2020).

4. Foreign direct investment (FDI) in Ukraine. URL: <https://www.nordeatrade.com/en/explore-new-market/ukraine/investment> (дата звернення: 22.12.2020).

Бурковська Анна Іванівна, асистент кафедри менеджменту та маркетингу, Миколаївський національний аграрний університет, Миколаїв, e-mail: anna.burkovskaya12@gmail.com

Бурковська Алла Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Миколаївський національний аграрний університет, Миколаїв, e-mail: allaburkovskaya2010@gmail.com

Burkovska Anna I. – assistant of the Department of Management and Marketing, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv, e-mail: anna.burkovskaya12@gmail.com

Burkovska Alla V. – PhD, Associate Professor of Finance, Banking and Insurance Department, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv, e-mail: allaburkovskaya2010@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИВАННЯ У КОЛЕКЦІЙНІ АВТОМОБІЛІ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. Робота присвячена аналізуванню сутності інвестиційного процесу у колекційні автомобілі, його динаміку та перспективи.

Ключові слова: інвестування; колекційні автомобілі; динаміка активів.

Prospects for investing in collectible cars

Abstract. The work is devoted to the analysis of the essence of the investment process in collectible cars, its dynamics and prospects.

Keywords: investment; collectible cars; asset dynamics.

Інвестування у старовинні та рідкісні авто – це досить витратна та довгострокова справа, на яку наважуються колекціонери та любителі розкоші. Проте для інвесторів такий вид альтернативних вкладень також може бути привабливим, адже ринок класичних автомобілів має наступні переваги: зростаюча вартість рідкісних моделей, культурна цінність, висока ліквідність об'єктів та обмеженість пропозиції. Не дивно, що саме на аукціонах з продажу ретро-авто оголошуються рекордні суми на їх купівлю. Наприклад, у 2016 році Ferrari 335 S Spider Scaglietti 1957 року випуску була продана за 32 млн євро (враховуючи податки і премію покупця) [1].

Покупка колекційного автомобіля належить до інвестицій пристрасті (passion investments), проте порівняно з іншими об'єктами мистецтва, цей ринок є більш перспективним для примноження власного капіталу. За даними індексу інвестицій в предмети розкоші, який оприлюднюється міжнародним агентством Knight Frank, за 5 і 10-літній періоди, що закінчилися в кінці 2016 року, інвестиції у раритетні люксові марки автомобілів принесли 117 і 362% доходу відповідно. У свою чергу, протягом 10 років ринок вкладень у старовинні монети виріс на 73%, а ринок мистецтва - на 206% [2]. Для наочного порівняння на рисунку 1 подано динаміку цін на різні види активів з 2008 по 2018 рр.

Luxury investment performance versus other asset classes (to Q1 2018)

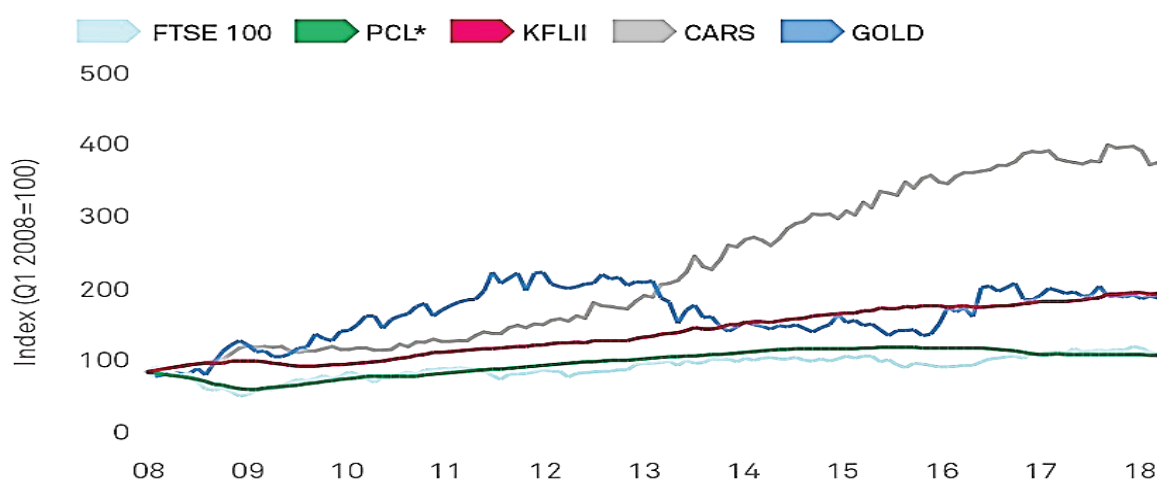


Рис.1 Динаміка цін на різні види активів за 2008-2018 рр.

З графіку видно, що наведені вище активи (автомобілі, PCL-індекс цін на житлову нерухомість в Лондоні, FTSE 100 та KFLII- Knight Frank Luxury Investment Index) показують зростаючу динаміку протягом досліджуваного періоду, проте тенденція ринку класичних автомобілів є більш вираженою, починаючи з 2013 року. В той час, світовий ринок золота, починаючи з 2013 року, падає і починає своє відновлення у 2016 році. Таким чином, раритетні автомобілі є привабливішими з точки зору інвестицій, адже на них можна заробити набагато більше, ніж на мистецтві, елітній нерухомості, золоті, акціях чи хедж-фондах. Така стійкість ринку забезпечується ліквідністю автомобілів, участю аукціонних будинків-гігантів, невисоким порогом входу та стабільністю рейтингів автобрендів (Ferrari, Porsche, Mercedes Benz).

Як і для будь-якого ринку після тривалого зростання настає період спаду. За звітом компанії Hagerty, яка спеціалізується на страхуванні раритетних авто і складає різноманітну аналітику, за підсумками першої половини 2019 року обсяг продажів колекційних автомобілів склав 245.5 млн дол., що на 30% менше в порівнянні з минулим роком [2]. Це найнижчий показник, починаючи з 2011 року, хоч інвестиції у автомобілі стали більш доступнішими. Експерти оцінюють цю ситуацію як прогнозоване коригування з наступною нормалізацією цін, а не довготривалий застій. Навіть якщо ринок не почне зростати у найближчий час, то він може спокійно пережити падіння через достатній запас міцності та відсутності потреби у забезпеченні, тому це вдалий момент вкласти власний капітал у покупку рідкісного авто, вартість якого зростатиме в майбутньому. За словами Дмитра Жовтневого, генерального директора і власника колекції автомобілів, щорічно ціна олдтаймерів (до них відносять авто, створені 30 і більше років тому) зростає на банківську ставку (15%), а у деяких екземплярів може досягати до 50 % за рік. Чим більший вік авто та менша кількість випущених моделей, тим швидше відбувається його подорожчання. Для прикладу, в табл.1 наведено порівняння вартості деяких моделей раритетних автомобілів у 2000 та 2020 роках.

Таблиця 1 - Динаміка вартостей колекційних автомобілів у 2000 та 2020 роках, тис. дол. США

Модель авто	2000 рік	2020 рік
Mercedes 190SL	50	160
Mercedes 300SL Gullwing	500	1.300
Porsche 911 Turbo 930	30	170
Aston Martin DB4	400	1.300
Ferrari 250 GT Lusso	200	1.300
Alfa Romeo 2000 Spider	40	120
ГАЗ-13 Чайка	10	110
ЗІЛ-41047	7	120

Як бачимо, вартість класичних авто за останні 10 років приносить їх власникам шалені прибутки. Досвідчені інвестори розуміють, що така тенденція залежить також від оригінальності екземпляра, якості його реставрації, кількості випущених аналогічних моделей, двигуна, кузова та приналежності до історичних подій чи особистостей. Наприклад, рекордна ціна олдтаймера на сьогоднішній день - 70 млн.дол за Ferrari 250 GTO 1963 року, яка виграла Тур де Франс 1964 року. Тому, щоб збільшити власний капітал, варто вкладатися не тільки у престижні марки Ferrari, Mercedes-Benz, Rolls-Royce, Duesenberg, Bugatti, а й радянські авто ЗІЛ, ЗІС, Чайка, ІЖ «Сатурн», які випускалися поштучно і обслуговували вище керівництво країни. Так, інвестувавши у Волга ГАЗ-21, очікувати високого доходу не варто, оскільки вітчизняний ринок перенасичений ними, хоча екземпляри певних модифікацій будуть досі користуватися попитом.

Для інвесторів-початківців рекомендується почати вкладення з радянських авто «Москвич-410» або «Москвич-423», які випускалися малими партіями, ціна яких коливається в межах 6-10 тис.дол. Цікавим варіантом для інвестування є рідкісні «Сатурн» 1967-1969 років випуску та звичайні «Жигулі», які збереглися в ідеальному стані та не використовувалися.

За останнє десятиліття вартість автомобілів зросла на 457 %. Цей показник перевищує навіть темпи, з якими зростає вартість нерухомості. За останнє десятиліття нерухомість подорожчала в середньому на 20 %, та на 152 % — з 2000 року у країнах Європи. Неабиякою вартістю вирізняються не лише суперавтомобілі. У списку автомобілів, які найчастіше стають предметами інвестицій, автомобілі Ford виділяються найнижчою вхідною ціною.

Легендарному суперавтомобілю Ford GT40 належить лівова частка від суми, за яку на аукціоні були продані найдорожчі автомобілі Ford. Новий Ford GT, який зараз доставляється клієнтам, буде найбільш ексклюзивним автомобілем — у всьому світі буде доступно лише 250 одиниць

У березні 2016 року модель Ford Escort Cosworth з менш ніж 4000 км пробігу була продана з аукціону за €80 001. Цікаво, що початкова ціна цього автомобіля у 1992 році складала €26 102. Середня вартість Cosworth зараз більш у вдвічі за початкову ціну, а вартість моделі Fiesta XR2, яка у 1981 році була продана за €6 505, з 2014 року потроїлась і в середньому складає €10 701.

Попри вищезазначені переваги інвестицій у колекційні авто, є ряд проблем, з якими може стикнутися вкладник. Основна складність — особливості зберігання і підтримання в робочому стані. Розумна реставрація перетворює старий автомобіль у інвестиційний актив з прибутковістю до 258% за 10 років, проте досить часто важко знайти рідні запчастини до певної моделі та фахівців по ретротехніці. До того ж, такі авто неможливо експлуатувати та інколи потрібно сплачувати податок на розкіш, а при перепродажі — ПДВ. Слід зазначити, що можливі також законодавчі незручності при імпорті цінного майна в Україну. Таким чином, хоч інвестиції у колекційні авто не є популярними в Україні, порівняно із зарубіжжям, проте колекціонери підтверджують вигідність даних капіталовкладень, вартість яких може зрости в десятки разів протягом 10 років. Не дивно, що найкращою інвестицією десятиліття виявилися раритетні автомобілі. До того ж, щоб такий інвестиційний проект був успішним, варто купувати дорогий, рідкісний автомобіль в хорошому стані і витратити гроші на його обслуговування.

СПИСОК ВИКРОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Люксові автомобілі виявилися найкращою інвестицією десятиріччя [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles>
2. Інвестиції в класичні і ретро автомобілі [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу: <http://antiqcar.ru/investments>

Віблій Петро Іванович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Лащук Ірина Ігорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Осокало Софія Леонідівна, студент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів.

Viblyi Petro I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Lashchyk Iryna I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Ososkalo Sofiya L. student Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv.

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ

ТзОВ «Науково-технічний центр "Автополіпром»

Анотація. Розглянуті деякі проблеми інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу – однієї з найважливіших складових частин економіки країни, запропоновані заходи по їх вирішенню, направлені на забезпечення сталого економічного розвитку України

Ключові слова: інвестиційний розвиток; інвестиційне законодавство; машинобудівний комплекс; конкурентоспроможна продукція; новітні технології

PROBLEMS OF INVESTMENT ACTIVITY ENTERPRISES OF THE MACHINE-BUILDING COMPLEX

Abstract: Some problems of investment development of domestic enterprises of machine-building complex - one of the most important components of economy of the country are considered, the proposed measures to solve them, aimed at ensuring sustainable economic development of Ukraine

Keywords: innovative development; investment legislation; machine-building complex; competitive products; new technologies

Інвестиційна діяльність підприємства – це цілеспрямований процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, збалансований відповідно до обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування та забезпечення їх реалізації. Як відомо, термін "інвестиція" походить від латинського "investire", що означає довгострокове вкладення коштів. Джерелами інвестиційних коштів можуть бути власні кошти підприємств або залучені ззовні – вкладені іншими вітчизняними або закордонними фірмами, компаніями, концернами тощо. Уже саме тлумачення терміну "інвестиція" говорить про те, що інвестиційні кошти залучаються для розвитку підприємств, для підвищення конкурентоспроможності його продукції і успішної діяльності у тій чи іншій галузі або сфері промисловості.

Розгляду проблем та аналізу напрямків інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств України присвячено багато праць вітчизняних науковців. Проте, активність підприємств у напрямках активізації інвестиційної діяльності на основі використання власних інвестиційних коштів або залучення внутрішньодержавних та іноземних інвестиційних ресурсів все ще далека від бажаного рівня. Більше того, як показано у роботі [1], рівень іноземних інвестицій в економіку України у 2019 році (1 704 млн. дол. США) зменшився більш як на 54 % у порівнянні з 2018 роком та на 640 % у порівнянні з 2008 роком, у якому іноземні інвестиції були найбільшими і сягнули 10 913 млн. дол. США. Зрозуміло, що причини такого падіння обсягів іноземних інвестицій – цілий ряд суттєвих проблем інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, які потребують нагального вирішення.

Як і у попередні роки, головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій [2], за рахунок яких у I півріччі 2019 року було освоєно 73,3 % капіталовкладень [3]. Частка кредитів банків та інших позикових коштів у загальних обсягах капіталовкладень становила 7,7 %. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 9,0 % капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 0,8 % усіх капіталовкладень. Очевидно, що причини надзвичайно малих часток кредитних коштів та інвестицій іноземних інвесторів полягають у великих процентних ставках на позикові кошти та у недосконалому інвестиційному законодавстві. Ще одна причина полягає у тому, що як державні так і регіональні органи влади не зацікавлені у розвитку вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу, навіть тих, які мають стратегічне значення для економіки України. Серед таких – ДП "Антонов", ДП "Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова", ДП "Завод імені В. О. Малишева" та багато інших.

Отже, інвестиційна діяльність вітчизняних підприємств і на нинішній час являється однією із найважливіших проблем економічного розвитку України. Сприятливий інвестиційний клімат будь-якої країни передбачає наявність чіткого і прозорого та, що надзвичайно важливо, стабільного

інвестиційного законодавства [4] та неухильне дотримання принципу верховенства закону. В Україні ж різними органами влади створено "потужну" законодавчу базу щодо регулювання інвестиційної діяльності, безліч нормативних актів якої не дають чіткого та однозначного тлумачення навіть основних принципів цієї діяльності. Більше того, вони постійно зазнають змін, які часто різко міняють правила отримання податкових пільг. Ще один недолік нечіткого законодавства – трактування його положень різними органами на власний розсуд. Вирішення цих проблем інвестиційної діяльності підприємств вбачається у максимальній мінімізації кількості законів та інших нормативно-правових актів сфери інвестиційних процесів та чітке і однозначне трактування кожного їх положення, кожного пункту та підпункту. Крім того, повинні бути встановлені мінімальні терміни на розгляд будь-яких позовів у судах усіх інстанцій.

Проблеми залучення інвестиційних позикових коштів повинні вирішуватися наступними заходами – наданням кредитів державними банками під ставки 1-2 % річних на основі затверджених і зареєстрованих відповідними регіональними та державними органами інвестиційних проектів відповідно до їх тематичного спрямування та органами фіскальної служби України. Крім того, в єдиному (в оптимальному варіанті) законі про інвестиційну діяльність підприємств повинна бути передбачена суворо кримінальна відповідальність за невиконання погоджених і зареєстрованих інвестиційних проектів. Саме проектів, а не програм, оскільки проект – це достатньо конкретний і конкретизований матеріальний продукт, а не формальні "науково подібні" звіти ні про що. Чи не у цьому ще одна проблема інвестиційного розвитку підприємств, які за рівнем впровадження нових технологій безнадійно відстають від розвинених країн, у яких приріст ВВП становить 60-90 % відносно всього 0,7 % в Україні. За роки незалежності України кількість створюваних нових видів техніки скоротилося в 14,3 рази, а частка інноваційно-активних промислових підприємств – в п'ять разів [5]. Саме тому, інвестиційні кошти з регіональних та державних бюджетів повинні виділятися виключно на інноваційні інвестиційні проекти зі створення нових видів перспективної конкуренто-спроможної продукції або новітніх технологічних процесів і відповідного обладнання. Єдиним завершенням будь-якого інноваційно-інвестиційного проекту має бути реальне впровадження нового продукту або технологічного процесу у діюче виробництво. Блок-схема пропонованого інвестиційного процесу на основі кредитних коштів наведена на рис. 1.



Рис. 1. Блок-схема інвестиційного процесу підприємства на основі кредитних коштів

Процес погодження інвестиційного проекту у профільному міністерстві повинен бути максимально спрощеним і носити, радше, інформативний характер для працівників його відповідного

управління або департаменту. Затвердження інвестиційного проекту має здійснюватися регіональним або державним органом влади за погодженням з інстанціями, які надаватимуть інвестиційні кошти. Реєстрація інвестиційних проектів повинна здійснюватися в у відповідних місцевих або регіональних органах статистики та регіональних і фіскальних службах.

Ще одна проблема інвестиційних процесів в Україні полягає у тому, що інвестиції з механізму розвитку підприємств стали потужним механізмом або й, навіть, потужною системою, їх знищення. Наприклад, завдяки бурхливій інвестиційній діяльності російських структур при активній підтримці керівництва Львівської ОДА та Львівських обласної та міської рад колись найбільше у Європі всевітньо відоме виробниче об'єднання "Львівський автобусний завод" було приватизоване громадянином Росії і за кілька років "успішно" знищене. При цьому, кількарічний процес його стагнації та знищення здійснювався за мовчазної підтримки інших регіональних та державних органів влади, не зважаючи на повне невиконання погодженої інвестором інвестиційної програми розвитку заводу. На його території нині кипить житлове будівництво, яке являється ще однією, хоча й побічною, проблемою бурхливого розвитку інфраструктури м. Львова та багатьох інших міст. Не кращою, у результаті інвестиційної діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів, виявилась і доля ПАТ "Дрогобицький завод автомобільних кранів", яке було доведене інвесторами до банкрутства, ПрАТ "Конвеєр", ПАТ "Автонавантажувач", на колишній території якого нині зведений цілий жилий комплекс, та багато інших підприємств надзвичайно важливого для економічного розвитку будь-якої країни машинобудівного комплексу.

Хоча за обсягами освоєння капітальних інвестицій провідною сферою економічної діяльності країни являється промисловість (у 2019 році – біля 40 %), та частка підприємств машинобудівного комплексу у ньому вкрай мала. Завдяки, саме, надзвичайно слабкому розвитку вітчизняного машинобудування Україна посіла аж 83 місце зі 140 у рейтингу Глобальної конкурентоспроможності економіки (Global Competitiveness Index) та 77 місце за рівнем впровадження сучасних технологічних процесів у виробництво [3].

Досвід економічного розвитку європейських та багатьох інших країн свідчить, що без належного сприяння державних та регіональних органів влади в запропонованих шляхах вирішення розглянутих проблем інвестиційної діяльності підприємств машинобудівних галузей досягнення рівня економічного розвитку України, співставимого з рівнем розвитку більшості європейських країн, просто не можливе.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Харчук С. А. Стан інвестиційної діяльності підприємств України в умовах економічної нестабільності. *Економіка і держава*. 2020. № 1. С. 66–72. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.1.66>.
2. Сакур Л. М., Веденіна Ю. Ю., Цимбал О. С. Сучасні проблеми розвитку машинобудівних підприємств України та шляхи їх подолання. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. Вип.32. С. 201–207.
3. Бабій К.О., Мягих І.М. Розвиток інвестиційної діяльності підприємств України. *IV Всеукраїнська науково-практична конференція "Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні"* (27 березня 2020 р., м. Київ). Київ : КНУТД, 2020. С. 18–24.
4. Федорчак О. Проблеми правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні. *Ефективність державного управління*. 2017. Вип. 4 (53). Ч. 1. С. 80–94.
5. Федішин І., Гарматій Н. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств промисловості України. *Економічний вісник*. Тернопіль: ТНТУ, 2020. Том 63. № 2. С. 26–34. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.02.026.

Войтків Станіслав Володимирович, кандидат технічних наук, Заслужений машинобудівник України, генеральний конструктор, Науково-технічний центр "Автополіпром", Львів, e-mail: voytkivsv@ukr.net

Voytkiv Stanislav V., Candidate of Sciences, the Deserved Machine Engineer of Ukraine, General Designer, Scientific and technical Center "Autopoliprom", Lviv, e-mail: voytkivsv@ukr.net

МОЖЛИВОСТІ ТА ОБМЕЖЕННЯ КВАНТИФІКАЦІЇ В ОЦІНЦІ ПРОЄКТНИХ РИЗИКІВ

¹Київський національний торговельно-економічний університет

²Національний Університет «Києво-Могилянська Академія»

Анотація. У статті досліджено специфіку застосування якісної оцінки ризиків інвестиційних проєктів, визначено основні застосування якісних методів аналізу. Обґрунтовано переваги та проблеми використання квантифікації якісних даних.

Ключові слова: інвестиційний проєкт, проєктні ризики; якісний аналіз, кількісний аналіз, квантифікація, методи оцінки ризиків.

Abstract. The article examines the specifics of the application of qualitative risk assessment of investment projects, identifies the main applications of qualitative methods of analysis. The advantages and problems of using quantification of qualitative data are substantiated.

Keywords: investment project, project risks; qualitative analysis, quantitative analysis, quantification, risk assessment methods.

Реалізація будь-якого інвестиційного проєкту в умовах невизначеності потребує проведення оцінки ризиків. За відсутності необхідної статистичної бази даних, як правило, проводиться якісний аналіз ризиків. Такий аналіз здійснюється експертами з використанням їх досвіду, логіки та інтуїції. Важливим елементом аналізу, який притаманний усім етапам життєвого циклу проєкту є ідентифікація ризиків, її результати базуються на якісній оцінці завдяки застосуванню методу доцільності витрат, методу аналогій тощо. Варто зазначити, що якісні дані – це відповіді, що надаються на відкриті питання анкети чи опитування, а не вибір з наданого переліку відповідей. Якісна оцінка проєктних ризиків - процес ітеративний, при цьому першу ітерацію може зробити команда управління проєктом, до проведення другої ітерації можна залучити інших учасників проєкту, остаточно повинні робити зовнішні стосовно проєкту експерти-фахівці.

Основні етапи якісної оцінки включають:

1. Визначення об'єкта дослідження.
2. Дизайн дослідження. Можливе використання як існуючої теоретичної бази, так і нових підходів та методів аналізу ризиків.
3. Збір даних, надання експертам найбільш повної інформації про проєкт.
4. Безпосередньо проведення дослідження будь-яким з якісних методів, в залежності від специфіки проєкту та його зовнішнього середовища. Формування питань, на які повинні відповісти експерти.
5. Аналіз та інтерпретація даних. За результатами якісної оцінки ризиків проводиться їх ранжування, складається перелік пріоритетних ризиків, визначається перелік ризиків, які вимагають додаткового аналізу, оцінки та управління.
6. Формування звіту із зібраних, проаналізованих та інтерпретованих даних, якщо можливо, то порівняння результатів з подібними раніше проведеними дослідженнями для створення бази для оцінки ризиків майбутніх проєктів.
7. Визначення способів реагування (методів управління ризиками).
8. Інформування зацікавлених осіб про результати дослідження, розподіл ризиків (наприклад, якщо інвестиційний проєкт здійснюється з використанням проєктного фінансування).

Якісні судження експертів складно піддаються вимірюванню. Кількісне вимірювання інформації, застосування числових величин, наприклад, балів для характеристики ризиків, які дозволяють ранжувати, співставляти їх величину, інтенсивність прояву дозволяє квантифікація.

Квантифікація більше асоціюється з кількісним дослідженням, але може використовуватися і у якісних методах. Думки щодо достовірності даних, отриманих в ході якісного дослідження дуже розбігаються. Деякі фахівці вважають, що квантифікація дає можливість зробити суб'єктивні якісні дані більш об'єктивними, більш чіткими, конкретними. Інші, на противагу, переконані, що таким

чином «заганяються в рамки» результати, отримані на основі інтуїції та ретроспективного досвіду експертів. Дійсно, квантифікація якісних даних як розкриває нові можливості для інтерпретації, так і викликає певні проблеми.

Квантифікація якісних даних потребує від дослідника певних дій, які позитивно відображаються на інтерпретації результатів дослідження, ось деякі з них:

1. Конкретизація. Переведення все в математичні числові моделі потребує дуже чіткого визначення області дослідження та понять. Дослідник має максимально об'єктивно зрозуміти, описати, а потім пояснити отримані ним дані. Необхідність у подальшому квантифікувати результати нагадує про те, що досліджувана область має бути «звужена» та чітка, без розмитих незрозумілих чи абстрактних паттернів відповідей чи якихось понять, така конкретизація полегшує роботу самому експерту, оскільки вимагатиме зонайчіткіших відповідей з відповідною аргументацією та поясненнями, щоб мінімізувати свій суб'єктивний вплив при інтерпретації даних.

2. Можливість систематизувати великий обсяг даних. Зазвичай у якісних дослідженнях вибірка невелика, проте іноді дані потрібно порівняти з результатами дослідження, яке мало місце раніше, або це лонгitudне дослідження і за, наприклад, 10 років, даних зібралася така кількість, що не перекодувавши їх у цифри, неможливо зробити якісь висновки чи провести необхідні операції порівняння. За допомогою квантифікації та програм для цифрової інтерпретації даних ці проблеми вирішуються.

Будь-яке дослідження, і якісне – не виключення, має основою певного виду ранжування. Інтерпретація даних повинна мати певну «точку відліку», тобто певні дані, чи факти, чи контекст для порівняння. І з цим так званим феноменом усіх якісних та кількісних методів оцінки ризиків, пов'язано немало проблем:

- зниження об'єктивності. Якщо декілька експертів мають різні погляди на ситуацію, складно всю цю суб'єктивну дійсність підігнати під конкретні цифри;

- «відсутність природньої нульової точки» [1, ст. 137]. Оскільки ранжування – це необхідна складова дослідження, а особливо на етапі квантифікації, експерту необхідний певний «0». Але, якщо у кількісних дослідженнях ця проблема вирішується більш-менш легко, то у якісних виникають труднощі. Експерт має створити її сам, а для цього необхідний великий досвід, певний обсяг знань про досліджуваний об'єкт та, можливо, навіть елемент пророкування. Якщо ні – то хоча б певне підґрунтя з минулого досвіду, наявних фактів, результатів тощо.

Доцільно зазначити, що квантифікація якісних даних залишається дуже суперечливим щодо впливу на інтерпретацію даних процесом. Кожне якісне дослідження має свою методологію, область дослідження, використовує певні поняття.

Якісний аналіз проектних ризиків може мати різний рівень суб'єктивності, відповідно, проблем з інтерпретацією результатів та прийняттям рішень щодо управління такими ризиками буде більше, якщо ж рівень суб'єктивізму вищий і навпаки, за умови меншої кількості суб'єктивних даних простіше підігнати результати під конкретні цифри, які характеризують рівень проектного ризику. Необхідно зважати на специфіку аналізу, пам'ятати про проблеми й позитивні складові квантифікації, намагатися знайти «золоту середину» між необхідною об'єктивністю та суб'єктивністю саме для конкретного проекту, ризику якого оцінюються.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лазарсфельд Пол Ф. Измерение в социологии в кн. Американская социология: Перспективы, проблемы, методы / Пол Ф. Лазарсфельд. – М. : Прогресс, 1972.
2. Bakiev E. Research Methods Instructor [Електронний ресурс] / Erlan Bakiev. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <https://slideplayer.com/slide/5272819/>.

Ганечко Ірина Григорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, e-mail: i.ganechko@knute.edu.ua

Афанасьєва Софія Костянтинівна, студентка бакалаврської програми за спеціальністю «Соціологія», Національний Університет «Києво-Могилянська Академія», Київ.

Hanechko Iryna H., Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Business Finance, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, e-mail: i.ganechko@knute.edu.ua

Afanasiyeva Sofiya K., student of «Sociology» bachelor program in National University of «Kyiv-Mohyla Academy», Kyiv.

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ КОРПОРАЦІЙ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. *Розвиток суб'єктів господарювання неможливий без залучення фінансового капіталу, яке відбувається на основі наявної інформації. З урахуванням зміни напрямів оцінки діяльності підприємств з боку потенційних інвесторів дослідження інформаційних потреб є актуальним. У роботі досліджено зміст інтегрованої звітності, зокрема, у порівнянні із фінансовою, зроблені висновки щодо доцільності її використання для вітчизняних корпорацій, намічені напрями подальших досліджень.*

Ключові слова: фінансова звітність; управлінська звітність; інтегрована звітність; корпорації.

INTEGRATED REPORTING FOR DOMESTIC CORPORATIONS

Abstract. *The development of economic entities is impossible without raising financial capital, which is based on available information. Given the change in the direction of evaluation of enterprises by potential investors, the study of information needs is relevant. The paper examines integrated reporting in comparison with financial. Conclusions are made on the feasibility of using integrated reporting for domestic corporations. The directions of further researches are planned.*

Keywords: financial statements; management reporting; integrated reporting; corporations.

Розвиток суб'єктів господарювання неможливий без залучення фінансового капіталу, яке, у свою чергу, відбувається на основі наявної інформації. Найчастіше зовнішні користувачі не мають доступу до інформації, іншої, ніж оприлюднена фінансова звітність, верифікована незалежним аудитором. Але напрями оцінки діяльності підприємств з боку потенційних інвесторів змінюються разом із розвитком бізнес-середовища та суспільства в цілому. Тому питання, чи залишається фінансова звітність інструментом інвестиційної привабливості підприємства чи має бути доповнена іншими даними, потребує додаткового дослідження.

Звітність підприємств та її використання в прийнятті рішень досліджується в національних рамках та глобально. Маттіас Бройер розглядав вплив обов'язкової фінансової звітності та її аудиту на розподіл ресурсів у галузі [1]. Сугата Ройховдхурі, Неміт Шрофф, Родріго С. Верді аналізували вплив розкриття інформації у фінансовій звітності на корпоративні інвестиції [2]. Але у ракурсі уваги в останні роки найчастіше потрапляла нефінансова звітність. Так, Лаура Сьєрра-Гарсія, Марія Антонія Гарсія-Бенау та Хелена Марія Боллас-Арая проводили емпіричний аналіз нефінансової звітності іспанських компаній [3]. Якість нефінансової звітності досліджували Джоніда Карунгу, Роберто Ді П'єтра, Маттео Молінарі [4]. Гармонізації регулювання нефінансової звітності в Європі присвятили дослідження Маттео Ла Торре, Світлана Сабельфельд, Маріта Бломквіст, Лара Тарквінію, Джон Дюме [5]. Для українських корпорацій нефінансова звітність є новою, тому дослідження доцільності її формування є цікавим з точки зору розвитку вітчизняної економіки.

Метою дослідження є аналіз сутності інтегрованої звітності з точки зору доцільності її застосування вітчизняними корпораціями.

За МСБО 1 метою фінансової звітності є надання такої інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень. За міжнародними вимогами, як і за НП(С)БО 1, вона складається із звіту про фінансовий стан на кінець періоду, звіту про прибутки та збитки та інший сукупний дохід за період, звіту про зміни у власному капіталі за період, звіту про рух грошових коштів за період, приміток, що містять виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення, порівняльної інформації стосовно попереднього періоду, звіту про фінансовий стан на початок найбільш раннього порівняльного попереднього періоду, коли суб'єкт господарювання застосовує облікову політику ретроспективно, здійснює ретроспективний перерахунок або перекласифікує статті

фінансової звітності [6,7]. Але для прийняття управлінських рішень сьогодні зовнішні користувачі все частіше зважають на нефінансову інформацію – якість управління, соціальні, екологічні аспекти бізнесу тощо. Задачу надання подібної інформації частково вирішує звіт про управління, що розкриває як фінансову, так і нефінансову інформацію про діяльність підприємства, його стан, перспективи розвитку, основні ризики і невизначеності діяльності [8]. Організаційна структура, корпоративне управління, опис діяльності підприємства, його ліквідності та зобов'язань, екологічні, соціальні аспекти та кадрова політика, ризики, дослідження та інновації, фінансові інвестиції та перспективи розвитку рекомендуються як можливий, але не вичерпний перелік напрямів та показників даного звіту для корпорацій. Разом з тим звіт про управління, як і фінансові звіти, надає вузькоспрямовану інформацію про підприємство без розкриття наявних взаємозв'язків і без цілісного погляду на суб'єкт господарювання. У той же час інтегрована звітність є об'єднуючою, такою, що відображає комерційний, соціальний та екологічний контекст діяльності з акцентом на цінностях, які створюються суб'єктом господарювання та які плануються на майбутнє. Звіти у складі фінансової звітності підготовлені з урахуванням інформаційних потреб конкретної аудиторії, в той час як інтегрований звіт чітко визначає зв'язок інформації і тому може бути стислим і наочним. Більше різниці між фінансовою та інтегрованою звітністю представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика фінансової та інтегрованої звітності

Показник	Інтегрована звітність	Фінансова звітність
Визначення	періодичний звіт про створення вартості з часом та пов'язані з нею комунікації щодо аспектів створення цінності	структуроване відображення фінансового стану та фінансових результатів діяльності
Мета надання	поліпшити якість інформації, доступної для постачальників фінансового капіталу; сприяти більш ефективному підходу до звітності, характеризуючи фактори, що суттєво впливають на здатність створювати цінність з часом; підвищити підзвітність та керування широкою базою капіталів та сприяти розумінню їх взаємозалежності	надання інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень
Користувачі	постачальники фінансового капіталу, співробітники, клієнти, постачальники, ділові партнери, місцеві громади, законодавці, регулятори, політики та інш.	широке коло користувачів, які не можуть вимагати складати звітність згідно з їхніми інформаційними потребами
Регламентация	Міжнародний стандарт інтегрованої звітності	Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 Подання фінансової звітності
Принципи	стратегічний фокус; зв'язність інформації; взаємодія з зацікавленими сторонами; суттєвість (пріоритизація факторів); стислість; достовірність, повнота; сталість і порівнянність інформації	достовірне подання; відповідність МСФЗ; безперервність; принцип нарахування; суттєвість; порівнянність; послідовність.
Елементи змісту	огляд організації і зовнішнє середовище; управління; бізнес-модель; ризики і можливості; стратегія і розподіл ресурсів; результати діяльності; перспективи на майбутнє; основні принципи презентації	звіти: про фінансовий стан, про сукупні доходи, про зміни у власному капіталі, про рух грошових коштів; примітки; звіт про фінансовий стан на початок періоду, коли суб'єкт господарювання застосовує облікову політику ретроспективно, здійснює ретроспективний перерахунок або перекласифікує статті звітності

Джерело [7, 10].

Аналіз закордонних досліджень дозволяє зробити висновок, що використання інтегрованого звіту підвищує інвестиційну привабливість корпорацій за рахунок задоволення існуючих потреб користувачів у додатковій нефінансовій інформації. Застосування подібної звітності для вітчизняних суспільно значущих підприємств, на наш погляд, може привабити іноземного інвестора, чутливого до наочності, манери подання інформації про суб'єкт господарювання та акценту на питаннях формування цінностей, як поточних, так і перспективних.

Дослідження доцільності застосування інтегрованої звітності для інших категорій вітчизняних підприємств буде напрямом подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Breuer, Matthias (2017). How Does Financial-Reporting Regulation Affect Industry-wide Resource Allocation? https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3063320.
2. Roychowdhury, Sugata, Shroff, Nemit, Verdi, Rodrigo S. (2019). The effects of financial reporting and disclosure on corporate investment. *Journal of Accounting and Economics*. 2019. Volume 68. Issues 2-3.
3. Sierra-García, Laura, García-Benau, María Antonia, Bolas-Araya, Helena Maria (2018). Empirical Analysis of Non-Financial Reporting by Spanish Companies. *Administrative Sciences*. 2018. Volume 8. Issue 4.
4. Carungu, Jonida, Di Pietra, Roberto, Molinari, Matteo (2020). Mandatory vs voluntary exercise on non-financial reporting: does a normative/coercive isomorphism facilitate an increase in quality? URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/MEDAR-08-2019-0540/full/html>.
5. La Torre, Matteo, Sabelfeld, Svetlana, Blomkvist, Marita, Tarquinio, Lara, Dumay, John (2018). Harmonising non-financial reporting regulation in Europe: Practical forces and projections for future research. *Meditari Accountancy Research*. 2018. Volume 26. Issue 4.
6. Подання фінансової звітності: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 за станом на 25.01.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління: наказ Міністерства фінансів України від 07.12.2018р. № 982 за станом на 25.01.2021р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18>.
9. The International Integrated Reporting Framework (2021). URL: <https://integratedreporting.org/resource/international-ir-framework/>.

Гевлич Лариса Леонідівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, hevlich.hll@donnu.edu.ua.

Гевлич Іван Геннадійович, кандидат технічних наук, доцент, доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця.

Hevlych Larysa, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, hevlich.hll@donnu.edu.ua.

Hevlych Ivan, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Associate Professor, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia.

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Гусятинський фаховий коледж Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

***Анотація.** У статті розглянуто процеси надходжень інвестицій в Україну, досліджено сучасні проблеми інвестиційної діяльності в державі, які провокують скорочення обсягів вкладень у сфері економіки, запропоновано заходи щодо покращення формування інвестиційних ресурсів в умовах економічної нестабільності.*

Ключові слова: інвестиційна діяльність; іноземні інвестиції; інвестиційний клімат; інвестиційні ресурси.

CURRENT STATE OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

***Abstract.** The article considers the processes of investment inflows into Ukraine, examines the current problems of investment activity in the country, which provoke a reduction in investment in the economy, proposes measures to improve the formation of investment resources in conditions of economic instability.*

Keywords: investment activity; foreign investments; investment climate; investment resources.

Світова практика господарювання свідчить, що ефективний розвиток держави та суб'єктів господарювання неможливий без потужної інвестиційної діяльності, котра може спровокувати вагомі зрушення в економіці, підвищити соціально-економічний розвиток держави та регіонів, покращити конкурентні позиції країни на світових ринках, створити умови до зростання національного доходу та ін.

Інвестиційні процеси в Україні мають суттєвий вплив на розвиток ринкових відносин. Адже Україна – це промислово-аграрна країна з переважанням продуктування сировини. Вона є одним із провідних експортерів деяких видів сільськогосподарської продукції та продовольства. Господарський комплекс країни включає такі види промисловості як видобування корисних копалин, деякі галузі машинобудування, чорна й кольорова металургія. Держава є потужним виробником електроенергії, зброї, ракет-носіїв, супутників та обладнання для дослідження космосу. Всі можливості до успішного процвітання у неї є, варто лише їх правильно та раціонально використати.

За даними Національного банку України [1] обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку країни у вересні 2020 року становив 48951,7 млн дол. США. Серед яких найвагоміші обсяги прямих інвестицій були спрямовані в промисловість – 39,8%; гуртову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 16,3%; фінансову та страхову діяльність – 9,4%; операції з нерухомим майном – 9,3% та 5,9% у телекомунікації [2]. При цьому, найбільшими країнами-інвесторами у сфері економічної діяльності виступають Кіпр, Нідерланди, Велика Британія, Швейцарія, Німеччина, Австрія, Люксембург і Франція (рис. 1).

З моменту вступу країни на шлях ринкових перетворень та в умовах великої кількості потужних «гравців ринку», всі суб'єкти господарювання повинні вміти діяти в умовах високої конкуренції, яка зараз можлива лише за наявності значних фінансових інвестицій. Україна як держава, котра потерпає від негативних наслідків карантинних обмежень, нестабільної ситуації на Сході країни, немає достатніх державних коштів та власних коштів підприємців для перспективного соціального та економічного розвитку. Інвестиційна активність як вітчизняних, так і закордонних інвесторів також стримується. Вважаємо, найголовнішим фактором такого гальмування є нестабільна економічна та політична ситуація в державі, впровадження та прийняття неефективних законів і постанов. Зрозумілою тоді є думка «Україна є однією із найризикованіших країн для вкладення інвестиційних ресурсів».

Іншими відштовхувальними чинниками до зростання обсягу вкладень інвесторами є недосконалість податкової та банківської системи, слабка розвиненість інвестиційних фондів, низька платоспроможність населення, відсутність системи страхування ризику інвесторів, часті зміни в правовій системі, високий рівень корупції, низька ефективність суб'єктів господарювання, недостатній розвиток комунікацій та інфраструктури інвестиційного ринку. Проте, не варто розглядати іноземні інвестиції виключно як спосіб виведення країни з економічної кризи. В цій ситуації необхідно вирішити завдання ефективного використання інвестиційного потенціалу підприємств і регіонів

України.

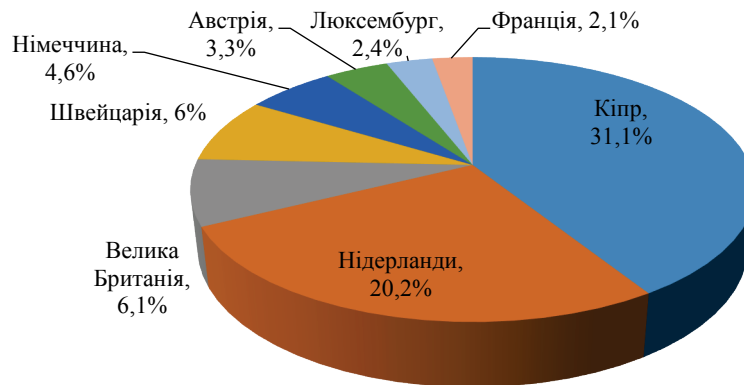


Рис. 1. Найбільші країни-інвестори за обсягами вкладень в економічну діяльність України, %

Примітка: джерело [2]

З метою активізації залучення іноземних інвестицій та внутрішнього інвестування необхідно здійснити заходи, які підвищили б інвестиційну привабливість підприємств, галузей та держави в цілому. Враховуючи досвід більшості закордонних країн, необхідно розробити комплексну програму залучення інвестицій, яка повинна передбачати наявність стабільної законодавчої бази; забезпечення фінансування пріоритетних галузей економіки України, державну підтримку реструктуризації об'єктів господарювання з метою підвищення їх інвестиційного потенціалу; зміну податкової політики (зниження податкового тиску, спрощення системи оподаткування); сприяння розвитку стабільного фондового ринку, який би відповідав міжнародним стандартам, створення сприятливих умов для залучення портфельних інвестицій; формування системи страхування інвестиційних ризиків. Також необхідно створювати на території України спільні страхові компанії (з участю іноземної сторони); створювати сприятливі податкові умови для розвитку малого і середнього бізнесу з метою подальшої їх участі в процесі інвестування; залучати до активної інвестиційної діяльності підприємства всіх форм власності та господарювання [3].

Отже, Україна є перспективною для інвестування країною, але на жаль, на цей момент, держава є дуже економічно кризовою та корумпованою, спостерігається важкий стан економіки із величезними боргами, керівники країни думають лише про власні інтереси, погано розвинуто власне виробництво, а також неефективне законодавство. Єдиним виходом з цього є скасування неробочих контрольних функцій, спрощення адміністрування, запровадження прозорих і відкритих механізмів, знищення корупції, розкриття підприємницького потенціалу – це повинні бути перші кроки до виходу із занепаду інвестиційної сфери.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Національний банк України : офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua/>
2. Інвестиційна діяльність в Україні / Департамент інвестицій. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 2021. С. 11.
3. Івахненко І.С. Інвестиційна діяльність в Україні : сучасний стан та можливості її активізації. *Інвестиції : практика та досвід*. № 2. 2010. С. 7-9.

Голич Наталія Василівна, викладач економічних дисциплін Гусятинського фахового коледжу Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя, Гусятин, e-mail: nataky93@gmail.com
Мочалов Олександр Юрійович, студент Гусятинського фахового коледжу Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя, Гусятин, e-mail: sanyams2017@gmail.com
Holych Nataliia V. – teacher of economic disciplines Husyatinsky College Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University, Husyatyn, e-mail: nataky93@gmail.com
Mochalov Oleksandr Yu. – student Husyatinsky College Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University, Husyatyn, e-mail: sanyams2017@gmail.com

ЕФЕКТИВНА ІНФРАСТРУКТУРА ФОНДОВОГО РИНКУ

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Анотація. У статті досліджено інфраструктуру фондового ринку України та запропоновано ефективні шляхи покращення її функціонування.

Ключові слова: інфраструктура, фінансова інфраструктура, фондовий ринок, інвестор, емітент, суб'єкт фондового ринку.

EFFECTIVE INFRASTRUCTURE OF THE STOCK MARKET

Abstract. The article examines the infrastructure of the stock market of Ukraine and suggests effective ways to improve its functioning.

Keywords: infrastructure, financial infrastructure, stock market, investor, issuer, stock market subject.

Враховуючи, що сутність є філософською категорією, яка відображає внутрішній зміст предмету, який проявляється у єдності всіх багатограних та суперечливих форм його буття, визначено сутність фондового ринку як механізму забезпечення економічного розвитку країни, що полягає у використанні сукупності відповідних заходів, важелів та інструментів розподілу і перерозподілу капіталу між його учасниками з урахуванням інституційних умов та особливостей розвитку економіки, що надасть можливість підвищити ефективність функціонування вітчизняного ринку цінних паперів, обсяг інвестиційного ресурсу для здійснення дієвих економічних перетворень.

Фондовий ринок виконує наступні функції: надає інформацію про можливі об'єкти інвестування та розподілу фінансового капіталу; акумулює фінансові ресурси населення та суб'єктів господарювання; здійснює концентрацію і перерозподіл даних ресурсів з метою вирішення економічних завдань держави та підприємництва; стимулює інвестиційну активність; сприяє економічному зростанню шляхом впливу на галузеву структуру економіки; формує інститут власників як вагомому передумову функціонування економіки.

Нормальне функціонування фондового ринку великою мірою залежить від того, хто на ньому працює, хто здійснює фондові операції, встановлює правила роботи і контролює їх дотримання.

Основними суб'єктами фондового ринку є його безпосередні учасники та інститути, що забезпечують проведення операцій на ньому. До перших належать інвестори, брокери, дилери, менеджери. Уся система інститутів фондового ринку, що реалізує операції, являє собою його інфраструктуру [1, с. 39]. Фінансова інфраструктура являє собою оболонку, що оточує фінансові ринки і пронизує усю низку відносин, що виникають у їх межах [2].

Ефективність інфраструктури фондового ринку впливає на: акумуляцію та концентрацію коштів населення і підприємств; сприяє залученню вітчизняного й іноземного капіталу в економіку країни; сприяє приватизації на її завершальному етапі; узгоджує майнові інтереси країни, інституціональних і індивідуальних інвесторів в процесі обігу цінних паперів; економить суспільні витрати на обіг фінансових інструментів та поліпшує взаємні розрахунки підприємств; сприяє підвищенню ефективності керування підприємством; створює умови для інтеграції країни у світову економічну систему завдяки впровадженню загальносвітових принципів і стандартів функціонування ринку цінних паперів.

З метою стимулювання темпів економічного зростання доцільним є удосконалення механізму акумуляції та подальшої трансформації заощаджень населення. Збільшення обсягів інвестиційних ресурсів в реальний сектор економіки обумовлює необхідність посилення дієвості бюджетно-податкової і монетарної політики, забезпечення макроекономічної стабільності. Розвиток підходів до функціонування фондового ринку здійснюється з урахуванням динамічних змін поведінки інвесторів, удосконалення методів оцінки доходності інвестицій в коротко- та довгостроковому періоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Городніченко Ю.В. Инвестиционный климат фондового рынка Украины и пути его улучшения. Росия. Наука Красноярья. 2013. №3(08). С. 139-154.
2. Інтеграційні процеси на фінансовому ринку України: монографія / А.О. Єпіфанов, І.О. Школьник, Ф. Павелка та ін. Суми: УАБС НБУ. 2012. 258 с.

Городніченко Юлія Вадимівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», Переяслав-Хмельницький, e-mail: yuliyagorodnichenko@gmail.com

Horodnichenko Yuliia - Ph.D. in Economics, Associate Professor, Chair of Finances, Accounting and Taxation, Pereiaslav-Khmelnitskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, Pereiaslav-Khmelnitsky.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗБИТКІВ СТАРТАП-КОМПАНІЙ

Національний лісотехнічний університет України

Анотація. Стартап-компанії на початкових етапах ведення бізнесу можуть й не отримувати позитивний фінансовий результат (прибуток). Встановлено, що збитки, одержані в результаті діяльності інноваційного підприємства, для цілей ризик-менеджменту та управління цілому слід розмежовувати на частковий або катастрофічний.

Ключові слова: фінансовий результат; збиток; бухгалтерський облік; стартап-компанія

FEATURES OF ACCOUNTING FOR LOSSES OF STARTUP COMPANIES

Abstract. Startup companies in the initial stages of doing business may not receive a positive financial result (profit). It is established that the losses received as a result of activity of the innovative enterprise, for the purposes of risk management and management as a whole should be divided into partial or catastrophic

Keywords: financial result; loss; Accounting; startup company

Окрім очікуваного прибутку, стартап-компанія може отримати за звітний період і збиток. Варто зазначити, що більша ймовірність такої ситуації виникає на початкових етапах організації та налагоджування стартап-діяльності у зв'язку з обмеженим фінансуванням з боку інвесторів та інших сторін. Збиток утворюється у випадку перебільшення суми витрат над доходом підприємства. Враховуючи особливості діяльності стартап-компаній, вважаємо за потрібне виділяти та розмежовувати два види збитку – частковий і катастрофічний, характеристика яких представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Види збитку, що притаманні діяльності стартап-компаній

Вид збитку	Запропонований бухгалтерський рахунок	Характеристика	Заходи, необхідні для уникнення збитку або його мінімізації
Частковий	442.1.1 «Частковий збиток від інноваційної діяльності»	є тимчасовим, утворюється на початку стартап-діяльності у зв'язку з понесенням великої кількості витрат, необхідних для повноцінного налагоджування інноваційного, виробничого, збутового та інших господарських процесів стартап-компанії, не відвантаженням продукції (товарів, робіт, послуг) та ще не отриманням доходів взагалі або притаманна наявність лише часткових, невеликих, початкових надходжень коштів від покупців (наприклад, відсутність отримання авансових платежів від споживачів за не відвантажену продукцію)	<ul style="list-style-type: none"> - планування; - бюджетування; - ефективне управління всіма господарськими процесами стартап-компанії; - контроль оплат та боргів покупців
Катастрофічний	442.1.2 «Катастрофічний збиток від інноваційної діяльності»	виникає на етапі вже розвиненої господарської діяльності суб'єкта за наявності перевищення суми витрат над доходом підприємства (може відбуватися у випадку не затребуваної продукції на ринку, високої ціни на неї або відмови покупця чи групи споживачів придбати замовлену ними вже виготовлену продукцію, що передбачає понесення виробничих й інших витрат та повну відсутність доходів від її реалізації)	<ul style="list-style-type: none"> - укладання договорів; - контроль виробництва; - врахування можливостей виробничих потужностей; - планування; - бюджетування; - ефективне управління всіма господарськими процесами стартап-компанії; - контроль оплат та боргів покупців

Обидва види збитку, що охарактеризовані в табл. 1, можуть виникати на різних етапах ведення стартап-діяльності. Уникнення та мінімізація негативного фінансового результату досягається завдяки впровадженню ефективних управлінських заходів у сфері планування, бюджетування, контролю за всіма об'єктами управління тощо.

В бухгалтерському обліку сума збитків за звітний період відображається на окремому субрахунку 442 «Непокриті збитки» і списується за рахунок раніше накопиченого нерозподіленого прибутку, а якщо його недостатньо – за рахунок резервного, пайового чи додаткового капіталу.

У випадку отримання збитку від інноваційної діяльності стартап-компанії пропонуємо за кредитом використовувати аналітичний рахунок 791.1 «Результат інноваційної діяльності», а за дебетом - рахунки 442.1.1 «Частковий збиток від інноваційної діяльності» й 442.1.2 «Катастрофічний збиток від інноваційної діяльності».

Так як стартап-компанії на початкових етапах ведення діяльності можуть не отримувати прибуток, що передбачає й відсутність резервного чи іншого капіталу, в такому випадку непокритий збиток відображають у балансі в дужках у складі власного капіталу та вираховують його із загального підсумку.

Процес визначення фінансових результатів як різниці між доходами та відповідними витратами за видами діяльності передбачає задоволення інформаційних потреб користувачів такої інформації з метою подальшого їх обліку, аналізу, планування, контролю, перевірки та прийняття ефективних управлінських рішень, що стосується в тому числі і методики їх формування. При цьому потрібно враховувати джерела формування фінансових результатів та відповідні види діяльності: операційна (основна та інша операційна), інвестиційна, фінансова та інша. Зазначене впливає на класифікацію досліджуваних об'єктів обліку та ведення аналітичного обліку фінансових результатів в стартап-компаніях. Окрім відповідних субрахунків доходів та витрат потрібно також впроваджувати використання аналітичних рахунків з метою деталізації та конкретного відображення відповідних об'єктів у звітності, в тому числі управлінській.

Також доцільно використовувати класифікацію за періодами формування, що дасть можливість розмежувати господарські операції в часі та просторі та достовірно визначити фінансові результати з урахуванням витрат, які відносяться до попередніх періодів. До них необхідно віднести низку витрат, пов'язаних із виплатами за результатами року, які включають до операційних витрат (інші витрати операційної діяльності) [1, с. 1120].

Таким чином, такі об'єкти обліку, як прибуток, дохід, витрати, собівартість та інші складові бухгалтерського обліку фінансових результатів, є основними показниками, які враховують при проведенні економічного аналізу діяльності стартап-компанії. Також вони необхідні для оцінки дійсного фінансового стану підприємства, його можливостей, загроз, ризиків й сприяють покращенню економічного планування та ефективному управлінню інноваційним бізнесом цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Жидеєва Л. І. Облік формування фінансових результатів та використання прибутку: проблеми та шляхи їх вирішення / Л. І. Жидеєва, К. О. Пінаєва // Економіка і суспільство. 2017. Випуск № 9. С. 1117-1121. Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/191.pdf.

Грицак Оксана Степанівна, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Національний лісотехнічний університет України, м. Львів, grytsak_oks@ukr.net.

Hrytsak Oksana Stepanivna, PhD, Associate Professor of Accounting and Auditing, National Forestry University of Ukraine, Lviv, grytsak_oks@ukr.net.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. В роботі розкрито економічну сутність інвестиційної привабливості

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиції, інвестор

INVESTMENT ATTRACTIVENESS AS AN ECONOMIC CATEGORY

Abstract. The paper reveals the economic essence of investment attractiveness

Key words: investment attractiveness, investments, investor

Інвестиційний процес є безперервним у часі та безмежним у просторі. Алгоритм його пов'язують зі спіраллю, яка розкручується вгору чи вниз залежно від того, активізується чи згортається інвестиційна активність [1]. Усі підприємства для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності мають перманентно удосконалювати процес виробництва, тобто інвестувати кошти у свій розвиток. Досить часто підприємства не мають достатнього обсягу власних фінансових ресурсів та потребують залучення інвестицій. Для залучення коштів підприємство має постати перед інвестором як інвестиційно привабливе, тобто підприємство, в яке доцільно вкладати капітал.

Інвестиційна привабливість як поняття не лише увійшло до складу економічних термінів, але й стало об'єктом наукових пошуків, набуло широкого практичного використання, оскільки доцільність вкладення інвестицій. В сучасній економічній літературі немає чіткості у визначенні сутності інвестиційної привабливості. Існуючі підходи до визначення сутності інвестиційної привабливості узагальнено в таблиці 1.

Таблиця 1

Систематизація існуючих підходів до визначення сутності інвестиційної привабливості

Автор	Інвестиційна привабливість – це
Бланк О. І. [2]	інтегральна характеристика окремих компаній – об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективного розвитку, обсягу і перспективного збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості
Войнаренко М. П., Єпіфанова І. Ю. [1]	сукупність характеристик виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності підприємства та особливості інвестиційного клімату, які характеризують доцільність здійснення інвестицій в нього
Семенчук Л. І., Мороз С. О. [3]	сукупність показників, що комплексно характеризують діяльність підприємства і показують доцільність укладення в нього тимчасово вільних коштів
Соболева Г. Г. [4]	комплексна характеристика підприємства, яка дає підстави для перемоги в конкурентній боротьбі за інвестиційні ресурси на ринку на засадах врахування інтересів інвесторів
Горяча О. Л. [5]	справедлива кількісна та якісна інтегральна характеристика внутрішніх і зовнішніх можливостей об'єкта потенційного інвестування залучати й використовувати інвестиційні ресурси для свого розвитку і забезпечувати максимізацію економічного ефекту суб'єктам інвестування при мінімальному інвестиційному ризику
Гуляєва Н. М., Рябченко Н. К. [6]	комплекс якісних і кількісних показників, що всебічно визначають спроможність примноження інвестованого капіталу і є похідною характеристикою від інвестиційного клімату в країні, і як інтегральний показник, що формується під впливом чинників прямого і непрямого впливу, визначає бажання чи відмову інвестора вкладати гроші в такий інструмент як підприємство
Майорова Т. В. [7]	інтегральна характеристика з точки зору наявного фінансового стану, можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня виробництва, соціальної безпеки та інформаційної забезпеченості
Ходаківський В. М., Поліщук М. П. [8]	інтегральна характеристика з точки зору наявного фінансового стану, можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня виробництва, соціальної безпеки та інформаційної забезпеченості тощо.

Крім того, під інвестиційною привабливістю під інвестиційною привабливістю розуміють комплексну характеристику об'єкта майбутнього інвестування, або сукупність показників фінансово-економічного стану, управлінської діяльності, що здатні задовольнити вимоги інвесторів [9].

Отже, з таблиці 1 видно, що в більшості випадків під інвестиційною привабливістю розуміють комплекс показників, які характеризують фінансовий стан та перспективи розвитку, які характеризують доцільність інвестування в нього.

Інвестиційна привабливість має розглядатись не лише як фінансово-економічний показник, проте й як модель кількісних і якісних показників, зокрема оцінок зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінка його фінансово-технічного потенціалу, що дає змогу варіювати кінцевий результат.

Таким чином, систематизація підходів до сутності поняття «інвестиційна привабливість» показала, що під нею розуміють комплекс показників, які характеризують фінансовий стан та перспективи розвитку, які характеризують доцільність інвестування в нього.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Войнаренко М. П., Єпіфанова І. Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2011. 188 с.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учеб. курс. К. : Итем, Юнайтет Лондон Трейд Лимитед, 1995. 448 с.
3. Семенчук Л. І., Мороз С. О. Інвестиційна привабливість підприємства та методи її оцінювання. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 11. С. 898-901.
4. Соболева Г. Г. Сутність управління інвестиційною привабливістю підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 6 (17). С. 342-346.
5. Горяча О. Л. Інвестиційна привабливість промислового підприємства. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 1 (33). С. 46-52.
6. Гуляева Н. М., Рябченко Н. К. Сутнісні ознаки інвестиційної привабливості підприємства: факторна природа формування. Вісник Запорізького національного університету. 2012. № 1(13). С. 22-28.
7. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. К.: ЦМЛ, 2004. 376 с.
8. Ходаківський В. М., Поліщук М. П. Інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств у контексті їх галузевої структури виробництва. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 3. С. 31-37.
9. Єпіфанова І. Ю., Гладка Д. О. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечнікова. Серія «Економіка». 2019. Т. 24. Вип. 4(77). С. 49-53.

Єпіфанова Ірина Юрївна – д-р. екон. наук, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Коваль Катерина Сергіївна – студентка групи МФК-176, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fm.2m17b.koval@gmail.com

Iryna Yu. Yepifanova – Doctor of Econ. Sc., Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Kateryna S. Koval – Department of finance and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: fm.2m17b.koval@gmail.com

МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ВАГОМИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

***Анотація.** Розглянуто основні чинники та наслідки міжнародної трудової міграції громадян України, необхідність залучення міграційного капіталу в якості інвестиційного ресурсу, запропоновано напрями удосконалення державної міграційної політики України*

Ключові слова: приватні грошові перекази; трансферти; трудова міграція; трудові мігранти; інвестиції

MIGRATION CAPITAL AS A SIGNIFICANT INVESTMENT RESOURCE IN THE ECONOMY OF UKRAINE

***Abstract:** The main factors and consequences of international labor migration of citizens of Ukraine, the need to attract migration capital as an investment resource, suggested ways to improve the state migration policy of Ukraine*

Keywords: private money transfers; transfers; labor migration; migrant workers; investments

На сьогодні міграція є найважливішим політичним питанням, пов'язаним з правами людини, розвитком і геополітикою на національному, регіональному і міжнародному рівнях [1]. Глобальні цілі сталого розвитку 2030 ООН для мирного, справедливого та інтелектуального суспільства включають завдання зі сприяння організованим, безпечній, регулярній і відповідальній міграції та мобільності людей, охорони трудових прав та встановлення безпечних і гарантованих умов праці для трудових мігрантів, зменшення вартості грошових переказів, здійснюваних трудовими мігрантами [2].

За поточними оцінками, в усьому світі налічується 272 млн міжнародних мігрантів, що складає 3,5% населення світу. За оцінками МОМ, у 2017 р. у світі налічувалось 163,8 млн трудових мігрантів, що складало 63,5% або майже дві третини від на той час 258 млн міжнародних мігрантів у світі [1]. Трудові мігранти значною мірою сконцентровані в країнах з високим рівнем доходу – 111,2 млн трудових мігрантів (67,9%), в країнах із середнім рівнем доходу перебували 47,1 млн трудових мігрантів (28,7%), тоді як в країнах з низьким рівнем доходу – лише 5,6 млн трудових мігрантів (3,4%).

Сучасна міграція, на думку вчених – феномен, що інституціоналізується, переростає з традиційного соціального руху в структурований соціальний організм (діаспора, мережа громадських організацій трудових мігрантів, інфраструктура ринку міграційних послуг тощо), а з цим – у суб'єкт та інструмент регулювання людської економічної активності [3].

Наслідки міграції для розвитку соціально-трудового потенціалу дуже різноманітні й різняться за векторами спрямування, часовим горизонтом, масштабом впливу. Формування загального ефекту міграції значною мірою залежить від таких чинників, як категорія мігрантів, умови перебування мігрантів за кордоном, збереження зв'язків з рідними на батьківщині. Основний вплив міграції визначається потоками робочої сили, що формують пропозицію на ринку праці, потоками приватних грошових переказів і ресурсів, що впливають на доходи і споживання домогосподарств, потоками знань, ідей та уподобань (інноваційних, економічних, політичних, культурних, релігійних).

Значним є вплив міграцій на добробут домогосподарств: це допомога у грошовій та натуральній формі родинам, які залишились на батьківщині, сприяння скороченню бідності, підвищенню якості життя родин, стимулювання споживчого попиту на товари тривалого користування, медичні, освітні послуги тощо. Загалом фінансові трансфери (грошові перекази, інвестиції), обсяги яких мають тенденцію до зростання, істотно впливають на поліпшення добробуту домогосподарств і соціально-економічний розвиток країн походження мігрантів. За оцінками ООН, частка переказів у ВВП досягає 4% у країнах з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу, а в деяких країнах із середнім рівнем розвитку людського потенціалу становить значну його частину (Киргизстан – 30%, Таджикистан – 27%, Молдова – 22%) [4].

Потік трудової еміграції українських громадян зумовлений низкою чинників-стимуляторів економічного, політичного і військового характеру. Дослідження сучасних тенденцій у сфері зовнішньої трудової міграції доводить, що основними чинниками трудової еміграції громадян України

продовжують залишатись економічні, а саме низький рівень заробітної плати, ріст безробіття, зменшення доходів громадян, зубожіння населення. Натомість значно вищий рівень оплати праці та якості життя, соціально-культурна близькість народів країн-сусідів, а також зменшення загальної вартості міграцій є стимулюючими чинниками трудової еміграції українців до європейських країн. Крім того, політична нестабільність, війсьний конфлікт і корупція в Україні відчутно посилюють еміграційні настрої громадян.

Вплив приватних трансфертів на життєвий рівень населення України, а також такі макроекономічні показники, як платіжний баланс, курс національної валюти, є досить вагомим. Дохід українських домогосподарств у вигляді приватних грошових переказів з-за кордону щороку зростає. За розрахунками Національного банку України, обсяг приватних трансфертів (включає частину заробітку, отриманого членами родини від тимчасового працевлаштування за кордоном, інші матеріальні цінності, що передаються домогосподарствам на батьківщину) зріс майже вдвічі – з 6,2 млрд дол. США у 2008 р. до 12,1 млрд дол. США у 2020 р. Обсяг грошових переказів становив 3,4% ВВП у 2008 р. і 8,5% ВВП у 2018 р. [5].

Точно встановити суми міжнародних грошових переказів практично неможливо, адже їх вага частка переправляється неофіційними каналами та не обліковується. За оцінками НБУ, на неформальні канали (передавання готівки або матеріальних цінностей від одного домогосподарства до іншого) припадає від 13 до 49% усіх приватних надходжень. За минулий рік обсяг таких переказів в Україну оцінено у майже 4,7 млрд дол. США.

НБУ оцінює загальний обсяг міжнародних переказів і потоків ресурсів до домогосподарств у грошовій та натуральній формі, що надійшли в Україну з інших країн упродовж 2010 – 2020 рр. і головню пов'язані з міграцією населення, у понад 94,3 млрд дол. США.

Залучення міграційного капіталу для розвитку України є важливим завданням державної міграційної політики. За даними МОМ, зацікавленість в інвестиціях демонструє 21% українських трудових мігрантів. При цьому понад половину з них мають наміри повернутись до місць походження і брати участь у розвитку власних громад, інвестуючи зароблені кошти насамперед у такі сектори, як будівництво, роздрібна торгівля, туризм, нерухомість, виробництво, сільське господарство. Натомість низький рівень намірів довгострокових трудових мігрантів повернутись на Батьківщину, як правило, узгоджується з більшою зацікавленістю у розвитку бізнесу в їхній поточній країні перебування [6]. Тому важливою умовою повернення трудових мігрантів, їх інвестування та розвитку підприємництва в Україні є створення сприятливого середовища заснування і ведення бізнесу, активізація співпраці місцевих органів влади і громадських організацій з українцями за кордоном.

Необхідність подальших пошуків шляхів удосконалення інституційного забезпечення реалізації міграційної політики України не викликає сумніву. Ключове завдання – створення цілісної моделі державної міграційної політики на основі вироблення ефективного гнучкого та стійкого механізму міжвідомчого співробітництва. Серед першочергових напрямів удосконалення інституційного забезпечення державної міграційної політики:

- підвищення якості адміністративних послуг, що надаються трудовим мігрантам та співвітчизникам, які проживають за кордоном;

- активне застосування у формуванні міграційної політики механізму державно-приватного партнерства, що успішно зарекомендував себе в різних країнах; учасниками та зацікавленими сторонами можуть виступати урядові структури, громадські організації (діаспори, релігійні об'єднання), бізнесові структури (у т. ч. транснаціональні корпорації), агенції з міжнародної співпраці та розвитку, організації-донори, у т. ч. міжнародні;

- створення сприятливого середовища заснування і ведення бізнесу з метою залучення міграційного капіталу для інвестування та розвитку підприємництва в Україні, запровадження пільгових умов оподаткування засобів виробництва, що ввозяться з-за кордону трудовими мігрантами для розвитку малого і середнього бізнесу і створення нових робочих місць, розширення кола безпосередніх бенефіціаріїв шляхом залучення до співпраці органи місцевої влади регіонів походження трудових мігрантів;

- розвиток офіційних систем міжнародних грошових переказів і ресурсів, збільшення рівня доступності та зменшення вартості відповідних фінансових послуг для населення.

Сучасна українська еміграція кваліфікованих працівників і молоді обумовлена не тільки різницею в заробітній платі між Україною і країнами призначення, але й стурбованістю з приводу своїх кар'єрних перспектив, сприйняттям несправедливості та корупції у рідній країні.

Головним завданням є створення в Україні соціально-економічних умов для припинення відтоку робочої сили за кордон та рееміграції українських громадян. Необхідно спрямувати зусилля на створення можливостей для гідної зайнятості в Україні, стимулювання створення робочих місць з високою оплатою праці, модернізацію ринків праці шляхом сприяння мобільності робочої сили, розвиток знань і навичок упродовж життя з метою розширення можливостей працевлаштування, поліпшення співвідношення між попитом і пропозицією на регіональних ринках праці.

Одним із викликів пандемії COVID-19 стало забезпечення повернення, виїзду та соціально-правового захисту українських трудових мігрантів у нових умовах обмеження пересування між країнами та змінами на світовому ринку праці. Зважаючи на всі обставини, можна очікувати, що скорочення попиту на робочу силу у головних приймаючих країнах внаслідок запровадження обмежувальних заходів ймовірно ускладнить умови праці, негативно впливатиме на рівень заробітків та обсяги грошових переказів українських трудових мігрантів. Разом з тим, вірогідність масового повернення заробітчанин на батьківщину на даний час залишається невисокою, адже більшість з них й надалі орієнтуватиметься на зовнішні трудові міграції як спосіб трудового життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. World Migration Report 2020 / IOM. – Geneva, 2019. URL: <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2020>
2. Глобальні цілі сталого розвитку 2030. URL: [http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_web\(2\).pdf](http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_web(2).pdf)
3. Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів XXI століття: наукове видання / наук. ред. У.Я. Садова. Львів, 2019. 110 с. - URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20190801.pdf>
4. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие / ПРООН. Москва: Издательство «Весь мир», 2009. 232 с.
5. НБУ. Статистика зовнішнього сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external>
6. Міграція як чинник розвитку в Україні. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/infographics_15-03-16_ukr_0.pdf

Жовнір Світлана Михайлівна, кандидат географічних наук, старший науковий співробітник відділу соціально-економічних проблем праці ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Київ, e-mail: лана_zh@meta.ua

Zhovnir Svitlana Mikchailivna, Candidate of Geographical Sciences, Senior Researcher of the Department of Socio-economic Problems of Labor, The State Organization «Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine», Kyiv, e-mail: лана_zh@meta.ua

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація Досліджено зміст інвестиційного процесу, визначено особливості об'єктів житлової нерухомості. Обґрунтовано необхідність оцінювання прибутковості та ризику при інвестуванні в об'єкти житлової нерухомості в ринкових умовах.

Ключові слова: інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, інвестиційний ризик, ринок нерухомості.

METHODS FOR ASSESSING THE PROFITABILITY AND RISKS OF THE INVESTMENT PROCESS IN THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET

Abstract The content of the investment process has been investigated, the features of residential real estate objects have been determined. The necessity of assessing profitability and risk when investing in residential real estate in market conditions has been substantiated.

Keywords: investment process, investment activity, investment risk, real estate market.

Ринок первинної житлової нерухомості виконує важливу економічну та соціальну роль, а також виступає потужним рушієм розвитку промислового виробництва країни в цілому. Значний вплив на розвиток ринку житлової нерухомості в Україні на сучасному етапі здійснюють інвестиційні процеси, що відбуваються на ньому. З огляду на це, розуміння сутності та складових інвестиційного процесу на ринку первинного житла є надзвичайно актуальним.

Економічна наука достатньо багато уваги приділяє розгляду інвестиційних процесів і інвестиційної діяльності на ринку нерухомості. Під поняттям «інвестиційний процес» науковці розуміють послідовну зміну стадій, етапів та ступенів інвестування [1, с 257]; послідовність дій суб'єктів щодо прийняття рішень стосовно операцій з об'єктами інвестування та їх реалізації; послідовність типових етапів, які здійснюються для найефективнішого розміщення інвестицій [2, с 185-186]. Отже, процес інвестування являє собою сукупність певних послідовних дії власника чи власників інвестиційних ресурсів, таких як аналіз об'єкта інвестування, визначення обсягу інвестицій, розробку та реалізацію заходів, спрямованих на перетворення інвестиційних ресурсів у доходні активи.

Метою інвестування комерційних організацій та індивідуальних інвесторів на ринку житлової нерухомості є отримання прибутку за рахунок операцій на ринку житла. У такому випадку інвестиційний процес являє собою операції з придбання житла у власність з метою отримання доходу у вигляді орендної плати, або одержання прибутку від приросту вартості нерухомості у випадку його перепродажі, або використання об'єкта нерухомості безпосередньо для здійснення операційної діяльності.

До основних особливостей об'єктів житлової нерухомості як цільової групи для інвестування відносять такі [3, с 59-60]: одночасний рух реальних (виробничих) та фінансових інвестицій через двоїстість економічної природи нерухомості; тривалість інвестиційного циклу і періоду окупності витрат, що призводить до довгострокового характеру інвестицій; стадійність і масштабність залучення фінансових ресурсів; складність та гнучкість системи фінансування, що вимагає розробки раціональних підходів до формування ефективної інвестиційної підтримки, починаючи від проекту будівництва житла на різних етапах до його реалізації; варіація грошових потоків та відсутність прибутковості інвестицій упродовж усього інвестиційного процесу, що призводить до необхідності залучення фінансових ресурсів з кількох джерел та зумовлює потребу у зменшенні вартості залучених ресурсів та формування надійних механізмів для забезпечення прибутковості фінансових інвестицій,

включаючи участь держави; наявність значних фінансових та операційних ризиків при інвестуванні на ринку житлової нерухомості.

Для зменшення ризиків при виборі у якості об'єкта інвестування житлової нерухомості здійснюється оцінка прибутковості та ризиків, аби з'ясувати наскільки перспективним є запланований інвестиційний вибір. Інвестиція повинна враховувати два основні показники: її прибутковість та ступінь ризику. Відповідно, спрощена оцінка інвестиційного проекту може бути представлена, з одного боку, як оцінка його прибутковості для інвестора, а з іншого боку - як оцінка ризиків, пов'язаних з його реалізацією. У світовій практиці вироблено досить різноманітний інструментарій для оцінки обох параметрів. Так для оцінювання прибутковості інвестиційного проекту застосовують коефіцієнти, розраховані на основі дисконтних методів (чистий приведений дохід, індекс доходності, дисконтований період окупності, внутрішня ставка доходності) та статичних методів (індекс рентабельності, недисконтований період окупності) [4, с 224].

Ступінь ризикованості інвестиційного процесу вимірюють за допомогою якісних та кількісних методів оцінювання ризику. Якісне оцінювання ризику передбачає здійснення факторного аналізу, тобто виявлення основних внутрішніх та зовнішніх чинників, що можуть спричинити ризик втрати чи недоотримання запланованого прибутку від інвестування в об'єкт нерухомості, та виявлення сфер у яких ризик є найбільш імовірним. Звичайно, що така оцінка ризику вимагає ґрунтовних знань та досвіду у досліджуваній сфері діяльності, адже інвесторам, які не володіють спеціальними знаннями складно розібратись у всій сукупності операцій з нерухомістю.

Кількісним вимірюванням ризику є визначення його величини, точність якої також залежить від набутого практичного досвіду здійснення інвестиційної діяльності на ринку первинного житла в ринкових умовах. При інвестуванні в об'єкти на ринку житлової нерухомості настання ризикових подій найчастіше спричинюється природними та техногенними чинниками, нагромадженням зовнішнього і функціонального зношення, фінансовими ризиками, що виникають внаслідок перегляду орендної плати тощо.

Отже, при реалізації інвестиційного проекту на ринку житлової нерухомості завжди існує ймовірність виникнення несприятливої ситуації внаслідок якої відбувається відхилення реального результату від запланованого, через що трапляються непередбачувані витрати. Тому здійснення класифікації ризиків та оцінювання вірогідності їх настання є важливим аспектом у прийнятті раціональних рішень щодо здійснення інвестування в об'єкти житлової нерухомості для забезпечення ефективного розвитку інвестиційного процесу на цьому ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дробенко Ю. Г. Механізм управління інвестиційними процесами / Ю. Г. Дробенко // Проблеми економіки та управління: збірник наукових праць / відповідальний редактор Й. М. Петрович. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 418 с.
2. Опанасова Г. В. Особливості інвестиційної діяльності інститутів спільного інвестування на фінансовому ринку України / Г. В. Опанасова // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – Т.1. – №22. – 2009. – С. 183–186.
3. Вознюк М. А. Сучасні особливості інвестування сфери житлового будівництва / М. А. Вознюк, М. С. Садов'як // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. - 2016. - Вип. 2. - С. 57-60.
4. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2003. – 480 с.

Віталій Володимирович Зянько – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fk.zank@gmail.com

Інна Миколаївна Вальдшмідт – аспірантка кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: inna-nw@ukr.net

Zianko Vitalii V. – doctor of economics, Professor, Head of the Department of Finance and innovative management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fk.zank@gmail.com

Waldshmidt Inna M. - Postgraduate Student of the Chair of Finance and innovative management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: inna-nw@ukr.net

ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ УЗГОДЖЕНОЇ МЕТИ

¹Вінницький національний технічний університет

²Вінницький національний медичний університет

Анотація. В роботі наведено результати дослідження можливості оптимізації інвестицій в людський капітал організації, як фактору забезпечення ефективної діяльності з врахуванням запитів зацікавлених сторін. Визначено, що ефективне функціонування організації має надати захищеність інтересів організації від внутрішніх і зовнішніх загроз. З усіх складових впливу на функціонування організації найбільш інформативним можна вважати економічну складову, як таку, що відображає наслідки усіх процесів, що відбуваються в організації. Запропоновано процес інвестування в людський капітал організації оцінювати на основі узгодженої мети, яка враховує співпадіння цілей функціонування організації з особистими цілями стейкхолдерів (зацікавлених сторін).

Ключові слова: оптимізація інвестицій; інвестиції в людський капітал; узгоджена мета.

OPTIMIZATION OF INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL OF THE ORGANIZATION ON THE BASIS OF THE AGREED PURPOSE

Abstract. The paper presents the results of a study of the possibility of optimizing investment in human capital of the organization as a factor in ensuring effective activities, taking into account the requests of stakeholders. It is determined that the functioning of the organization should provide protection of the interests of the organization from internal and external threats. Of all the components of the impact on the functioning of the organization, the most informative can be considered the economic component, as one that reflects the consequences of all processes occurring in the organization. It is proposed to evaluate the process of investing in the human capital of the organization on the basis of an agreed purpose, which takes into account the coincidence of the goals of the organization with the personal goals of stakeholders.

Keywords: investment optimization; investment in human capital; agreed purpose.

Тенденції розвитку економічних систем забезпечують перехід від екстенсивних шляхів розвитку економіки до нових процесів, які орієнтовані на інтенсифікацію і застосування знань та використання взаємодії зацікавлених сторін, як основи управління організацією.

Найвищий ризик серед суб'єктів інвестування має організація внаслідок двоїстої природи людського капіталу та неможливості відділення власника людського капіталу – особи від процесу праці – його реалізації [1].

Керівники, службовці та персонал організації є безпосередніми стейкхолдерами і вони та їх діяльність формує людський капітал організації (особистий, відчужуваний та колективний). Вивчаючи цілі та інтереси цих стейкхолдерів з'являється більше інформації про неявні бажання цих працівників, можливості їх заохочення та активізації діяльності на благо організації та задля досягнення поставленої мети. Згідно з поглядами Е. Фрімена, тільки у злагодженій багатовекторній політиці управління можна знайти вирішення проблем, які створює сучасне середовище [2].

Відсутність стабільності вимагає від суспільства та господарюючих організацій постійного пошуку не тільки шляхів адаптації до умов, що постійно змінюються, але і провадження активних дій з забезпечення ефективного функціонування.

Розвиток системи функціонування організації безпосередньо пов'язаний з сукупною безпекою організації і характеризується наявністю великої кількості факторів, які впливають на її працездатність. Питання інвестування в людський капітал та пов'язані з цим процесом впливи стейкхолдерів вивчали Г. Беккер, В. Ніколайчук, О. Захарова, Е. Фріман, О. Шелест, Д. Левхарі та інші.

Г. Беккер (1962) аналізував вплив інвестицій в людський капітал на заробіток та розподіл особистих доходів [3]. Процеси та виклики, пов'язані з інвестиціями в людський капітал, аналізувались

в працях Д. Левхарі та Й. Вайса (1974). Автори додавали різні елементи впливу в стандартну теорію людського капіталу, орієнтуючись на певну невизначеність і вказуючи при цьому на існування як позитивного так і негативного зв'язку між даним впливом та величиною інвестицій [4]. На окремі проблеми інвестицій в людський капітал з врахуванням мобільності працівників (на макроекономічному рівні) вказувала О. Шелест (2015), здійснюючи дослідження конкретної професійної групи та провівши описовий аналіз очікувань впливу на мобільність в цих професійних групах [5]. У більшості проведених досліджень [3-5] увага приділялась освітнім процесам на макрорівні, як способам формування людського капіталу та інвестиціям, пов'язаним з ними.

Незважаючи на численні публікації в наведених напрямках, актуальними залишаються проблеми, пов'язані з визначенням складу структурних компонентів, що визначають стан функціонування організації, з впливом на дані компоненти стейкхолдерів організації та відповідним рівнем небезпеки пов'язаним з інвестиціями в людський капітал організації.

Метою дослідження є аналіз доцільності введення людського капіталу як компоненти забезпечення функціонування організації та формування підходів до процесу оптимізації величини і впливу ризиків інвестицій в людський капітал, пов'язаних з задоволенням цілей окремих зацікавлених сторін.

Стабільна діяльність та потенційне зростання економічних характеристик організації багато в чому залежить від можливості протидіяти загрозам. Під загрозою безпеці функціонування організації розуміють зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі суб'єкта, які призводять до негативних змін предмета безпеки. Під безпекою системи функціонування організації будемо розуміти захист підприємницької структури, екологічного стану, інформації, працівників, капіталу і прибутку та інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз [6]. Класифікацію компонентів безпеки, на нашу думку, доцільно провести за сферами управління організацією, які найчастіше знаходять відображення в організаційній структурі управління: екологічна, соціальна, правова, силова, інформаційна, економічна. Всі наведені компоненти формують єдину систему, яка забезпечує економічні і соціальні інтереси власника майна та інтереси кожного найманого працівника на основі задоволення потреб споживачів та суспільства. Компоненти системи безпеки взаємопов'язані, і всі вони взаємодіють із системою економічної безпеки організації. Тому часто максимум уваги приділяється саме економічній безпеці у функціонуванні організації, хоча в економічній літературі досі немає єдиної думки про сутність і зміст цього поняття.

Аналізуючи зміст економічної безпеки організації виділяють такі функціональні складові економічної безпеки підприємства: ринкову; наукову; техніко-технологічну; ресурсну; виробничу; фінансову; інвестиційну; зовнішньо-економічну; інтелектуальну та людського капіталу; організаційну; інноваційну тощо. Однак, на нашу думку, безпека людського капіталу більш глибоко характеризує взаємовідносини, проблеми та тенденції, ризики і перспективи співпраці працівників і організації в економічній сфері, формування нематеріальних активів та прибутку. Виникнення ризику при інвестуванні підприємства в людський капітал в основному пов'язане з людським фактором і нездатністю точно визначити і оцінити можливі зміни в рівні індивідуальної ефективності в результаті певних видів інвестиційних витрат. Таким чином, для організації ризик інвестування в людський капітал є поєднанням імовірності ризику незворотної повної або часткової втрати коштів вкладених організацією в людський капітал і імовірності того, що організація не отримає економічну віддачу від інвестицій в людський капітал як в сучасних умовах інвестиційного процесу, так і в майбутньому.

Розглянемо можливість оптимізації інвестицій враховуючи ризики та вплив стейкхолдерів на процеси ефективного функціонування організації, а саме на здійснення інвестицій в людський капітал організації. В процесі своєї діяльності організації можуть формувати цілі які залежать від інтересів або впливу певної групи стейкхолдерів, які контролюють його діяльність. В цей же час організація може формувати для себе різні групи цілей, що співпадатимуть частково або повністю, чи/або навіть входять у протиріччя з цілями стейкхолдерів. Тому в певний момент необхідно узгоджувати такі цілі. Узгоджена мета – це тактична мета функціонування підприємства, яка є похідною від стратегії діяльності підприємства та сприяє співпадінню цілей цього підприємства у певні проміжки часу з цілями стейкхолдерів різних ієрархічних рівнів. Узгоджена мета, повинна враховувати співпадіння цілей функціонування підприємства з особистими цілями стейкхолдерів [7].

Для формування системи кількісних показників рівня ризику інвестування пропонуємо використовувати функцію корисності (функцію Неймана-Моргенштерна) від двох змінних $W(E, M)$: від зростання продуктивності працівника при підвищенні рівня освіти порівняно з базовою

продуктивністю та від зростання продуктивності працівника при підвищенні рівня зацікавленості порівняно з базовою продуктивністю. Миттєве значення функції корисності приймемо як імовірність ризику. Тоді сумарний ризик, який дозволить в подальшому визначити оптимальний рівень інвестування в людський капітал організації з врахуванням узгодженої мети, становитиме:

$$R = \iint_S W(E, M) g(V_E + V_M) dS, \quad (1)$$

де $W(E, M)$ – функція корисності; V_E – функція вартісного виміру економічних втрат від звільнення певної групи працівників V_M – функція вартісного виміру економічних втрат за відсутності зацікавленості певної групи працівників; S – область перетину цілей підприємства і цілей відповідної групи стейкхолдерів.

Базовою умовою стабільного та ефективного функціонування організації є безпека. Під безпекою системи функціонування підприємства доцільно розуміти захист підприємницької структури, екологічного стану, інформації, працівників, капіталу і прибутку та інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз. Всі компоненти системи функціонування організації взаємопов'язані, і взаємодіють із системою економічної безпеки, яку можна вважати найбільш інформативною, і яка відображає наслідки усіх процесів, що відбуваються в організації. Безпека людського капіталу більш глибоко характеризує взаємовідносини, проблеми та тенденції, ризики і перспективи співпраці працівників і організації в економічній сфері. Оптимізацію інвестицій в людський капітал організації може бути здійснено на основі врахування узгодженої мети, яка враховує співпадіння цілей функціонування організації з особистими цілями окремих зацікавлених сторін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ніколайчук, М. В. Управління людським капіталом за умов розвитку економіки знань: проблеми теорії та практики [Текст] : монографія / М. В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 201 с.
2. Freeman R. E. The politics of stakeholder theory: Some future directions / R. E. Freeman // Business Ethics Quarterly. – 1994. – № 4(4). – pp. 409–421.
3. Becker G. S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. / G. S. Becker // Journal of Political Economy. – 1962. – Vol. 70. – № 5. – pp. 9–49.
4. Levhari D. The Effect of Risk on the Investment in Human Capital. / D. Levhari, Y. Weiss // The American Economic Review. – 1974. – Vol. 64. – № 6. – pp. 950–963.
5. Shelest O. Risk of Investments in Human Capital and Expected Worker Mobility / O. Shelest // International Journal of Management and Economics. – 2015. – № 47. – pp. 82–106
6. Кавецька А. Людський та інтелектуальний капітал як компоненти економічної безпеки країни / А. Кавецька // Новітня історія України: аналіз етапів становлення: матеріали конференції за підсумками Всеукраїнського конкурсу дослідницьких робіт школярів і студентів до 28-ї річниці незалежності України, Дніпро, 17 травня 2019 р. [Електронний ресурс] – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. – С. 12-21.
7. Kavetskiy V. Investment efficiency management of machine-building enterprises: the impact of a agreed purpose. Professional competencies and educational innovations in the knowledge economy: collective monograph. Veliko Tarnovo, Bulgaria : Publishing House ACCESS PRESS, 2020. – pp. 292–302.

Кавецький Вячеслав Валерійович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: kavetskiy@vntu.edu.ua

Кавецька Анастасія Вячеславівна, студентка, медичний факультет, група 13-А, Вінницький національний медичний університет, м. Вінниця, e-mail: ankavecka@gmail.com

Kavetskiy Vyacheslav V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: kavetskiy@vntu.edu.ua

Kavetska Anastasia V. – student, medical faculty, group 13-A, Vinnytsia National Medical University, Vinnytsia, e-mail: ankavecka@gmail.com

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Національний Лісотехнічний університет України

Анотація: У статті досліджено сучасні проблеми інвестиційної діяльності в економіці України та рекомендації щодо їх усунення.

Ключові слова: Інвестиційна діяльність; інвестор; іноземні інвестиції; інвестиційна привабливість.

MODERN PROBLEMS OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Abstract: The article examines the current problems of investment activity in the economy of Ukraine and recommendations for their elimination.

Key words: Investment activity, investor, foreign investments, investment attractiveness.

Інвестиційна діяльність – визначальний фактор економічного росту будь-якої країни, тому питання її активації є особливо актуальним. Залучення іноземних інвестицій є невід’ємною частиною розвитку національної економіки України та важливим індикатором умов підприємницької діяльності, сприяючи її входженню у глобальне бізнес-середовище та підвищуючи інвестиційну привабливість. Ефективність іноземного інвестування значною мірою залежить від правильного вибору пріоритетних напрямків реалізації інвестиційних проектів. [2]

Особливої гостроти проблеми іноземного інвестування набувають саме зараз, коли українське суспільство, а не лише національна економіка, опинилось у стані загострення та поглиблення пандемії Covid-19 та кризових явищ.

Однак, перш ніж сформулювати пріоритети іноземного інвестування, необхідно визначитися з основними проблемами цього процесу: відсутність надійного законодавства, яке б захищало права приватних інвесторів; відсутність механізму реалізації наявних нормативних актів; неточність податкового регулювання і його непередбачуваність навіть протягом року; відсутністю ефективною інфраструктури для іноземного підприємництва; економічна і політична нестабільність; незбалансованість економіки; не конвертованість національної валюти і невпевність валютного ринку; недостатнє інформаційне забезпечення; нерозвинута інфраструктура; високий рівень інфляції; протиправні дії державної бюрократії. [3]

Також на сьогоднішній день в Україні існує безліч нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність, однак, відсутній один консолідований документ, який би чітко регулював правовідносини у цій галузі. Негативний вплив на інвестиційну привабливість здійснює кредитна система, що передбачає високі відсоткові ставки за кредитами. Через високі банківські відсоткові ставки за кредитами підприємствам, які намагаються реалізувати інвестиційні проекти, важко конкурувати з одержувачами позики, яким потрібні кошти для короткострокових операцій. [4]

Що стосується політичної нестабільності, то в Україні вона характеризується перш за все частою зміною уряду та змінами в інших ешелонах влади, корумпованістю владних структур, невизначеністю економічної стратегії). Така нестабільність серйозно турбує інвесторів, особливо коли законодавство зачіпає вже існуючі капіталовкладення.

Крім того, на сьогодні особливо гостро стоять такі питання, як: бюрократичні бар’єри, відсутність правового забезпечення кредитування, страхування ризиків, жорстка податкова система тощо. [7]

Окремо слід виділити такий важливий показник інвестиційної привабливості, як рівень життя населення. В Україні він є значно нижчим від розвинених країн, внаслідок чого знижується купівельна спроможність населення. Так, українці витрачають у середньому 3,2 тис. євро на рік, тоді як у Європі цей показник сягає більше 12 тис. євро, тобто майже учетверо вищий. До того ж, за даними

Держкомстату України, більше половини усіх доходів витрачається на придбання продуктів харчування та безалкогольних напоїв.[6]

Незважаючи на те, що переважна більшість іноземних інвесторів намагається вести цілком прозорий та легальний бізнес, “тінізація” економіки суттєво утруднює їхню співпрацю з вітчизняними підприємствами, які не завжди в змозі дозволити собі ризик ведення прозорих і легальних операцій. Велика частка вилучення прибутку, нестабільність податкових ставок та правил нарахування перешкоджають ефективному веденню бізнесу в Україні. [8]

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україні з 2010 по 2020 рр. (млн. дол. США)

Рік	ППІ в Україну	Приріст/падіння за рік	ППІ з України	Сальдо
2010	6495	+1679	736	+5759
2011	7207	+712	192	+7015
2012	8401	+1194	1206	+7195
2013	4499	-3902	420	+4079
2014	410	-4089	111	+299
2015	2961	+2551	-51	+3012
2016	3284	+323	16	+3268
2017	2202	-1082	8	+2194
2018	2355	+153	-5	+2360
2019	3070	+715	648	+2422
2020	-343	-3413	56	-399

Дана тенденція до зниження обсягу іноземних інвестицій є наслідком невирішеної низки причин недовіри інвесторів, серед яких: високий рівень корупції в країні, недовіра до судової системи, нестабільність національної валюти, викривлення та недостовірність інформації у звітності підприємств, високий рівень оподаткування та недосконала система контролюючих органів, монополізація ринків і, звичайно ж, військовий конфлікт України з Росією.

У 2020 році практично зупинилися надходження прямих іноземних інвестицій в Україну. Про це заявив голова ради Національного банку України (НБУ), академік НАН Богдан Данилишин.[1] за його словами, «за 11 місяців відтік ППІ з України становив близько \$200 млн (з урахуванням інвестицій резидентів України за кордон — мінус \$540 млн), у тому числі шляхом вилучення доходів прямим інвестором — мінус \$1,2 млрд. Для порівняння, за аналогічний період минулого року до України надійшли ППІ в сумі \$5,1 млрд, з яких \$3,1 млрд становили реінвестовані доходи прямого інвестора», — констатує економіст. [1]

Під сумнівом і проведення структурних реформ та невизначеність із подальшими перспективами подолання епідемії COVID-19 в Україні, які визначають сьогоднішні обсяги іноземних інвестицій в економіку та не дозволяють повною мірою розкрити виробничий потенціал країни через мізерні вкладення.

Враховуючи всі негативні чинники як соціально-економічного, так і політичного плану, виникає необхідність розробки державної стратегії направленої на активізацію притоку іноземного капіталу в Україну. Зарубіжний інвестор має сприйняти Україну як стабільну і передбачувану країну, а її економіку такою, де макроекономічна стабільність асоціюється не лише з низькими темпами інфляції, а й із послідовним розвитком, включаючи стабільні темпи зростання виробництва, платоспроможний попит, а також економічну структуру, яка постійно модернізується. Безумовно, для прийняття зацікавленими особами адекватних рішень стосовно інвестування у цінні папери та оцінки кон'юнктури фондового ринку істотне значення має інформація про стан фінансових вкладень за даними звітності кожного підприємства, яка формує статистичні дані по Україні. [9]. Тому наголошуємо на необхідності вирішення основних завдань аудиту для формування інформації на ринку цінних паперів та інвестицій України. [10].

Підтримуємо думку авторів про те, що разом з удосконаленням законодавства щодо іноземних інвестицій повинні розвиватися й інші чинники механізму залучення прямих іноземних інвестицій. [7]. Мова йде про забезпечення політичної стабільності, вдосконалення податкової, грошово-кредитної та митної політики, максимальне спрощення та забезпечення прозорості процедур, які регламентують взаємовідносини між державою і підприємцями в галузі залучення іноземних інвестицій, уникнення

зайвої бюрократії та уніфікація інформації у формах звітності та її аудиту, створення гарантій стабільності умов щодо довгострокового фінансування інвестиційних проектів.

Безумовно, інвестиції в сучасних умовах стають істотним джерелом нарощування капіталу і фінансування відтворення матеріальних ресурсів з метою збільшення прибутку та інвестиційних вигод для інвестора [9] та є основною подальшого розвитку економіки України в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Надходження іноземних інвестицій в Україну в 2020 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://agravery.com/uk/posts/show/u-2020-roci-prakticno-zupinilisa-nahodzenna-pramih-inozemnih-investicij-v-ukrainu>
2. Гавришків І. Р. Сучасні проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну / І. Р. Гавришків // Сталій розвиток економіки. - 2013. - № 1. - С. 221-224. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_1_49.
3. Червова Л.Т. Правове регулювання інвестиційної діяльності / Л.Т. Червова, М.І. Назарчук / Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 68–73
4. Інвестування : навч. посіб. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – Х.: Інжек, 2004. – 404 с
5. Мельниченко, О. А. Інвестиційний клімат: сутність та напрямки його покращення в Україні / О. А. Мельниченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – 14(185). – Ч. 1. – С. 292-295.
6. Загірняк, Д. М. Проблеми іноземного інвестування в економіку України [Електронний ресурс] / Д. М. Загірняк
7. Залучення іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та способи вирішення / Центр сприяння інституційному розвитку державної служби при Головному управлінні державної служби України. – 2006. – С. 15.
8. Інвестування національної економіки: монографія / За ред. В.Г. Федоренка, М.П. Денисенка. — К.: ІНК ДСЗУ, 2011. — 296 с.
9. Клим Н.М. Удосконалення класифікації фінансових інвестицій / Науковий вісник НЛТУ України. Т.21, вип.6. – НЛТУ України, 2011. С.205-210. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://cyberleninka.ru/article/n/udoskonalennya-klasifikatsiyi-finansovih-investitsiy/viewer>
- 10.Клим Н.М., Колінько Н.І Завдання аудиту для формування інформації на ринку цінних паперів України / Вісник ЛІЕТ, №7. – ЛІЕТ, Львів, 2015. – с.54-60

Клим Надія Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Національний лісотехнічний університет України, Львів. email: klym.nadya@gmail.com

Литвин Тетяна Олександрівна, магістр кафедри обліку і аудиту, Національний лісотехнічний університет України, Львів. email: shvadchenko.tetiana@nltu.lviv.ua

Klym Nadiia M. - *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Accounting and Auditing, National Forestry University of Ukraine, Lviv.*

Lytvyn Tetiana O. - *Magister of Accounting and Auditing, National Forestry University of Ukraine, Lviv.* email: shvadchenko.tetiana@nltu.lviv.ua

ВНУТРІШНІ І ЗОВНІШНІ АСПЕКТИ АКТУАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

ДННУ «Академія фінансового управління»

Анотація. У статті досліджено актуальні питання розвитку інвестиційної діяльності в Україні, її проблемні аспекти та запропоновано заходи, покликані сприяти її покращенню.

Ключові слова: інвестиційна діяльність; інвестиційна діяльність; інвестиційний клімат; індекс інвестиційної привабливості.

INTERNAL AND EXTERNAL ASPECTS OF THE CURRENT DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

Abstract: In article examines current issues of investment development in Ukraine, its problematic aspects and proposes measures to promote its improvement.

Keywords: investment activity; investment nanny; investment climate; investment attractiveness index.

В сучасних реаліях в Україні триває системна робота, орієнтована на досягнення стратегічних цілей розвитку держави, таких як: забезпечення подальшого економічного зростання, підвищення ефективності врядування та якості надання державних послуг, створення сприятливих умов для розвитку людського капіталу, дієва підтримка державних інституцій, гарантування безпеки громадян.

Зокрема, активізація залучення інвестицій, захист прав власності та захист прав інвесторів залишається одним з найважливіших питань сьогодення. Трансформаційні процеси в ключових сферах економіки стають основою якісних змін у державі, сприяють створенню сприятливих умов для бізнесу та підвищенню рівня добробуту громадян.

Результати досліджень на основі опитувань керівників підприємств, проведених Європейською Бізнес Асоціацією разом з одною з провідних українських юридичних компаній, свідчать, що у другій половині 2020 р. індекс інвестиційної привабливості знизився до 2,40 балів з 5 можливих. При цьому тільки 10% опитаних керівників прогнозують, що інвестиційний клімат протягом першої половини 2021 р. покращиться. Для порівняння, у попередньому періоді цей індекс становив 2,51 бали. 78% опитаних керівників вважають поточний інвестиційний клімат несприятливим, що на 16% більше з аналогічний показник з початку року. Ще 16% респондентів вважають поточний інвестиційний клімат нейтральним. І лише 6% опитаних вважають інвестиційний клімат сприятливим, в порівнянні з 4% в першій половині 2020 р. Оцінка динаміки бізнес-клімату теж продовжує падати. [1].

Серед найбільш вагомих актуальних чинників обмеження інвестиційної привабливості України: незахищеність прав інвесторів; брак готових до реалізації державних проектів для залучення стратегічних іноземних інвесторів; низький рівень розвитку внутрішнього ринку; обмеженість та висока вартість фінансових ресурсів тощо [2].

На Всесвітньому економічному форумі у січні 2020 р. у м. Давос стало відомо про підготовку до реалізації в Україні нової програми стимулювання залучення інвестицій в економіку шляхом запровадження державної підтримки великих інвестиційних проектів [3]. Першим результатом запровадження цієї програми стала розробка і прийняття 17.12.2020 Проекту Закону України «Про державну підтримку інвестиційних проектів зі значними інвестиціями» №3760 від 01.07.2020, який є необхідним кроком державної економічної політики, що стимулюватиме залучення в Україну інвестицій.

Згідно прийнятого Законопроекту загальний обсяг державної підтримки для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями встановлюється у спеціальному інвестиційному договорі та не повинен перевищувати 30% планового обсягу інвестицій [4]. Інвестиційні проекти із значними інвестиціями, які можуть претендувати на державну підтримку, мають відповідати п'яти

вимогам: реалізація на території України у сферах переробної промисловості (крім діяльності з виробництва та обігу тютюнових виробів, спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв), добування корисних копалин з метою подальшої переробки та/або збагачення (крім кам'яного та бурого вугілля, сирої нафти та природного газу), поводження з відходами, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, логістики, освіти, наукової та науково-технічної діяльності, охорони здоров'я, мистецтва, культури тощо; інвестиційний проект має передбачати будівництво, модернізацію, технічне та/або технологічне переоснащення об'єктів, придбання необхідного устаткування та комплектуючих виробів; створення впродовж строку реалізації інвестиційного проекту не менше 80 нових робочих місць із середньою заробітною платою працівників, розмір якої не менш ніж на 15% перевищує розмір середньої зарплати у відповідному виді діяльності у відповідному регіоні за попередній календарний рік; обсяг інвестицій перевищує 20 млн. євро (в еквіваленті); строк реалізації інвестиційного проекту не перевищує п'яти років [5].

Також відзначимо той факт, що відповідно до прийнятого Закону, державна підтримка може надаватися у таких формах: звільнення від сплати окремих податків та зборів; звільнення від оподаткування ввізним митом нового устаткування та комплектуючих виробів до нього; забезпечення переважного права землекористування земельною ділянкою державної або комунальної власності, надання земельної ділянки у користування (оренду) для реалізації інвестиційного проекту з переважним правом придбання у власність такої ділянки після закінчення строку дії спеціального інвестиційного договору; забезпечення за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів будівництва об'єктів суміжної інфраструктури (автомобільних шляхів, ліній зв'язку, засобів тепло-, газо-, водо- та електропостачання, інженерних комунікацій тощо), необхідних для реалізації інвестиційного проекту.

Супровід підготовки та реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями здійснюватиме уповноважена установа на безоплатній основі для заявника та інвестора із значними інвестиціями. Заявник, який хоче реалізувати інвестиційний проект із значними інвестиціями та отримати державну підтримку, готує та подає до уповноваженого органу заявку, документи, що підтверджують відповідність заявника вимогам закону, техніко-економічне обґрунтування проекту та проект спеціального інвестиційного договору. Заявниками не можуть бути держкомпанії, комунальні підприємства, неприбуткові підприємства, юридичні особи, зареєстровані в офшорних зонах тощо. Уповноважений орган має здійснити оцінку інвестиційного проекту протягом 60 календарних днів та підготувати висновок про доцільність чи недоцільність його реалізації.

Якщо прийнято рішення про доцільність проекту, уповноважений орган протягом 30 робочих днів надсилає проект спеціального інвестиційного договору разом із проектом рішення про його укладення до Кабінету Міністрів та відповідного органу місцевого самоврядування, що має стати стороною спеціального інвестиційного договору. Відповідний орган місцевого самоврядування протягом п'яти робочих днів з дня прийняття рішення про укладення спеціального інвестиційного договору зобов'язаний повідомити про це Кабінет Міністрів України та уповноважений орган. Уряд повинен протягом 30 календарних днів з дня отримання проекту спеціального інвестиційного договору ухвалити його та визначити особу, уповноважену на його підписання з боку держави.

Перелік пріоритетних для держави інвестиційних проектів на період до 2023-го року Уряд затвердив вже 18 листопада 2020 р. До переліку увійшло близько 100 проектів, зокрема у сферах охорони здоров'я, енергетики, транспорту, культурної та туристичної інфраструктури, спортивної інфраструктури, наукової та освітньої інфраструктури, переробної промисловості, поводження з відходами, природоохоронної сфери, надання послуг поштового зв'язку.

Формування уніфікованого Переліку має дозволити ефективно використовувати ресурси держави та бізнесу з метою досягнення найкращого результату – зростання економіки, залучення інвестицій, наповнення бюджетів, створення робочих місць. Так, було отримано близько 600 пропозицій від центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, а також державних підприємств щодо включення до цього переліку. Після проведення їх скрінінгу з урахуванням масштабності, впливу на соціально-економічний розвиток країни/регіону, мультиплікаційного ефекту від реалізації, ступеню розробки/впровадження до Переліку увійшло близько 100 інвестиційних проектів. Такі проекти можуть бути реалізовані із залученням інвестора, зокрема на умовах державно-приватного партнерства, міжнародної технічної допомоги або за рахунок кредитних коштів та бюджету [6].

Для можливості залучення інвестиції на глобальному рівні, Україні потрібно застосовувати

інноваційні підходи для промоції інвестиційного потенціалу. Під час конференції «Україна: інвестиційна гавань в часи змін» (11.12.2020), організованої урядовим Офісом із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest за підтримки Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України» було зокрема наголошено на таких ключових аспектах та напрямках як: посилення захисту прав інвесторів, стимулювання залучення інвестицій у малий і середній бізнес, перспективи релокації виробничих потужностей в Україну, посилення комунікації між регіонами та світом, а також успішні кейси інвесторів у нашій країні тощо [7].

З метою стимулювання економічного зростання Україна має продовжити співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема МВФ, Світовим банком та іншими партнерами. Наразі уряд активно обговорює з ЄС питання промислового безвізу, угоди про Спільний авіаційний простір та приєднання України до європейської енергетичної мережі ENTSO-E». Другий пріоритет уряду – поліпшення бізнес-клімату в Україні до найкращих світових стандартів. Тут ключова мета – потрапити найближчим часом в топ-30 рейтингу Doing Business. Також протягом 2021-2022 років планується укладання концесійних угод щодо морських портів, автошляхів, аеропортів, залізниць та інших об'єктів інфраструктури. Серед інших пріоритетні завдань в контексті забезпечення поліпшення інвестиційного клімату в Україні на короткострокову перспективу – перезавантаження судової системи, деолігархізація влади, розвиток ефективної і незалежної антикорупційної інфраструктури, позбавлення від бюрократії, зниження адміністративного і податкового тиску на бізнес, призначення проєвропейських реформаторів на державні посади, відновлення і підтримка співпраці з міжнародними фінансовими інститутами, реформа правоохоронних органів і боротьба з контрабандою та інші.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гендиректора компаній не прогнозують поліпшення інвестклімату в Україні в 2021 році - ЄБА. URL: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/hendirektora-kompanij-ne-prohnozujut-polipshennja-investklimatu-v-ukrajini-v-2021-rotsi-jeba.html>.
2. Нацбанк визнав – Україна цікава не інвесторам, а спекулянтам. URL: <https://natsbank-vyznav-ukraina-tsikava-ne-investoram-a-spekulantam-546984.html>.
3. Рада схвалила президентський законопроект про «інвестиційних нянь». URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/investiciyni-nyani-parlament-shvaliv-prezidentskiy-zakonoproekt-novini-ukrajina-11083670.html>.
4. Про державну підтримку інвестиційних проєктів зі значними інвестиціями: проєкт Закону №3760 від 01.07.2020. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=3760&skl=10
5. Інвестняні. Рада ухвалила законопроект з другої спроби. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/economics/investnyani-zelenskogo-rada-uhvalila-zakonoprojekt-z-drugoji-sprobi-novini-ukrajini-50130832.html>.
6. Уряд затвердив перелік пріоритетних для держави інвестиційних проєктів, - І. Петрашко. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-zatverdiv-perelik-prioritetnih-dlya-derzhavi-investicijnih-proyektiv-igor-petrashko>.
7. Україна відкрита для світу як інвестиційна гавань у час змін – Володимир Зеленський. URL: <https://www.president.gov.ua/news/ukrayina-vidkrita-dlya-svitu-yak-investicijna-gavan-u-chas-z-65513>.

Клименко Катерина Володимирівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, e-mail: klymenko_kateryna@ukr.net

Савостьяненко Максим Володимирович, старший науковий співробітник відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, e-mail: savomax@ukr.net

Kateryna V. Klymenko – Ph.D., senior research fellow of the International Finance and Financial Security department, State Educational Scientific Institution «Academy of Financial Management», Kiev, e-mail: klymenko_kateryna@ukr.net

Maksym V. Savostianenko – senior research fellow of the International Finance and Financial Security department, State Educational Scientific Institution «Academy of Financial Management», Kiev, e-mail: savomax@ukr.net

ПІДПРИЄМСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ, ІСНУЮЧИЙ СТАН ТА ІНВЕСТУВАННЯ

Уманський національний університет садівництва

Анотація. У статті досліджено інвестиційне забезпечення підприємств виробників сільськогосподарської техніки. Встановлено, що існуючий стан розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування неспроможний забезпечити агропромислову сферу технічними засобами, здатними підвищити рівень механізації виробничих процесів аграрних підприємств та відтворити виробничо-технічний потенціал АПК. Відновлення позитивної динаміки інвестицій вимагає радикальних заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємств та найшвидшої макроекономічної стабілізації у державі.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення; сільськогосподарське машинобудування; інвестиційна політика; технічні засоби.

AGRICULTURAL MACHINE BUILDING ENTERPRISES, CURRENT SITUATION AND INVESTMENT

Abstract: The article examines the investment support of agricultural machinery manufacturers. It is established that the current state of development of agricultural machinery is unable to provide the agro-industrial sector with technical means capable of increasing the level of mechanization of production processes of agricultural enterprises and to reproduce the production and technical potential of agriculture. Restoring the positive dynamics of investment requires radical measures to increase the investment attractiveness of enterprises and the fastest macroeconomic stabilization in the country.

Keywords: investment support; agricultural engineering; investment policy; technical means.

Майбутнє сільського господарства України неможливе без використання сучасних технологій та забезпечення аграріїв високоякісною сільськогосподарською технікою. Проблема розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування та розробка заходів сприяння їх інвестиційній діяльності на сучасному етапі є особливо актуальною. В країні більшість підприємств перестали існувати, а ті що зберегли виробництво, скоротили його обсяги, технічний рівень техніки, яка виробляється, характеризується технологічно застарілою. Проте, окремі підприємства сільськогосподарського машинобудування, здатні конкурувати на ринку. Дослідження інвестування сільськогосподарського машинобудування є заходом визначення можливостей розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Питання інвестиційного забезпечення виробництва сільськогосподарської техніки досліджуються у працях А.В. Вітнок, , М.І. Кісіля, О.З. Редька, Г.М. Підлісецького, та інших. Незважаючи на важливість проведених досліджень, проблема виявлення обсягів інвестування підприємств залишається недостатньо вивченою та потребує додаткових досліджень.

Сільськогосподарське машинобудування України забезпечує аграрні підприємства засобами праці. Але, протягом останніх років виявлена негативна динаміка зменшення обсягів виробництва усіх видів сільськогосподарської техніки, відбувається поступова деградація машинобудівних технологій аграрного сектору. Відсутність можливостей використання якісної сільськогосподарської техніки призводить до порушення технологій виробництва, негативного впливу на екологію, зниження конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

Подальше збільшення виробництва та досягнення конкурентних переваг вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки можливе виключно за умови здійснення постійних техніко-технологічних удосконалень. Хоча таке збільшення є примарними, що підтверджується зростаючим імпортом сільськогосподарської техніки для підприємств АПК. Ринок технічних засобів заповнений технікою іноземних компаній "New Holland", "Valley", "Lindsay", "CASE IH", "Claas", Massey

Fergusson”, “Mainero”, “MacDon”, “AGCO”, “Amadas”, «Мінський тракторний завод». Ці та низка інших компаній забезпечують вітчизняних аграріїв широким асортиментом необхідної техніки, конкуруючи з національними виробниками та збільшуючи свою частку на українському ринку. Успіху вони досягли використовуючи ситуацію ігнорування інвестування в цій галузі українськими виробниками.

В Україні є підприємства, які здатні виготовляти високотехнологічну продукцію, до таких підприємств можна віднести ПАТ «Херсонський машинобудівний завод» - упровадив нову технологію фарбування і розробив нові пристосування і жниварки для кукурудзи і соняшника; ПАТ «Харківський тракторний завод» - декларує плани щодо складання продукції в Євросоюзі, модернізує номенклатуру, вводячи в неї трактори для фермерів; ПАТ «Білоцерківсьільмаш» - розробив агрегат для внесення безводного аміаку.

Дані підприємства нарощують свій потенціал і можуть розраховувати на зовнішнє інвестиційне забезпечення (поряд із власними інвестиційними ресурсами), для виходу на шлях інноваційно-конкурентного розвитку. Державні програми інноваційного розвитку часто не забезпечують очікуваних результатів, міністерства і відомства, обтяжені соціальною необхідністю підтримки традиційних виробництв, не мають достатньо коштів для інноваційних перетворень, а недержавні комерційні установи все ще не можуть здійснювати довгострокові проекти, які б забезпечували базові технологічні зміни. Так як більшість підприємств сільськогосподарського машинобудування не володіє технологічним обладнанням та необхідними знаннями для виробництва нової сільськогосподарської техніки, перспективи залучення інвесторів до відродження виробництва є примарними. Налагодження ремонтних робіт є єдиним шляхом продовження роботи таких підприємств. Доцільно визначити ремонт якого сільськогосподарського обладнання можуть забезпечити дані підприємства: техніка закордонного виробництва; сільськогосподарська техніка вітчизняного виробництва та виробництва СРСР; техніка домашніх господарств населення. Усі підприємства сільськогосподарського машинобудування мають можливості розвитку, але перспективи розвитку залежать від матеріально-технічної бази підприємства та бажання розвивати виробництво. Реалізація інвестування економічного розвитку можлива за умови повноцінного функціонування всіх складових процесу інституційного середовища в державі [1].

Для ефективного розвитку сільськогосподарського машинобудування необхідним видається збільшення обсягів залучення інвестицій. Найбільший обсяг інвестицій в машинобудівну галузь України спостерігався у 2014 році, а саме 1 167,8 млн. дол. Проте спостерігається негативна тенденція, адже за останні роки обсяг інвестицій зменшився. Серед країн-лідерів, що інвестують у галузь, провідні позиції займає Кіпр, однак такі інвестиції можна назвати скоріше реінвестуванням національної економіки, оскільки основний приплив капіталу здійснюється українськими компаніями, що зареєстровані в цій офшорній зоні. Передбачається, що залучення інвестицій та ефективна інвестиційна діяльність стануть поштовхами для розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування та дадуть змогу збільшити кількість інноваційних розробок у цій галузі [2].

Відновлення позитивної динаміки інвестицій вимагає радикальних заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємств сільськогосподарського машинобудування та найшвидшої макроекономічної стабілізації у державі. Виходячи із сучасного стану системи орієнтирів інвестиційного процесу в Україні, можливі такі напрями інвестиційної політики: заохочення приватних капіталовкладень у виробничу сферу та скорочення частки державних; стимулювання інвестицій, спрямованих на створення ресурсозберігаючих технологій; сприяння переміщенню капіталу в наукомісткі галузі; залучення іноземних інвестицій. Для стимулювання припливу інвестицій в економіку, утворення інвестиційно-привабливого середовища й активізації інвестиційної діяльності державі потрібно вдосконалювати структуру аграрної економіки, формувати ринок землі, запроваджувати іпотечне кредитування підприємств АПК, удосконалювати ринкову інфраструктуру аграрного сектору та систему управління й мінімізації ризиків [3].

Потрібні якісні зміни в інвестуванні: ефективне поєднання інвестицій та інновацій. Інвестиції повинні бути інноваційними, та такими, що сприяють прогресивним структурним змінам економіки. Метою побудови інвестиційно-орієнтованої моделі розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування як фактора забезпечення результативного розвитку відповідно з соціально-економічною стратегією є використання всіх наявних важелів, механізмів та інструментів використання інвестиційного потенціалу для забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці, раціонального використання природних ресурсів, охорони довкілля, соціальної

комфортності проживання населення на відповідній території [4].

У складних економічних умовах, що склалися в Україні, потреба в інвестиційних ресурсах на оновлення матеріально-технічної бази підприємств сільськогосподарського машинобудування постійно зростає. Така ситуація вимагає пошуку нових схем, джерел інвестування та розробки довгострокової програми фінансового забезпечення. З цією метою необхідно забезпечити інвестиційну спрямованість бюджетного планування з можливим поділом бюджету будь-якої області на три частини: поточні витрати, інвестиційний розвиток і залучення коштів населення до розвитку аграрної сфери регіону на принципово нових засадах [5].

Модернізація підприємств сільськогосподарського машинобудування вимагає також ефективної організації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. В сучасних умовах необхідно, насамперед, прискорити освоєння наукових досягнень в аграрному секторі, так як використання наукової та наукоємної продукції сприяє підвищенню результативності виробництва, продуктивності праці та ефективності функціонування агропромислових та обслуговуючих підприємств. Саме перспективні та наукомісткі технології допоможуть підвищити конкурентоспроможність підприємств сільськогосподарського машинобудування та забезпечити їм гідне місце на світовому аграрному ринку.

Таким чином, існуючий стан розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування неспроможний забезпечити агропромислому сфері технічними засобами, здатними підвищити рівень механізації виробничих процесів аграрних підприємств та відтворити виробничо-технічний потенціал АПК. Серед підприємств машинобудівного комплексу підприємства сільськогосподарського машинобудування найменш підготовлені, до ринкових умов господарювання, оскільки інвестиції здійснюються в розвиток лише окремих підприємств і обсяги інвестування є значно меншими від необхідного, що вимагає оптимізації структури джерел їх фінансування. Активізувати інвестиційну діяльність потрібно за рахунок концентрації зусиль на пріоритетних напрямках розвитку аграрного сектору на основі формування національної, галузевих, регіональних та інших інвестиційних програм. Особливе значення серед них має Державна інвестиційна програма розвитку АПК, якою визначено інвестиційні пріоритети на рівні як держави, так і регіонів та враховано зональні організаційно-економічні особливості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вітюк А. В. До питання необхідності розвитку інвестування сучасних підприємств [Електронний ресурс] / А. В. Вітюк // Матеріали XLVII науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 14-23 березня 2018 р. Електрон. текст. дані. 2018. Режим доступу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2018/paper/view/4403>.
2. Редьква О. З. Аналіз основних показників функціонування та розвитку сільськогосподарського машинобудування в Україні / О. З. Редьква // [Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління](#). 2019. Т. 30(69), № 4(2). С. 30-36. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30%2869%29_4%282%29_8
3. Васильєва Л.М. Оцінка інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору. Вісник Черкаського університету. Серія "Економічні науки". 2015. № 24 (357). С. 43—48.
4. Хвесик М. А. Стратегічні альтернативи інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку агропромислового комплексу України / М. А. Хвесик // Економіка АПК. 2011. №7 С. 150 – 151.
5. Лупенко Ю. О. Фінансування інвестицій у сільськогосподарське виробництво / Ю. О. Лупенко, Є. І. Лупенко // Економіка АПК. 2010. №10. С. 122 – 125.

Коваленко Олександр Григорович - аспірант кафедри менеджменту, Уманський національний університет садівництва, Умань, email: kovalenko.com@gmail.com

Kovalenko Oleksandr Hryhorovych - postgraduate Student, Department of Management, Uman National University of Horticulture, Uman, e-mail: kovalenko.com@gmail.com

АНАЛІЗ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»

Анотація. У статті досліджено сучасний стан залучення прямих іноземних інвестицій в Україні.
Ключові слова: вкладення, інвестори, іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість.

ANALYSIS OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Abstract. The article examines the current state of attracting foreign direct investment in Ukraine.
Key words: investments, investors, foreign investments, investment attractiveness.

Сучасна ситуація із залученням прямих іноземних інвестицій в Україну значно ускладнює інвестиційну діяльність, оскільки обсяг наявних інвестицій не створює передумов для економічного зростання і навіть повного відтворення її поточного стану. На інвестиційну привабливість впливають не лише загальні економічні умови країни, але й умови бізнесу, особливо ступінь державного втручання та корупції.

У світовій практиці виокремлюють дві форми прямих іноземних інвестицій:

- Злиття та поглинання (англ. M&A – Merge & Acquisition);
- Інвестиції у створення нових підприємств, так звані інвестиції «Грінфілд» (від англ. Green - зелений, Field - поле).

Оскільки прямі іноземні інвестиції передбачають контроль над підприємствами і, як правило, пов'язані з власністю на матеріальні активи (наприклад, обладнання, будівлі чи інше нерухоме майно), прямі іноземні інвестиції буде складніше експортувати чи продавати. Отже, прямі інвестори можуть бути більше зацікавлені продовжувати вести міжнародний бізнес і рідше вилучати свої активи, коли є ознаки небезпеки.

Тому прямі іноземні інвестиції забезпечують довгострокові інвестиції компаній-нерезидентів у основні активи економіки країни з метою організації та створення бізнесу, отримання дозволу та власного капіталу. Динаміка прямих іноземних інвестицій вважається показником рівня довіри іноземних інвесторів та зміни національних рейтингів.

За останні десять років порівняно з країнами СНД обсяг інвестицій з країн ЄС значно зріс, а прямі іноземні інвестиції значно зменшилися. Водночас перспективи іноземної інвестиційної діяльності в Україні залежать головним чином від обсягу та структури іноземного капіталу, який накопичила країна. Динаміка інвестиційного середовища, особливо прямих іноземних інвестицій, найбільш чітко демонструє зміни в інвестиційному середовищі, що вважається показником зміни рівня довіри та рейтингу країни. Економічна активність іноземних інвесторів в Україні незначна. Обсяг залучених у 2019 році прямих іноземних інвестицій в економіку України іноземними інвесторами становив 3070 млн.дол. США.

Після впровадження реформ, спрямованих на захист іноземних інвестицій, Україна стала більш привабливим напрямком для міжнародних інвесторів. У рейтингу "Легкість ведення бізнесу в 2019 році" Україна посідає 71 місце у світі, а в 2018 році вона посіла 76 місце. Прямі іноземні інвестиції сприяють економічному зростанню та зайнятості. Крім того, зростання ВВП України в 2019 році досягло 3,2%. Для європейських інвесторів близькість України до Європейського Союзу, низькі витрати на робочу силу та високі кваліфікації роблять Україну однією з найпривабливіших інвестиційних країн.

Інвестори з найбільших західних країн залишаються пильними щодо України, за винятком

іноземних інвестицій у довгострокові проекти в українській економіці. Більша частина коштів надходила з-за кордону, який фактично був вилучений з української економіки. Наші працівники приносять більшу частку іноземного капіталу, і їхні інвестиції в бізнес не такі хороші, як у їх власних сім'ях. Найбільшим попитом у інвесторів є галузь, де можна швидко заробити гроші, особливо не втрачаючи інвестиційного ризику.

Згідно даних Державної служби статистики України у 2018 році в економіку України прямими іноземними інвесторами з понад 76 країн світу вкладено 2870 млн. дол. США прямих інвестицій. Варто зазначити, що до основних країн-інвесторів належать Нідерланди – 33,2%, Російська Федерація – 17,3%, Кіпр – 16,6%, Австрія – 7,1%, Франція – 3,9%, Велика Британія – 3,4%, Польща – 3,2%.

Інвестиції безпосередньо використовуються у сферах господарської діяльності, які вже склалися. Найбільші інвестиції надходять у промисловість, фінанси та страхування, нерухомість, торгівлю, ремонт автомобілів та мотоциклів та IT-галузі. У 2019 році інвестиції у фінансові послуги скоротились майже на чверть, але галузеві інвестиції подвоїлись. Інвестиції в нерухомість зменшились на 46% (200 млн. дол. США), а інвестиції в торгівлю та ремонт автомобілів – на 65% порівняно з попереднім роком, повернувшись туди, де були в 2017 році (200 млн. дол. США).

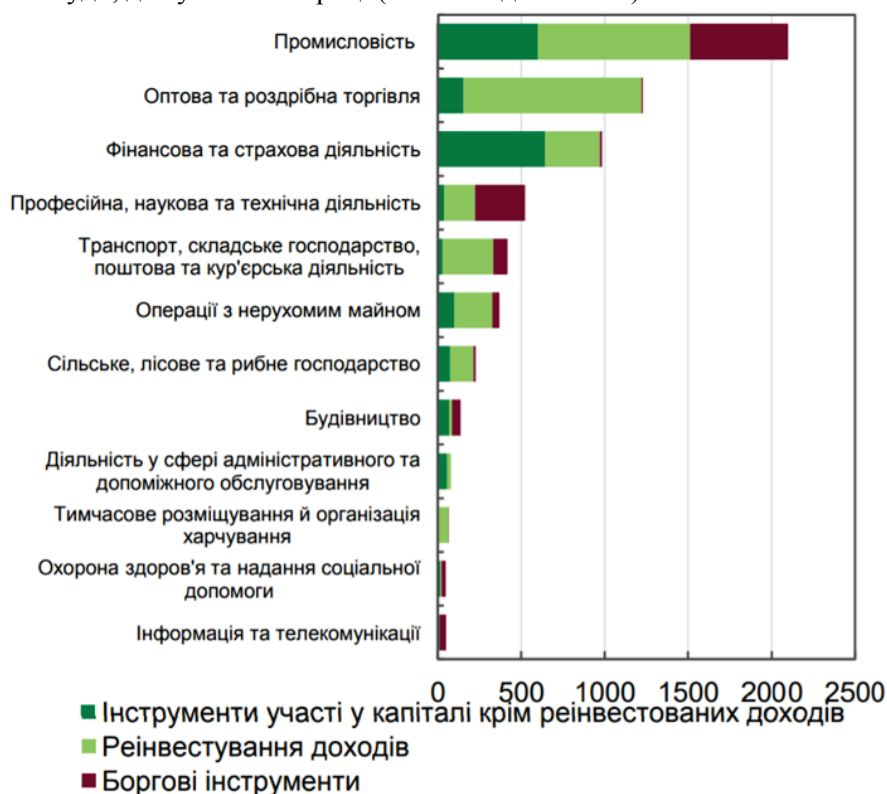


Рис. 1. Прямі інвестиції в Україну за 2019 рік за видами економічної діяльності, млн дол. США

Аналіз основних форм і методів регулювання та цілеспрямованого стимулювання іноземних інвестицій для здійснення економічної модернізації в Центральній та Східній Європі показує, що кожна країна використовує спеціальний набір інструментів: на додаток до загальної макростабільності та контролю (вільний рух капіталу, захист інвестицій та прав інтелектуальної власності, національні системи, що застосовуються до вітчизняних та іноземних інвесторів, міжнародні нормативні стандарти) використовуються різними способами для фінансування та фінансів (зниження ставок податків та їх відстрочка, податкові пільги для підприємців у створенні продуктів з високою доданою вартістю та величезним експортним потенціалом, надавати підприємцям фінансову допомогу уряду для створення нових можливостей для працевлаштування в галузях науки і техніки та забезпечувати пріоритетну диверсифікацію для науково-дослідних центрів фінансування, організація, інформація та агентства (формулюють національні та регіональні плани підтримки інвестицій, створюють національні інформаційні агентства, допомагають у складанні необхідних ліцензій, надають послуги з розробки та підтримки інвестиційних проектів тощо).

Економіка України поступово відкривається, забезпечуючи найсприятливіші умови для інвестицій. Найшвидше зростаючі за останні роки, тому галузі, найбільш зацікавлені в інвесторах, - це галузь інформаційних технологій (ІТ-галузь), сільське господарство, автомобільна промисловість, переробна промисловість та відновлювана енергетика. Тому необхідно глибше розуміти кожну галузь та розглядати причини, чому рекомендується інвестувати у кожну галузь.

На території України національна система інвестиційної діяльності застосовується до іноземних інвесторів, тобто забезпечує рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Україна прийняла багато законодавчих стимулів для залучення інвесторів, таких як зелені тарифи, підприємства, які використовують платну сировину, та пільги для ІТ-експертів. Іноземні інвестиції в Україну не підлягають націоналізаційним обмеженням. Верховна Рада України підписала міжурядові угоди про сприяння та захист взаємних інвестицій із понад 70 країнами світу. Ці заходи покликані сприяти покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню іноземних інвестицій та капіталовкладень в економіку.

Загалом, з огляду на зростання прямих інвестицій та експорту та покращення ділового середовища, прогноз української економіки залишається оптимістичним. В останні роки найбільш швидко зростаючими сферами є інформаційні технології, сільське господарство, автомобільна промисловість, переробна промисловість та відновлювана енергетика. Очікується, що такі темпи розвитку продовжуватимуться. Однак це не означає, що інвестори не повинні ретельно зважувати властиві ризики кожної галузі. З усім необхідним для розвитку бізнесу Україна стає все більш привабливою для міжнародних інвесторів. Незважаючи на безліч викликів, інвестори оцінюють готовність уряду та суспільства вжити заходів для перетворення України на енергійну ринкову економіку.

Отже, Україна залишається привабливою для іноземних інвестицій, одночасно вона не перебуває осторонь глобальних процесів, є достатньо інтегрованою у всесвітнє господарство і порушення макроекономічної стабільності країни має своє відображення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дунай Р. М. Структурні особливості національної економіки України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 2. С. 82-85. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=3363&i=18>
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=09ebfb1d...
3. Переверзєва А. В. Оцінка сучасного стану залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 1. С. 74-81. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2016_1_11
4. Штепенко К. П., Забурасва О. Ю. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку України та передумови необхідності їх залучення. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7040>
5. Можливості для інвесторів в Україні. URL: <https://dlf.ua/ua/mozhливosti-dlya-investoriv-v-ukrayini/>

Кучеренко Світлана Юрївна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету фінансово-економічної і професійної освіти ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», Переяслав, e-mail: ksvetau66@gmail.com

Леваєва Людмила Юрївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», Переяслав, e-mail: lluda85@i.ua

Kucherenko Svitlana – PhD in Economics, Associate Professor, Dean of the Faculty of Financial, Economic and Vocational Education, Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, Pereiaslav, e-mail: ksvetau66@gmail.com

Levaieva Liudmyla – PhD in Economics, Associate Professor in the Department of Economics, Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, Pereiaslav, e-mail: lluda85@i.ua

АНАЛІЗ СТАНУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. Робота присвячена аналізуванню сутності та особливостям здійснення прямих іноземних інвестицій, а також їх структури та динаміки в Україні.

Ключові слова: інвестування; прямі іноземні інвестиції; структура; динаміка.

Analysis of the state of foreign direct investment in Ukraine

Abstract. The work is devoted to the analysis of the essence and features of foreign direct investment, as well as their structure and dynamics in Ukraine.

Keywords: investment; foreign direct investment; structure; dynamics.

Прямі іноземні інвестиції (Foreign direct investment) – це є довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями-нерезидентами в економіку країни, що розраховуються в млн. доларів США. Також це одна із найбажаніших форм капіталовкладень, що дозволяє реалізовувати великі проекти для економік, які розвиваються. Крім того в країні з'являються нові технології, нові практики корпоративного управління і тощо.

Прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, забезпечують управлінський контроль над об'єктом, в який інвестовано капітал. Власність інвестора та його контроль над зарубіжним підприємством, яке стає частиною організаційної структури транснаціональної компанії як її філія або дочірнє підприємство – це одна із головних відмінностей прямих іноземних інвестицій від інших видів інвестування. Також характерною рисою можна вважати переважання рівня продаж продукції, виробленої за кордоном за допомогою прямих іноземних інвестицій, над продажами вітчизняної продукції у вигляді торгового експорту.

Аналізуючи стан прямих іноземних інвестицій в Україні за 2020 р. можна сказати, що потік ПІІ в Україну зменшився на 343 млн. доларів США. , а ПІІ з України збільшився на 56 млн. доларів США в порівнянні із даними 2019р. (табл. 1)

Таблиця 1

Динаміка надходжень прямих інвестицій за 2019-2020рр.

	ПІІ в Україну (2019 р.) млн. доларів США	ПІІ в Україні (2020) млн. доларів США	ПІІ з України (2019 р.) млн. доларів США	ПІІ з України (2020 Р.) млн. доларів США	Сальдо (2019р)	Сальдо (2020р)
1 квартал	508	-1549	1	9	+507	-1558
2 квартал	578	1255	-1	1	+579	+1254
3 квартал	637	-49	0	46	+637	-95
4 квартал	1347	дані відсутні	648	дані відсутні	+699	
Всього за рік	3070	-343	648	56	+2422	-399

*Складено автором за даними джерела [1]

Такі дані можна аргументувати таким чином, що у першому кварталі 2020 р. інвестиції із Кіпру зменшилися на 1,4 млрд. доларів США, із Німеччини на 427,5 млн. доларів США. При цьому збільшились інвестиції із Швейцарії на 112,1 млн. доларів США, із Польщі на 48 млн., із Франції 45 млн., із Австрії на 48 млн. доларів США.

Надходження за видами економічної діяльності у 2020р. має таку статистику : промисловість зменшилася на 1593,8 млн. доларів; будівництво -29 млн. доларів; сільське, лісове та рибне господарства - 9,8 млн. доларів; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів -159,6 млн. доларів; операції з нерухомістю -52,4 млн. доларів; освіта -4,2 млн. доларів; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги -2,1 млн. доларів; надходження у інноваційні технології збільшилися на 83 млн. доларів; фінанси на страхування на 237,5 млн. доларів; адміністративне та допоміжне обслуговування на 8,4 млн. доларів; професійна, наукова та технічна діяльність на 109,6 млн. доларів; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок на 0,2 млн. доларів; не розподілено за видами економічної діяльності збільшення на 37 млн. доларів США [2].

Щодо розподілення надходження прямих інвестицій за областями України, то найбільшими вкладками були у Київську обл. – 188,7 млн. доларів, Волинську обл. – 11,3 млн. доларів, Чернігівську обл. – 30,6 млн. доларів та Херсонську обл. – 22,1 млн. доларів США.

У червні 2020 р. розпочався один із основних етапів вдосконалення прямих іноземних інвестицій в Україні, зокрема початок обліку реінвестованих доходів підприємств реального сектору в платіжному балансі та передання НБУ функції публікування статистики прямих інвестицій.

Таким чином після перерахунку частини реінвестованих доходів у ППІ України стала відповідати середньосвітовому значенню, що дало змогу підвищити цілісне та загальне відображення усіх операцій прямих іноземних інвестицій та порівнювати дані платіжного балансу України з іншими країнами.

Згідно із новими прогнозами Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), в період 2020-2021 рр. очікується зменшення прямих іноземних інвестицій на 40%, що впливає на укладення угод з міжнародних інвестиційних угод на майбутнє. Причиною цього є глобальне поширення COVID-19.

Отже, наразі в Україні спостерігається негативна тенденція, що стосується прямих іноземних інвестицій, яку Національний банк України пов'язує із вилученням реінвестованих доходів підприємств і компаній реального сектору економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт МінФін: Прямі іноземні інвестиції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2020/>
2. Офіційний сайт НБУ: Прямі іноземні інвестиції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>

Лащук Ірина Ігорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Віблій Петро Іванович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Балас Яна Романівна, студентка кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів.

Lashchyk Iruna I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Viblyi Petro I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Balas Yana R. student Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv.

ДИНАМІЧНІ ЗМІНИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У роботі розглянуто сутність та значення поняття інвестиційного процесу, проаналізовано динаміку ВВП та обсяги прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: інвестиційний процес, прями іноземні інвестиції; ВВП; динаміка.

Dynamic changes in the investment process in Ukraine

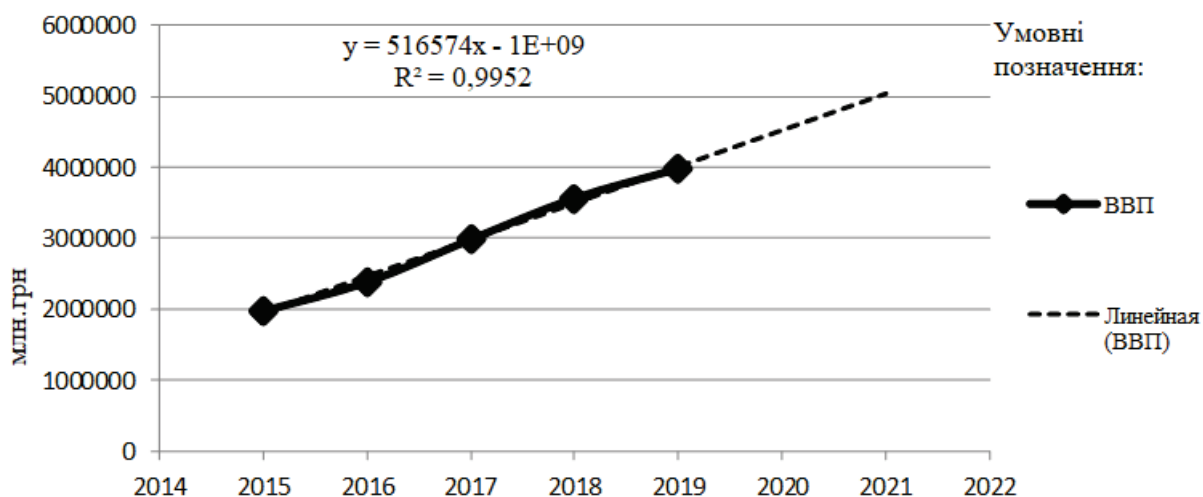
Abstract. The article considers the essence and significance of the concept of investment process, analyzes the dynamics of GDP and the volume of foreign direct investment.

Keywords: investment process, foreign direct investment; GDP; dynamics.

Соціально- економічний стан в Україні впродовж останніх років зазнавав зміни, які були викликані порушенням макроекономічних показників, військовим конфліктом на сході країни, а також зовнішніх змін. Тому збільшення обсягів інвестицій значно покращило становище України, а саме: шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату для країни, забезпечення правових гарантій для іноземних та вітчизняних інвесторів, що поліпшило розвиток бізнесу [1].

Однак досліджуючи інвестиційні процеси, варто зауважити, що існує тісна залежність обсягів інвестицій від зовнішніх та внутрішніх факторів, саме тому залишається актуальне питання про взаємозалежність між капітальними та прямими іноземними інвестиціями з показниками, які характеризують рівень економічного зростання, у нашому випадку це ВВП України.

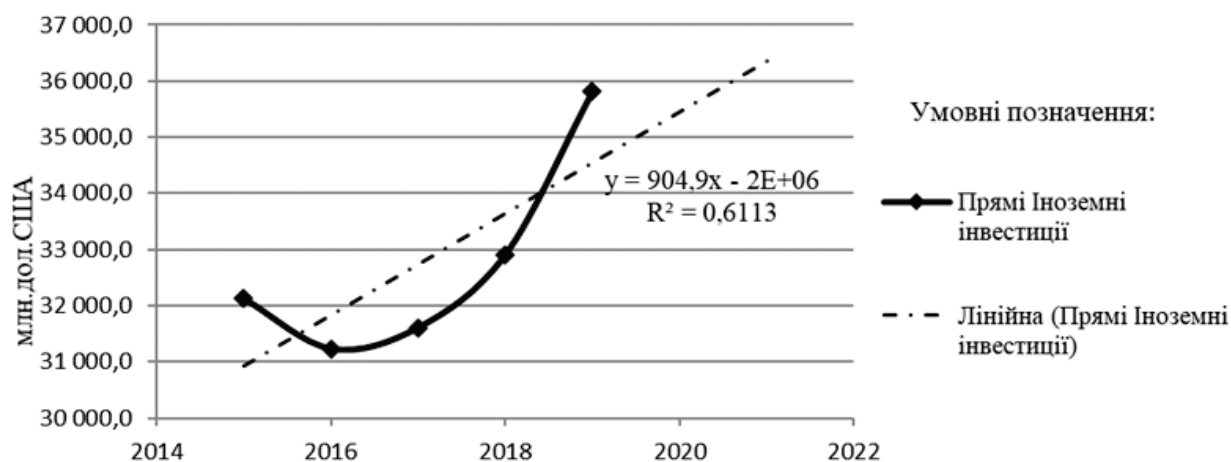
На рис.1-3 представлено динаміку показників ВВП, прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій за 2015-2019 роки, а також прогностні значення, лінія трендів та коефіцієнт детермінація як показує на скільки отримані значення правдиві.



*Складено на основі джерела [2]

Рисунок 1-Графічна інтерпретація динаміки ВВП України, лінії тренду та коефіцієнта детермінації (млн. грн)

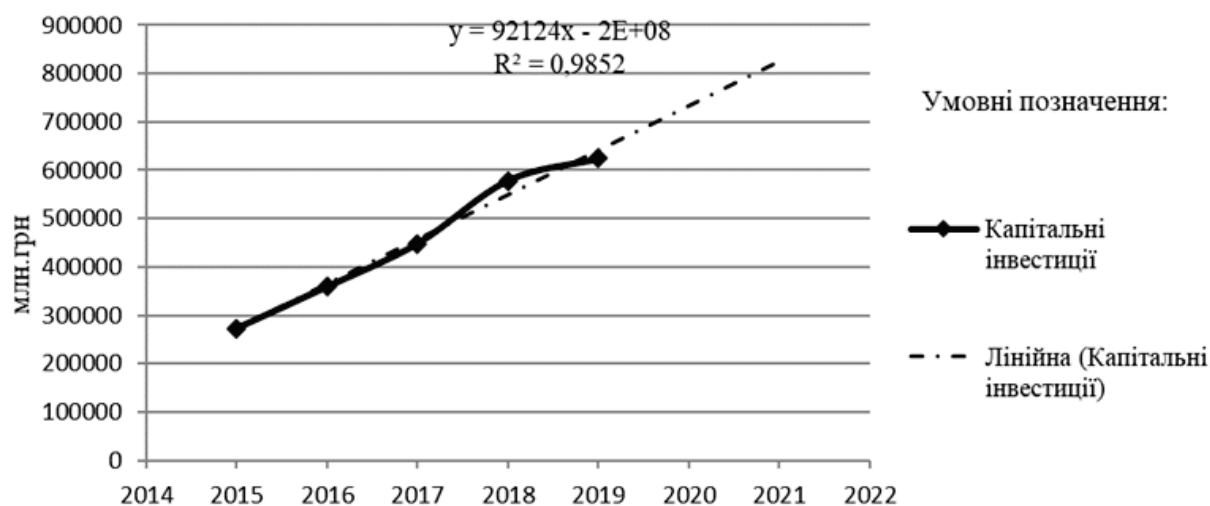
На рис.1 спостерігаємо зростаючу тенденцію, тобто з кожним роком показник ВВП збільшується, що однозначно є позитивною динамікою, також це може свідчити про підвищення інвестиційного клімату країни. Визначили прогнозовані значення на 2020 -2021 роки (за допомогою методу найменших квадратів) вони у нас зростають, це позитивна динаміка, а також за допомогою методу ковзної визначили наявність чіткої тенденції до зростання показників.



*Складено на основі джерела [3]

Рисунок 2-Динаміка прямих іноземних інвестицій України, лінія тренду та коефіцієнт детермінації(млн.дол.США)

На рис.2 видно, що у період з 2015 до 2016 років значення прямих іноземних інвестицій зменшувалося, а от з 2016 року значення почали збільшуватися, тобто після кризи 2014 року інвестори обачніше вкладали свої кошти, тому обсяг прямих інвестицій знизився в країні і лише з 2016 року значення почали зростати, ще є позитивним фактором для країни. Також визначили майбутні значення на 2020 та 2021 роки вони зростають. Метод ковзної показав наявність тенденції до зростання показників.



*Складено на основі джерела [4]

Рисунок 3-Динаміка капітальних інвестицій, лінія тренду та коефіцієнт детермінації (млн.грн)

На рис.3 спостерігаємо зростаючу тенденцію, з 2015 до 2018 роки, показник трохи знизився у 2019 році, але значення зменшилося не суттєво. За допомогою методу найменших квадратів визначили прогнозовані значення на майбутні роки, а саме: 2020 -2021 рр., вони зростають, це позитивна динаміка, а також за допомогою методу ковзної визначили наявність чіткої тенденції до зростання показників.

Трансформаційні процеси, які відбуваються в національній економіці і впливають на зміни в інвестиційній системі, спричинені неналежною організацією та інституціональним супроводженням інвестиційного процесу. В результаті того, що головні акценти в регуляторних документах інвестиційного характеру останніх років робилися на залучення іноземного капіталу, було втрачено контроль над стимулюванням відтворювальних процесів у стратегічних видах економічної діяльності.

Розвиток інвестиційної системи в умовах ринкової економіки є об'єктивним і практично невинним явищем, яке потребує регуляторних організаційно-економічних механізмів і важелів, що дозволятимуть ефективно впливати на динаміку і структуру змін економічної системи, оскільки інвестиції мають потужний перетворюючий вплив на національну економіку. Завдяки вірно сформованій інвестиційній політиці можна сформувати таку структуру національного господарського комплексу, яка забезпечувала б максимально ефективне використання наявних ресурсів та передумов для сталого розвитку країни.

Таким чином, ми з'ясували, що при зростанні обсягу інвестицій, а саме: капітальних та прямих іноземних інвестицій у базовому році у нас відбудеться зростання обсягів ВВП у майбутніх періодах, а це призводить до поліпшення економічного середовища у країні, інтерес інвесторів до країни буде з кожним роком зростати, а відповідно будуть створюватись нові робочі місця, а також приплив коштів до бюджету, наприклад, через збільшення податкового навантаження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Залучення інвестицій. Прямі інвестиції [Електронний ресурс]- Режим доступу : file:///C:/Users/%D0%AF/Desktop/FDI_round_trippling_ICL-DFS.pdf
2. ВВП України за 2017-2019 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>
3. Прямі іноземні інвестиції [Електронний ресурс]- Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Капітальні інвестиції [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Лащук Ірина Ігорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: iryana.i.topii@lpnu.ua

Віблій Петро Іванович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Тішина Ксенія Константинівна, студентка кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів.

Lashchyk Iruna I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: iryana.i.topii@lpnu.ua

Viblyi Petro I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Tishyna Kseniya K. student Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У статті досліджено та проаналізовано стан інвестиційної діяльності в економіці України та запропоновано заходи щодо покращення інвестиційного клімату в державі.

Ключові слова: інвестиційна діяльність; іноземні інвестиції; капітальні інвестиції; динаміка; структура; інвестиційний клімат; перспективи.

MODERN PROBLEMS OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Abstract: The article examines and analyzes the state of investment activity in the economy of Ukraine and proposes measures to improve the investment climate in the country.

Keywords: investment activity; foreign investments; capital investments; dynamics; structure; investment climate; perspectives.

Проблемі інвестиційної діяльності в економічній літературі приділяється досить багато уваги. Про це свідчить велика кількість наукових праць з цієї тематики. Значний вклад у дослідження цієї проблематики внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Г. Бірман, С. Шмідт [1], І. Бланк, Н. Гуляєва [2], В. Гриньова [3], М. Денисенко, В. Федоренко [4], А. Пересада [5], О. Рогач [6] та інші. Однак, не зважаючи на значну кількість наукових досліджень, питання інвестиційної діяльності в Україні потребує постійного дослідження проблем, які пов'язані із залученням інвестицій в економіку нашої країни.

Сучасна інвестиційна політика в Україні носить дуже суперечливий та непослідовний характер так, як не завжди враховується специфіка економіки держави, що розвивається. З урахуванням особливостей сучасного етапу виходу української економіки зі стадії рецесії потрібно розробити модель державної інвестиційної політики, яка б передбачала активну участь держави в інвестиційному процесі та дозволяла б забезпечити умови для стійкого економічного зростання шляхом реалізації розвитку внутрішнього інвестиційного потенціалу економіки. Інвестиційна політика повинна бути спрямована на усунення перешкод та запровадження стимулів для інвестування, захисту прав інвесторів. Основними напрямками інвестиційної політики в Україні повинні бути [7]:

1. Послідовне зниження регулярного тиску на інвесторів та відсутність диверсифікованих джерел інвестицій, нерівномірність їх розподілу між регіонами.

2. Зростання динаміки інвестування не лише в галузі зі швидким обігом капіталу, але й у високотехнологічні або стратегічно важливі для держави сфери.

3. Зниження соціального напруження, досягнення остаточного підходу у виділенні коштів на потреби соціальної сфери.

4. Скорочення фонду виробничого будівництва за рахунок державних коштів і формування надійних інвестиційних джерел, у першу чергу з власних коштів підприємств.

5. Залучення іноземних інвестицій, отримання іноземних кредитів, створення спільних підприємств з іноземним капіталом за такими напрямками, як розвиток переробної промисловості, агропромислового комплексу, створення ефективних форм і механізмів управління інвестиційною діяльністю.

Хоч на сьогодні і відбувається певне пожвавлення інвестиційної діяльності, але інвестиційний клімат залишається несприятливим і це призводить до гострої нестачі інвестиційних ресурсів в економіці України, а також ставить під загрозу соціально-економічне зростання країни. Лише формування сприятливого інвестиційного клімату, обґрунтована державна політика, забезпечення

ефективної мобілізації інвестиційних ресурсів та дієвого управління ними є вагомими засобами усунення інвестиційного «голоду» в Україні.

Основною проблемою сучасного стану інвестиційного клімату в країні є те, що існуючий структурі державного апарату притаманний громіздкий процес прийняття рішень, бюрократія і нечітке розмежування компетенції між урядовими відомствами. Сильно заважають поліпшенню інвестиційного клімату недостатній рівень правових гарантій, непрозоре законодавство, стан якого сьогодні потребує негайного вдосконалення. У державі не сформовані єдині умови для всіх без винятку суб'єктів господарювання. Передумовами не розкриття українською економікою інвестиційного потенціалу є: незадовільний стан основних засобів та інфраструктури, застарілі технології, висока енергоємність економіки, недостатня конкурентоспроможність продукції, низький рівень політико-правової стабільності, регулярні перешкоди та корупція, низький рівень розвитку фінансової інфраструктури та незначна інноваційна складова економіки [8].

Досліджено, що прямі іноземні інвестиції здійснюють більший вплив на економіку країн, що розвиваються, ніж розвинутих країн, проте цей вплив перебуває у значній залежності від вихідних умов: якості людського капіталу, інституційного забезпечення, макроекономічної ситуації в країні. Сучасна галузева структура прямого іноземного інвестування економіки України суперечить пріоритетам розвитку держави та не здійснює ефективного впливу на економічне зростання та формування інноваційної моделі розвитку підприємств України в умовах економічної нестабільності [9].

Зазначено, для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієвості механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності підприємств в Україні в умовах економічної нестабільності [10].

Проведене дослідження свідчить про те, що обсяг вкладених інвестицій в економіку України є вкрай низьким, адже щорічна потреба української економіки в інвестиційних ресурсах становить близько 20 млрд дол. [11]. Обсяги залучених інвестиційних ресурсів в Україні є значно меншими у порівнянні з іншими країнами світу. До прикладу, щоб досягти рівня розвитку Польщі, Україні потрібно протягом 10 років щорічно залучати вдвічі більше інвестицій, ніж є натеper. Серед основних причин низького рівня активності іноземних інвесторів в Україні можна виокремити: внутрішні політичні та економічні потрясіння, військові дії на Сході країни, анексію Криму, корупцію, інфляцію, податковий тягар, відсутність дієвих реформ, високий рівень корупції та низький рівень довіри до судової системи, нерозвиненість інвестиційної інфраструктури тощо. Враховуючи те, що інвестиційна привабливість країни визначається насамперед стабільністю її економічної та політичної ситуації, цілком зрозумілим є той факт, що Україна уже тривалий час залишається однією із найризикованіших країн Східної Європи для інвестування.

Для задовільного стану інвестиційної діяльності підприємств України в умовах економічної нестабільності необхідно провести ряд інноваційних заходів, які комплексно будуть впливати на інвестиційний клімат діяльності підприємств: поліпшення інвестиційної інфраструктури; покращення демографічних показників; контроль за рівнем ризиків (криміногенних, політичних, інфляційних та інших); адаптація правової та нормативної бази України відповідно до вимог Європейського Союзу, націленої на ефективне та стабільне функціонування економіки; підвищення рівня ВВП України; врегулювання проблеми державного боргу; скорочення масштабу корупції в органах самоврядування; забезпечення розвитку фінансового сектору [12].

Проведене дослідження інвестиційної діяльності підприємств України в умовах економічної нестабільності надало можливість відзначити, що іноземні інвестиції є визначальним фактором, який впливає на темпи економічного зростання та розвиток підприємств та країни загалом, адже виступає передумовою розширення міжнародного співробітництва та створення соціального ефекту у вигляді зростання доходів [13].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бирман Г. Капиталовложения: Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт; [пер. с англ. под ред. Л.П. Белых]. — М.: Юни' ти'Дана, 2003. — 631 с.
2. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: підруч. / І.О. Бланк, Н.М. Гуляева; за заг. ред. А.А. Мазаракі. — К.: КНТЕУ, 2003. — 398 с.
3. Інвестування: підручник / В.М. Гриньова, В.О. Ко' юда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. — К.: Знання,

2008. — 458 с.

4. Інвестування національної економіки: монографія / За ред. В.Г. Федоренка, М.П. Денисенка. — К.: ІНК ДСЗУ, 2011. — 296 с.

5. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.

6. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: підручник для вузів / О.І. Рогач. — К.: Либідь, 2005. — 718 с.

7. Зеленько О. О. Інвестиційний клімат в економіці України та шляхи його удосконалення / О. О. Зеленько // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. - 2016. - Вип. 16. - С. 40-46. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_eko_2016_16_6.

8. Ліщук В. В. Оцінювання інвестиційного клімату як основа для залучення іноземного капіталу в економіку України / В. В. Ліщук // Агросвіт. - 2016. - № 10. - С. 56-61

9. Суханова А. Інвестиційна діяльність підприємств в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 17.

10. Ткаченко Т., Шевчук Н., Гончарук І. Напрямки оптимізації інвестиційної діяльності підприємства. Агросвіт. 2017. № 7. С. 45—48.

11. Мунька С.С. Інвестиційна діяльність в Україні в контексті польського досвіду. Вісник Черкаського університету. 2019. № 1. С. 183—187.

12. Топ-менеджери погіршили оцінку інвестпривабливості України. URL: <https://eba.com.ua/top-menedzhery-pogirshyly-otsinku-investpryvablyvosti-ukrayiny> (дата звернення 17.11.2019).

13. Україна піднялась в рейтингу Doing business-2020. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/ukraina-podnyalas-v-reytinge-doing-business-2020> (дата звернення 02.11.2019).

Мазур Ілля Олександрович, студент 3-го курсу, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», Львів, e-mail: illia.mazur.ek.2018@lpnu.ua

Лесик Лілія Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: liliiia.i.lesyk@lpnu.ua

Mazur Ilya O. - 3rd year student, Institute of Economics and Management, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: illia.mazur.ek.2018@lpnu.ua

Lesyk Lilia I., PhD in Economics, Associate Professor, Department of Business Economics and Investment, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: liliiia.i.lesyk@lpnu.ua

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Анотація. У статті досліджено сучасний стан інвестиційного клімату в Україні та запропоновано заходи, покликані його покращити в умовах пандемії COVID-19.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, пандемія COVID-19.

FEATURES OF THE INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC

Abstract: The article examines the current state of the investment climate in Ukraine and proposes measures to improve it in the context of the COVID-19 pandemic.

Keywords: investments, investment climate, investment attractiveness, COVID-19 pandemic.

Пандемія COVID-19 охопила усі сфери суспільства, однак найбільше вона вплинула на інвестиційний клімат, який є ключовим індикатором для внутрішніх і зовнішніх інвесторів. Інвестиційний клімат за своєю суттю являє собою набір умов інвестування, що впливають на переваги інвестора у виборі певного об'єкта інвестування. Одним із критеріїв оцінки інвестиційного клімату є позиція у рейтингу конкурентоспроможності країн. Якщо проаналізувати позицію України в цих рейтингах, то можемо побачити наступне, табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка позицій України в міжнародних рейтингах, 2016-2020 рр.

Період	Рейтинг конкурентоспроможності країн	Рейтинг економічної свободи	Рейтинг легкості ведення бізнесу	Рейтинг сприйняття корупції	Рейтинг інноваційних економік світу
2016	59	162	83	86	41
2017	60	166	80	86	42
2018	59	150	76	83	46
2019	54	147	71	84	53
2020	55	134	64	78	56

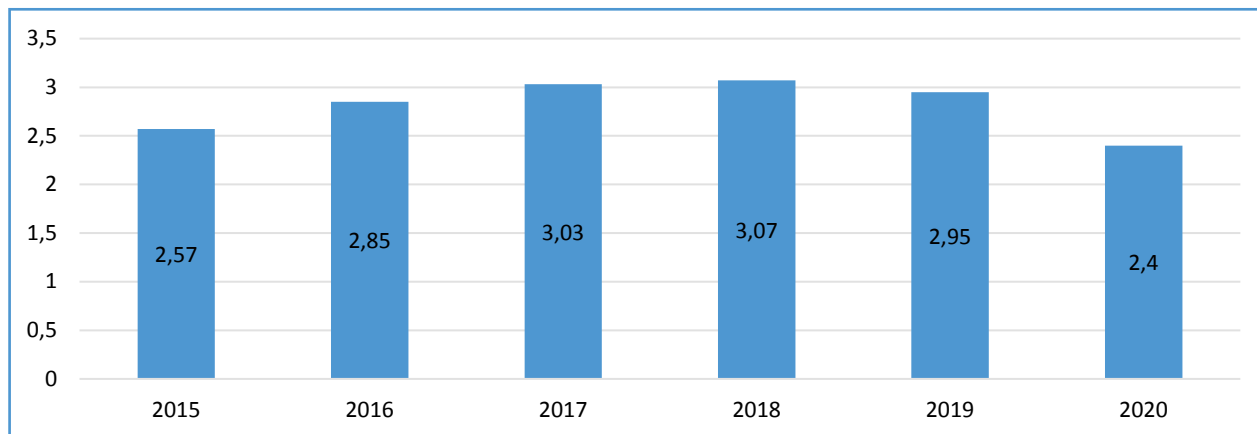
Складено за джерелом [1]

Починаючи з 2016 року, Україна втрачає свої позиції в рейтингу інноваційних економік світу. Також Україна піднялася в рейтингу сприйняття корупції за останні 5 років, посівши 78 місце. У дослідженні Transparency International йдеться, що позитивний вплив на позицію України за цей час зробило запровадження процедури автоматичного відшкодування ПДВ, розширення сфер діяльності систем ProZorro. Покращила Україна свої позиції у рейтингу Doing Business-2020 на сім позицій і посідає тепер 64 місце. Сусідні з Україною 63 місце посіла Індія, а 65 - Пуерто Ріко. При цьому усі географічні сусіди України мають кращі показники у цьому рейтингу. Так, Росія посіла 28 місце, Польща - 40, Білорусь - 49, Словаччина - 45, Молдова - 48, Румунія - 55, Угорщина - 52 [2].

Для оцінки інвестиційного клімату необхідно також дослідити динаміку індексу інвестиційної привабливості України, рис. 1. За даними Європейської бізнес асоціації на кінець 2020 року індекс інвестиційної привабливості – найгірший за усю історію досліджень 2,40 балів із 5 можливих.

Більше того, лише 10% респондентів сподіваються на поліпшення інвестиційного клімату упродовж наступних 6 місяців; 78% вважають поточний інвестиційний клімат несприятливим; 16% вважають інвестиційний клімат нейтральним; 6% вважають інвестиційний клімат сприятливим [3]. Серед позитивних моментів, які спостерігали підприємці в 2020 році – лібералізація валютного

законодавства, стабільність національної валюти, демократичні президентські вибори, зниження рівня інфляції, продовження діалогу з МВФ.



Складено за джерелом: [3]

Рисунок 1. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України, 2015-2020 рр.

Однак до «старих» проблем, як-от корупція, недовіра до судової системи, відтік робочої сили, додалися відчутна політична й економічна турбулентності, які турбують підприємців та змушують вести бізнес в умовах невизначеності. Серед топ проблем:

- ✓ 94% інвесторів зазначили слабку судову систему;
- ✓ 91% - високий рівень корупції;
- ✓ 75% - тіньову економіку.

На жаль, результати дослідження привели до печальних висновків: 45% опитуваних очікують подальшого погіршення ситуації і лише 12% вважають Україну вигідним ринком для нових інвесторів [3].

Несприятливі умови поглиблюються і пандемією COVID-19. Економічний хаос від пандемії по-троху стихає, проте не ті зміни, які карантин спричинив, такі впливають на бізнес, а особливо на те, як йому потрібно переформатуватися. Внаслідок пандемії інвестиції в туристичну галузь в Україну, як і в цілому по світу, будуть незначними внаслідок пандемії. Окрім того, роздрібна торгівля залишатиметься слабкою після пандемії, слідуючи світовим трендам. Натомість COVID-19 матиме довгостроковий позитивний ефект для українських інвестицій. Дві ключові галузі України (АПК та ІТ) будуть найбільш привабливими для інвесторів. Навіть якщо спалахне нова хвиля пандемії, ці галузі отримують переваги від більшого прагнення до продовольчої безпеки (а зняття мораторію з продажу землі тільки прискорить це) та розвитку ефективного інтернет-бізнесу у ході з трендом на діджиталізацію.

В цілому варто зауважити, що 2019-2020 рр. рік стали визначним для сфери ІТ в Україні – були залучені інвестиції на суму понад півмільярда доларів США від венчурних компаній. Цей сектор має вигідні умови з позиції державного регулювання, молоду робочу силу та сприятливе географічне положення (у порівнянні з Азією). Крім того, діджиталізація бізнесу, розвиток е-комерції та інтернету речей на фоні пандемії потягне за собою розвиток наступної галузі, яка йде в парі з цим трендом – логістики, тобто розвиток логістичної інфраструктури в цілому, особливо що стосується поставки товарів роздрібною торгівлі.

Здійснене дослідження дає можливість нам зробити наступні висновки. 2020 рік став кризовим, як для глобальної економіки, так і для України. Тому відтік інвестицій на ринку України не викликає великого подиву. Саме тому проблема залучення фінансування та інвестицій є як ніколи гострою. Як наслідок, проблеми інвестиційного клімату в Україні виходять на перший план.

Ми вважаємо, що головними векторами покращення інвестиційного клімату в Україні мають бути:

1) **Захист права власності інвесторів.** Не дивлячись на те, що Конституція України гарантує недоторканість права власності, а національне законодавство передбачає різні способи та рівні здійснення такого захисту, на практиці іноземні інвестори доволі часто потрапляють під вплив різних негативних факторів, що викривляють гарантовані механізми захисту. Таким чином, через недоліки законодавства та недостатній рівень гарантій захисту іноземних інвестицій, а також

корупційний фактор з боку локальних партнерів, дуже часто іноземні інвестори опиняються під ризиком втрати своїх інвестицій, що в цивілізованих державах є неприпустимим.

2) **Незмінність державної політики та правова визначеність.** Непослідовність і відсутність правової визначеності зменшує довіру іноземних інвесторів. Зокрема, доволі часто іноземні інвестори звертаються за послугами виведення активів з України через непередбачувані та безпрецедентні дії держави у регулюванні відповідної галузі.

3) **Ефективність та послідовність вітчизняного законодавства.** Хоча законодавець намагається дотримуватися тенденції з приведення законодавства України у відповідність з законодавством ЄС та гармонізувати його, у тому числі в цілях залучення інвестицій, існує велика кількість випадків невідповідності законодавства у певних сферах діяльності. Наприклад, іноземні інвестори досить часто цікавляться взаємодією з державою у сфері бізнесу, наприклад при створенні спільних проектів, державно-приватних партнерств. Проте, отримуючи інформацію про неможливість стягнення майна з певних державних підприємств за порушення та завдані збитки, навіть за наявності рішення суду, іноземні інвестори починають шукати інші способи та місця для інвестування.

4) **Прозора та справедлива судова система.** Іноземні інвестори практично ніколи не вирішують спори в українських судах, оскільки діяльність національних суддів потребує суттєвого вдосконалення з врахуванням міжнародного досвіду захисту прав та інтересів саме іноземних інвесторів, без будь-якого впливу “ззовні”, який негативно впливає на репутацію судової гілки влади України. Навіть вітчизняні інвестори в більшості випадків штучно створюють іноземний елемент під час структурування угод з метою створення можливості захисту своїх прав у міжнародному арбітражі.

Отже, лише дотримуючись простих та прозорих правил нормативного регулювання, захисту економічної конкуренції, послідовності економічної політики та максимальної нетолерантності до будь-яких проявів корупції, Україна матиме шанси створити власний сприятливий інвестиційний клімат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Україна в рейтингах: як змінювалися позиції країни за шість років. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/06/25/infografika/polityka/ukrayina-rejtynhax-yak-zminyuvallysya-pozyciyi-krayiny-shist-rokiv> (дата звернення: 12.02.2021).

2. Doing Business-2020: Україна піднялась на 64 місце, але відстає від РФ і Молдови. URL: <https://www.dw.com/uk/doing-business-2020-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0-%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BD%D1%8F%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%8C-%D0%BD%D0%B0-64-%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%86%D0%B5-%D0%B0%D0%BB%D0%B5-%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%94-%D0%B2%D1%96%D0%B4-%D1%80%D1%84-%D1%96-%D0%BC%D0%BE%D0%BB%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B8/a-50960972> (дата звернення: 13.02.2021).

3. Індекс інвестиційної привабливості України. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/EBA-InvestIndex_2H-2020.pdf (дата звернення: 12.02.2021).

Майорова Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, e-mail: mayorova_kneu@ukr.net

Mayorova Tetiana V. – doctor of economics, Professor of Corporate Finance and Controlling Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, e-mail: mayorova_kneu@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

Анотація. У статті досліджено особливості прийняття державно-управлінських рішень у сфері управління іноземними інвестиціями та розроблено пропозиції щодо вдосконалення державно-управлінських рішень в сфері управління іноземними інвестиціями.

Ключові слова: державно-управлінські рішення, іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиції, інвестиційна діяльність.

FEATURES OF PUBLIC ADMINISTRATION DECISIONS IN THE FIELD OF FOREIGN INVESTMENT MANAGEMENT

Abstract. *The article deals with the peculiarities of public administration decisions in the field of foreign investment management and develops proposals for improving public administration decisions in the field of foreign investment management.*

Keywords: public administration decisions, foreign investments, investment attractiveness, investments, investment activities.

В економічній та юридичній літературі існують різні підходи до визначення поняття «іноземні інвестиції». Визначаючи правовий зміст поняття «іноземні інвестиції», слід звернути увагу на такі положення. Будь-яка інвестиція - це майно або майнові права, які є об'єктом права власності. Наступним важливим елементом правової характеристики іноземних інвестицій є те, що під іноземними інвестиціями розуміють усі майнові цінності, які дозволені для інвестування національним законодавством або міжнародними договорами відповідних країн. А.В. Омельченко вважає необхідним враховувати те, що під іноземними інвестиціями розуміються капіталовкладення за кордоном, які передбачають отримання прибутку та контроль інвестора за підприємством, в яке вони вкладені. Отже, на думку автора, іноземні інвестиції як правова категорія — це юридичне регламентована власність у вигляді будь-якого майна або майнових прав, які походять з-за меж країни, що приймає, та дозволені для інвестування законодавством цієї країни або міжнародними договорами і вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької та іншої діяльності країни, що приймає, відповідно до законодавства цієї країни або її міжнародних договорів з метою отримання прибутку (доходу) та досягнення соціального ефекту.

Питання проведення ефективного державного управління в сфері іноземних інвестицій в останні два десятиріччя з'явилося на перших позиціях порядку денного більшості країн Західної, Центральної та Східної Європи. Суттєва частка всього, що пов'язане з адміністративною реформою, зокрема і сфері управління іноземними інвестиціями носить ситуативний характер й залежить від конституційного ладу та чинного законодавства, яким у своїй діяльності керуються уряд та інші структури управління. Тому, розв'язуючи проблеми адміністрування в сфері управління фінансами та грошовими потоками, більшість країн Європи йшли своїм, дещо відмінним від інших шляхом.

Хоча конкретні цілі й дії проведення реформ в державні щодо підвищення ефективності управління фінансами та іноземними інвестиціями помітно відрізняються в різних країнах, в той же час, розв'язання проблем надмірної централізації й браку делегування повноважень стало складовими елементами проведення більшості з них [1, с. 424].

У практиці державного управління різних країн вже широко використовуються програмні комплекси та комп'ютерні системи, що накопичують та надають управлінням оперативну інформацію про законодавчі та інші нормативно-правові акти, дають змогу отримувати прогностичні модельні оцінки з питань управління іноземними інвестиціями і спростити проектування. На підході широке застосування систем комп'ютерної підтримки прийняття рішень, зокрема систем їх прогностичної оцінки.

При достатності інформації та відповідній її організації можливе впровадження систем аналізу та оцінювання процесів державного управління як з окремих напрямків, так і в цілому. Фактично вирішення цього питання переведено з теоритичнох площини в економічну та технічну [2, с. 7]. На нашу думку, зарубіжний досвід державного управління в сфері іноземних інвестицій має стати орієнтиром для України, на який слід орієнтуватись для ефективнішого та раціональнішого управління іноземними інвестиціями, а також для вдосконалення державно-управлінських рішень, що стосуються іноземних інвестицій.

Визначення спектру цілей державного управління в сфері іноземних інвестицій, набору основних функцій, виділення з них окремих підфункцій - все це фактори впливу на вибір структури органів державної влади. Їх формування здійснюється методами організаційного проектування та потребує врахування закономірності стабільності організацій, що на практиці потребує прагнення до прийняттого спрощення організаційних структур.

Важливими є функції контролю за ефективністю використання інвестицій, за виконанням суб'єктами інвестиційної діяльності вимог законодавства України та зобов'язань за міжнародними договорами, які відносяться до компетенції Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України, Міністерства закордонних справ України та інших органів виконавчої влади (а також правоохоронних органів) [3, с. 436]. Варто відзначити, що надмірне їх ускладнення може привести до порушення стабільності організації в сфері управління іноземними інвестиціями, посилення протиріч між структурними елементами, фактичної втрати управління окремими її ланками.

Ефективність процесу державного управління в сфері управління іноземними інвестиціями залежить від дієздатності системи державної влади та стану суспільства, рівня та активності суспільної діяльності.

Як зазначав В. Цветков, «методологічно істотним для дослідження проблеми визначення ефективності державного управління є фіксування того, в якому режимі функціонує управління». За його оцінкою, державне управління та прийняття державно-управлінських рішень може здійснюватись в двох режимах – нормальному та надзвичайному [2, с. 6].

Від ефективності державних управлінських рішень, що є найважливішими складовими елементами процесу державного управління в Україні у найбільшій мірі залежить її майбутнє, успіх реформування в ній політичних та соціально-економічних відносин [4, с. 409].

В той же час в Україні серед цих рішень ще чимало таких яким бракує стратегічності, системності та обґрунтованості, що найчастіше найбільш суттєво проявляється при розробці політики та в законотворчості. Наявні тенденції, що призводять до неефективності державно-управлінських рішень в сфері управління іноземними інвестиціями, серед них: слабкість влади, фрагментарність, розбалансованість, внутрішня суперечливість, нестабільність державної політики, безсистемність законотворчого процесу, низький рівень підготовчої та роз'яснювальної роботи, недостатнє ресурсне забезпечення (фінанси, кадри, інформація), відсутність відповідної загальноосвітньої та спеціальної підготовки значної частки працівників апарату вищих і центральних органів державної влади, слабе використання напрацьованих сучасної науки в практиці управління іноземними інвестиціями, а також недостатньо повне використання організаційного потенціалу системи та окремих органів державної влади [5, с. 68].

Проведений вибірковий системно-ситуаційний аналіз державного управління у сфері управління іноземними інвестиціями України дозволяє визначити низку суттєвих напрямів його удосконалення та сформулювати відповідні загальні та конкретні пропозиції.

Вдосконалення державно-управлінських рішень в сфері управління іноземними інвестиціями в даних умовах насамперед передбачає збільшення інвестиційної привабливості України в очах іноземних інвесторів, досягнення рівня країн із розвинутою економікою. Іноземні інвестиції і країна у цілому мають двосторонній зв'язок, тобто якщо вдосконалити механізм державного управління в Україні, то це в свою чергу дозволить удосконалюватись інвестиційному клімату. На нашу думку, основними напрямками удосконалення державно-управлінських рішень в сфері управління іноземними інвестиціями:

— інтелектуалізація державного управління на основі залучення сучасних технологій та інноваційних методів, комерціалізації інновацій, що є ключовим чинником його модернізації та забезпечення динамічного розвитку;

— діджиталізація державного регулювання та адміністрування, що суттєво знизить суб'єктивність бюрократичного чинника, розширить доступ громадян та бізнесу до інформації про іноземне інвестування, а також суттєво раціоналізує використання бюджетних ресурсів;

— запровадження європейських стандартів для суб'єктів економічних відносин, що потребує системної інтеграції цінностей до процесів прийняття управлінських рішень органами державної влади та місцевого самоврядування, посилення економічної відповідальності за заподіяні збитки, економічного стимулювання інвестиційно сприятливої діяльності.

Отже, ми вважаємо, що дотримання вищенаведених пропозицій дозволить удосконалити державно-управлінські рішення у сфері управління іноземними інвестиціями не тільки на рівні держави, але й на рівні регіону органами місцевого самоврядування задля залучення іноземних інвестицій на розвиток регіонів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бакуменко В. Д. Державне управління: курс лекцій. Івано-Франківськ, 2011. 536 с.
2. Цветков В. В. Державне управління: основні фактори ефективності (політико-правовий аспект). Харків, Право. 2002, 15 с.
3. Мельник А. Ф. Державне управління: підручник. Київ, 2009. 582 с.
4. Державне управління та адміністративне право в сучасній Україні: актуальні проблеми реформування заг. ред. В. Б. Авер'янов, І. Б. Коліушко. Київ, вид-во УАДУ, 2009. 49 с.
5. Харчук С.А. Стан інвестиційної діяльності України в умовах економічної нестабільності. Економіка і держава. 2020. № 1. С. 66-72

Мукомела Катерина Олегівна, студентка 4 курсу юридичного факультету Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, Хмельницький, e-mail: kate.mukomela@gmail.com

Юричина Ірина Анатоліївна, викладач кафедри публічного управління та адміністрування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, Хмельницький, e-mail: irina_yurychyna@univer.km.ua

Mukomela Kateryna O. - 4th year student of the Law Faculty of Khmelnytsky University of Management and Law named after Leonid Yuzkov, Khmelnytsky University of Management and Law named after Leonid Yuzkov, Khmelnytsky, e-mail: kate.mukomela@gmail.com

Yurychyna Iryna A. - lecturer at the Department of Public Administration and Administration of Khmelnytsky University of Management and Law named after Leonid Yuzkov, Khmelnytsky University of Management and Law named after Leonid Yuzkov, Khmelnytsky, e-mail: irina_yurychyna@univer.km.ua

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. У статті запропоновано складові економічного механізму формування інвестиційних ресурсів для розвитку підприємства. Визначено напрями реалізації державної інвестиційної політики та основні заходи, що допоможуть досягти запланованої мети економічного розвитку.

Ключові слова: інвестиційна діяльність; інвестиційні ресурси; економічний механізм; розвиток підприємства; інвестиційна політика

ECONOMIC MECHANISM OF FORMATION OF INVESTMENT RESOURCES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract. The article proposes the components of the economic mechanism of formation of investment resources for enterprise development. The directions of realization of the state investment policy and the basic actions which will help to reach the planned purpose of economic development are defined.

Key words: investment activity; investment resources; economic mechanism; enterprise development; investment policy

На даному етапі розвитку економіки України, зважаючи на невеликі обсяги залучення інвестицій, особливо важливим постає процес розробки дієвого механізму регулювання залучення інвестиційного капіталу. Активний інвестиційний процес передбачає гармонізацію впливу чинників, що сприяють формуванню позитивного інвестиційного середовища країни чи регіону. Це потребує створення необхідної нормативно-правової бази стимулювання притоку інвестиційних ресурсів, а також задіяння організаційних, економічних та соціальних важелів, спрямованих на залучення інвестиційного капіталу з метою досягнення економічного зростання.

До сучасних досліджень, які відзначаються подальшими розробленнями проблем теорії, методології і практики формування інвестиційних ресурсів та інвестиційної діяльності, належать праці М.П. Войнаренка [1], П.І. Мірошніченко [2], І.О. Бланка [3], Б.В. Буркинського [4], О.І. Пилипенко [5], Н.А. Хрущ [6] та ін.

Загальними функціональними напрямами реалізації державної інвестиційної політики мають бути наступні:

1) безпосередня участь держави в інвестиційному процесі, яка проявляється в прямому фінансуванні або участі в фінансуванні інвестиційних програм, головною метою цього має бути вкладення інвестиційних ресурсів в найбільш ефективні та стратегічні проекти, контроль за їх виконанням та функціонуванням;

2) вивчення ринку пропозицій інвестиційного капіталу, виявлення та знаходження потенційних інвесторів, що будуть здатні вкласти кошти в інвестування державних проектів, створення відповідних умов для мотивації потенційних інвесторів в інвестуванні коштів саме в ті напрямки, котрі є найбільш потрібні та пріоритетні для держави саме в цій економічній ситуації (залучення інвестицій в визначені галузі або спрямування їх в пріоритетні території) [7];

3) мінімізація ризиків та максимізація позитивних наслідків діяльності приватних інвесторів, створення максимально сприятливого середовища для реалізації ефективної інвестиційної діяльності, надання необхідних інформаційних послуг, підтримки та державних гарантій, що дозволить забезпечити зростання прибутків підприємств з інвестиційним капіталом, збільшення надходжень до бюджетів та покращення соціальної інфраструктури.

Економічний механізм формування інвестиційних ресурсів діє в рамках законів країни, правил, розроблених державними інститутами і формує економічні умови фінансування, що забезпечують діяльність підприємств у напрямі формування власних інвестиційних ресурсів, визначають сфери

пільгового оподаткування, страхового захисту, кредитування та забезпечують сприятливі умови для акумуляції ресурсів і зацікавленості всіх учасників інвестиційної діяльності [8].

На рисунку 1 наведено складові механізму формування інвестиційних ресурсів для виконання планів розвитку підприємств.

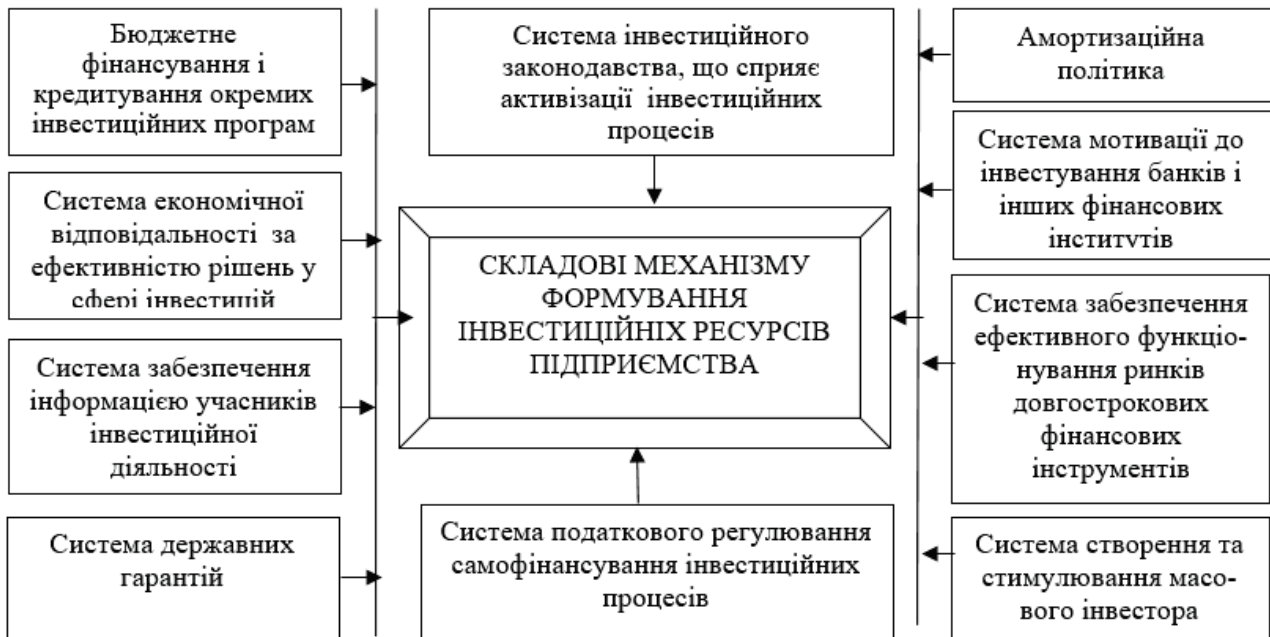


Рисунок 1 – Структурна схема економічного механізму формування інвестиційних ресурсів розвитку підприємства

Для реалізації цих напрямів необхідно реалізувати наступні основні заходи, що допоможуть досягти запланованої мети економічного зростання підприємства:

- підвищення ефективності використання бюджетних інвестиційних ресурсів, шляхом раціонального відбору та реалізації цільових програм, розробки інвестиційних проектів, які забезпечують узгодження інтересів підприємств, інвестиційних інститутів та держави, шляхом посилення державного контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних інвестицій;

- створення єдиного державного регулятора інвестиційного процесу, який буде координувати дії всіх органів виконавчої влади, які задіяні в реалізації, контролі, матеріальному, технічному та інформаційному процесі, діяльність установи такого типу дозволить застосовувати єдиний підхід до регулювання діяльності інвестиційного ринку;

- формування ефективної інформаційної системи, яка б дозволяла потенційним інвесторам точно уявляти розміри інвестування, та створення прозорих бар'єрів входу на інвестиційний ринок;

- модернізація ринків капіталу, реформування депозитарної та біржової системи, шляхом консолідації всіх існуючих бірж та інших організаторів торгівлі, що дозволить забезпечувати мінімальні системні ризики, сприятиме тісній взаємодії організаторів торгівлі з централізованою депозитарною системою;

- удосконалення та завершення процесу формування необхідної законодавчої бази інвестиційного процесу, яка дасть можливість створити дієву інвестиційну інфраструктуру та привабливе середовище для реалізації інвестиційних проектів;

- подолання диспропорційності та нерівномірності економічного розвитку регіонів України та їх інвестиційної привабливості, шляхом направлення інвестиційних потоків в необхідне русло;

- реструктуризація банківської системи, як ефективної системи трансформації заощаджень в інвестиції;

- створення системи партнерської взаємодії органів влади і бізнесу;

- активізація міжнародного інвестиційного співробітництва, сприяння залученню додаткових іноземних інвестиційних джерел, інтеграція України у науково-технічний та інноваційний світовий простір.

Специфіка зазначених заходів, які мають бути реалізовані для активізації інвестиційного процесу, впливає на форми участі держави в інвестиційному процесі. При недостатності державних джерел фінансування, з'являється необхідність формування сприятливого інвестиційного середовища для приватних інвесторів та створенні інвестиційних фондів шляхом удосконалення податкової, амортизаційної, грошово-кредитної політик. При цьому держава повинна спрямовувати інвестиційні потоки як державної так і приватної власності на підтримку та розвиток пріоритетних та стратегічних галузей. Крім того, вплив певних інвестиційних механізмів на формування інвестиційних ресурсів підприємств дає підстави очікувати, що процес зростання інвестицій сприятиме задоволенню потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізації їх структури з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності в економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кластери в економіці України: монографія/ за ред. М.П. Войнаренка. –Хмельницький: ХНУ, ФОП Мельник А.А. – 2014. – 1085 с.
2. Мірошніченко П.І. Методичні підходи до оцінки інвестиційного потенціалу регіону: аналіз і перспективи застосування / П.І. Мірошніченко // Бізнесінформ. – 2012. – № 2. – С. 44 – 49.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк – К.: Эльга-Н, 2006. – 546 с.
4. Інвестиційно-інноваційний розвиток регіонів Українського Причорномор'я: [монографія]/ [Б.В. Буркинський та ін.]; за наук. ред. Б.В. Буркинського. – Одеса: ППРЕД НАНУ, 2016. – 526 с.
5. Пилипенко О.І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик. - Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (13). – 2006. – С. 324-330.
6. Хрущ Н.А. Методи оцінки фінансового стану та інвестиційної привабливості підприємства / Н.А. Хрущ, Т.В. Каплун // Вісник техн. ун-ту Поділля. – 2000. – №5. – С.219-221.
7. Бельтюков Є.А., Дискіна А.А. Комплексна оцінка інвестиційного забезпечення промислових підприємств: [монографія] / Є.А. Бельтюков, А.А. Дискіна – Одеса: Інтерпрінт, 2013. – 204 с.
8. Некрасова Л.А. Механізм розробки стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства / Л.А. Некрасова, О.В. Моніч // Науковий журнал «Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2014. –№1. –с.154-158.

Некрасова Любов Аркадійвна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки підприємств, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: nekrasova_la@ukr.net

Степаненко Маргарита Володимирівна – аспірантка, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, margo63061@gmail.com

Nekrasova Liubov A. – doctor of economics, Associate Professor, Head of the Department of Economics of Industry, Odesa National Polytechnic University, Odesa

Stepanenko Margaryta V. – postgraduate student, Odesa National Polytechnic University, Odesa

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Анотація. У статті досліджено сучасні тенденції і проблеми впровадження пріоритетів інвестиційно-інноваційної політики природокористування, визначено напрями і заходи реалізації пріоритетів у координатах сталого розвитку економіки України.

Ключові слова: екоінвестиції, інновації, політика природокористування, сталий розвиток.

Modern trends of investment and innovation policy of nature management of the economy of Ukraine

Abstract. The article examines current trends and problems of implementation of priorities of investment and innovation policy of nature management, identifies areas and measures to implement priorities in the coordinates of sustainable development of Ukraine's economy.

Key words: eco-investments, innovations, nature management policy, sustainable development.

В умовах посилення дестабілізуючого впливу економічної діяльності суспільства на стан навколишнього природного середовища (далі – НПС), активізації загроз екологічній безпеці України виникає необхідність в реалізації виваженої інвестиційно-інноваційної політики природокористування (далі – ІПП). Науково-аналітичним підґрунтям для її розробки є оцінка стану екологічного інвестування та визначення його сучасних трендів в умовах турбулентності.

За статистичними даними, у 2019 р. величина капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища в Україні досягла 16,26 млрд. грн., що склало всього 2,61 % від загального обсягу капітальних інвестицій в економіку та 0,41 % від ВВП (табл. 1). Сукупні витрати на охорону НПС в 2019 р. досягли 43,74 млрд. грн., збільшившись порівняно з 2010 р. у 3,3 рази. За 2010-2019 рр. відбулися структурні зміни у складі сукупних витрат на охорону НПС: частка капітальних інвестицій зросла з 21 % до 37,2 %, частка поточних витрат, навпаки, зменшилася з 79 % до 62,8 % відповідно [1].

Табл. 1. Динаміка капітальних інвестицій на охорону НПС та їх частка в ВВП України*

Показники	Роки									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. Капітальні інвестиції на охорону НПС, млрд. грн.	2,76	6,45	6,59	6,04	7,96	7,68	13,39	11,03	10,07	16,26
2. У до % до загальних капітальних інвестицій в економіці України, %	1,46	3,05	2,70	2,26	3,63	2,81	3,73	2,46	1,74	2,61
3. У до % ВВП	0,26	0,50	0,47	0,41	0,50	0,39	0,56	0,37	0,28	0,41

*Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1].

За джерелами фінансування у структурі сукупних витрат на охорону НПС домінують власні кошти підприємств і організацій, частка яких зросла з 67,9 % в 2016 р. до 79,1 % в 2019 р. Водночас частка бюджетних коштів досягає всього 2,3 %, при цьому наявна тенденція до їх скорочення (на 3,7 % порівняно з 2016 р.). Відтак, головним джерелом фінансування природоохоронних заходів в Україні залишаються власні кошти підприємств, частка бюджетних ресурсів є незначною.

У 2019 р. за структурою найбільша частка капітальних інвестицій була спрямована переважно на заходи поводження з відходами (35,4 %), охорону атмосферного повітря (26,3%), забезпечення радіаційної безпеки (15,2 %) (табл. 2). За звітний період у структурі поточних витрат переважали витрати на очищення зворотних вод (39,6 %) та поводження з відходами (37,2 %). Аналізуючи

структурні зміни екоінвестицій, можна констатувати зміну пріоритетів ІППІ у напрямі впровадження заходів поводження з відходами. Однак незважаючи на зростання обсягів екоінвестицій за даним напрямом порівняно з 2018 р. в 1,6 рази, в 2019 р. обсяги утворених відходів I-IV класів в Україні збільшилися в 1,3 рази, а частка спалених та утилізованих відходів у загальному обсязі утворених відходів зменшилася з 29,7 % до 24,7 %, не досягнувши цільового значення індикатора 2020 р. (35 %) [2]. Такий стан є свідченням слабкого зворотного зв'язку між інвестиційною та природно-ресурсною складовою політики природокористування національної економіки.

Табл. 2. Структура капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища в Україні, % *

Природоохоронні заходи	Капітальні інвестиції			Поточні інвестиції		
	2010р.	2019р.	Зміни(+,-)	2010р.	2019р.	Зміни (+,-)
1. Охорона атмосферного повітря і проблеми зміни клімату	41,2	26,3	-14,9	12,7	10,8	-1,9
2. Очищення зворотних вод	26,6	10,8	-15,8	48,6	39,6	-9,0
3. Поводження з відходами	17,2	35,4	+18,2	25,1	37,2	+12,1
4. Захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод	11,6	10,6	-1,0	4,6	5,8	1,2
5. Зниження шумового і вібраційного впливу	0,4	0	-0,4	0	0,1	+0,1
6. Збереження біорізноманіття і середовища існування	0,7	1,3	0,6	2,3	3,5	+1,2
7. Радіаційна безпека	0,1	15,2	+15,1	4,4	0,8	-3,6
6. НДР природоохоронні	0,3	0,1	-0,2	0,5	0,4	-0,1
7. Інші види діяльності	1,9	0,3	-1,6	1,8	1,8	-

*Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1].

Аналітично значимою постає оцінка секторальної структури сукупних витрат на охорону НПС (табл. 3). Згідно проведених розрахунків, в Україні найбільша частка екоінвестицій припадає на переробну промисловість (26,7 % в 2019 р.), зокрема металургійне виробництво (16,6 %), водопостачання (22,17 %), добувну промисловість (21,43 %) та постачання енергії. Питома вага сільського господарства і харчової промисловості є незначною і складає 1,01 % та 1,44 % відповідно. За 2015-2019 рр. відбулися структурні зміни в секторальній структурі витрат на охорону НПС: частки металургійного виробництва та сектору енергопостачання зросли на 2,06 % та 2,58 % відповідно, натомість скоротилися частки коксовиробництва та аграрного сектору (на 0,77 % та 0,41 %). Слід зазначити, що підприємства промислового сектору національної економіки здійснюють більше 80 % капітальних і поточних витрат на охорону НПС.

Табл. 3. Секторальна структура сукупних витрат на охорону НПС в Україні, % *

Види економічної діяльності	Роки					Зміни (+, -)
	2015	2016	2017	2018	2019	
1. Сільське, лісове та рибне господарство	1,42	1,13	1,36	1,22	1,01	- 0,41
2. Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	21,24	15,98	18,95	22,62	21,43	+0,19
3. Переробна промисловість, всього, у т.ч.:	25,03	23,84	25,42	30,02	26,70	+1,67
3.1. Виробництво харчових продуктів	0,84	1,02	1,05	1,58	1,44	+0,6
3.2. Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	3,36	2,48	2,97	3,56	2,59	-0,77
3.3. Металургійне виробництво	14,54	15,44	14,99	17,35	16,60	+2,06
4. Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	22,05	29,56	19,52	12,86	21,63	-0,42
5. Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	19,59	18,76	20,71	23,88	22,17	+2,58
6. Інші сектори економіки	10,67	10,72	14,03	9,40	17,16	+6,49

*Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [1].

В Україні спостерігається позитивна тенденція зростання кількості впроваджених маловідходних та безвідходних технологій у промисловості (табл. 4). У 2019 р. їх загальна кількість

склала 857 од., збільшившись порівняно з 2010 р. на 78,9 %. При цьому частка впроваджених ресурсозберігаючих технологій у загальному обсязі нових технологічних процесів зростає з 23,45 % в 2010 р. до 36,97 % в 2019р., перевищивши навіть рівень 1995 р. Однак частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції залишається низькою – всього 0,8 %, що значно нижче цільового індикатора 2020 р. (5 %) [1].

Табл. 4. Кількість впроваджених нових технологічних процесів у промисловості України, одиниць*

Показники	Роки									2019р. у % до 2010р.
	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	
1. Впроваджено нових технологічних процесів	2936	1403	1808	2043	1217	3489	1831	2002	2318	113,5
2. У т.ч. маловідходних ресурсозберігаючих і безвідходних технологій	1044	430	690	479	458	748	611	926	857	178,9
2.1.У % до технологічних процесів	35,56	30,65	38,16	23,45	37,63	21,44	33,37	46,25	36,97	X

*Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [3].

У 2019 р. обсяг державних видатків на наукові дослідження та інновації за напрямом сталого розвитку склав 1,4 млрд. грн. (28 % від загальної суми державних коштів, виділених на науку та інновації). Незважаючи на зростаючу динаміку, частки державних видатків за пріоритетними напрямами сталого розвитку є дуже низькими й складають для раціонального природокористування 6,1 %, нових речовин і матеріалів – 5,1 %, енергетики та енергоефективності – 3,1 %. Відтак, інноваційний шлях сталого розвитку України є інвестиційно незабезпеченим [2, с.38].

Головними напрямами і заходами впровадження пріоритетів ІПП у координатах сталого розвитку економіки України є такі [2, с.152]: (1) зростання державних видатків на НДР та інновації за напрямом «Енергетика та енергоефективність», «Раціональне природокористування», поновлення фінансування «Наук про життя» в аспекті інноваційного розвитку медицини; (2) стимулювання суб'єктів господарювання до впровадження енергозберігаючих технологій, екологічно чистих виробництв та екоінновацій шляхом зниження ставки екологічного податку; (3) стимулювання вітчизняних інвесторів до екологічно орієнтованих капіталовкладень у сфері поводження з відходами; (4) розвиток міжсекторального партнерства для впровадження пріоритетів ІПП.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Довкілля України за 2019 рік: статистичний збірник / за ред. О. М. Прокопенко. Київ: Державна служба статистики України, 2020. 200 с.
2. Буркинський Б.В., Нікішина О.В. Методичні рекомендації до комплексної оцінки домінант інвестиційно-інноваційної політики природокористування національної економіки: наукова доповідь. Одеса: ПРРЕД НАН України, 2020. 195 с.
3. Статистичний щорічник України за 2019 рік / за ред. І.Є.Вернера. Київ: Державна служба статистики України, 2020.465 с.

Нікішина Оксана Володимирівна, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділом ринкових механізмів та структур, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Одеса, e-mail: ksenkych@gmail.com

Nikishyna Oksana V. – Doctor of Economics, Senior Researcher, Head of Department of market mechanisms and structures, Institute of market problems and economic & ecological research of National Academy of Sciences of Ukraine, Odessa, e-mail: ksenkych@gmail.com

Публікацію підготовлено в межах НДР «Домінанти інвестиційно-інноваційної політики природокористування національної економіки» бюджетної програми «Підтримка розвитку пріоритетних напрямів наукових досліджень» (КПКВК 6541230).

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ-ПІДПРИЄМЦЯ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація: Стаття розкриває суттєві переваги ведення бізнесу та перелік показників, що характеризують ефективність результатів діяльності фізичної особи-підприємця. Розмежовано характеристики діяльності фізичної особи-підприємця, що можуть виступати сильними або слабкими сторонами, а також можливості та загрози функціонування.

Ключові слова: фінансові результати; фізична особа-підприємець; стратегічний аналіз; податки

STRATEGIC ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF THE ACTIVITY OF AN INDIVIDUAL ENTREPRENEUR: TAX ASPECT

Abstract: The article reveals the significant advantages of doing business and a list of indicators that characterize the effectiveness of the results of the individual entrepreneur. The characteristics of the activities of the individual entrepreneur, which may be strengths or weaknesses, as well as opportunities and threats to operation are distinguished.

Keywords: financial results; individual entrepreneur; strategic analysis; taxes

Для ведення успішного бізнесу в межах будь-якої власності та організаційно-правової форми необхідно здійснювати систематичний контроль за цільовим витрачанням власних і залучених коштів в межах наданого фінансування різними суб'єктами. Незважаючи на економічний, соціальний, політичний, екологічний, культурний, виховний ефект від інвестованих коштів у певний вид діяльності, надмірні перевитрати за всіма видами ресурсів, а також необґрунтована цінова політика можуть призвести до збільшення терміну окупності витрат на його фінансування. Це суперечить фінансовим інтересам інвестора, тому йому слід надавати інформацію про розмір беззбиткового обсягу реалізації в натуральному вираженні (тони, м, шт., од. тощо) за умови реалізації одного виду продукції або беззбиткового чистого доходу в грошовому вираженні в разі виробництва декількох видів продукції.

За даними Державної служби статистики України [1] серед суб'єктів господарювання протягом 2010-2019 рр. найбільшу питому вагу займають фізичні особи-підприємці (ФОП), зокрема їх кількість в 2010 році становила 1805118 од. (82,6 %), а в 2019 році 1561028 од. (80,4 %). Найбільша кількість фізичних осіб-підприємців функціонувала в 2010 році, найменша – в 2012 році становила 1235192 од.

Важливим показником результатів діяльності ФОП є обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у вартісному вираженні. Так, оприлюднені статистичні дані в цілому по Україні [3] свідчать, що у 2019 році обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) фізичними особами-підприємцями склав 884382,2 млн. грн., відбулось зростання порівняно з 2018 роком на 123627,2 млн. грн. або на 16,25 %. Причому кількість ФОП зросла у 2019 р. порівняно з 2018 р. на 77312 од. або на 5,21 %. Суттєвими перевагами ведення бізнесу ФОП є можливість застосування спрощеної системи оподаткування, відповідно до якої потрібно сплачувати єдиний податок і ПДВ залежно від групи єдиного податку. Мінімальний страховий внесок з ЄСВ становить 22 % від мінімальної заробітної плати.

Дослідження потребують питання доцільності відкриття ФОП, адже потрібно знати чи буде користуватися попитом продукція, чи буде діяльність рентабельною, розрахувати очікуваний період окупності витрат та мінімальний обсяг реалізації, щоб покрити витрати щомісяця, можливість залучення до бізнесу найманих працівників і оплати їх праці.

Недооцінка ролі планових та їх співвідношення з одержаними фактичними показниками може призвести до значного перевитрачання ресурсів за всіма бізнес-процесами і в цілому спричинить недоотримання частини очікуваного чистого прибутку. Тому слід здійснювати порівняння фактичних та планових показників в розрізі витрат та доходів, а також в разі наявності відхилень, встановити їх причини та наслідки щодо впливу на фінансовий стан ФОП.

SWOT-аналіз – це простий універсальний метод стратегічного управління на основі суб'єктивної оцінки сильних і слабких характеристик, можливостей і загроз діяльності суб'єкта за будь-яким бізнес-процесом, регіону, країни за будь-яким видом економічної діяльності.

Перевагами SWOT-аналізу є: систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного планування; визначення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів; періодична діагностика ринку та ресурсів фірми [2, с. 614]. Вважаємо, що саме застосування swot-аналізу дозволить виявити основні конкурентні переваги бізнесу, тому можливі сильні і слабкі сторони функціонування ФОП наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Розмежування характеристик діяльності ФОП, що можуть виступати його сильними або слабкими сторонами

№ з/п	Характеристики діяльності для порівняння	Сильні сторони (переваги)	Слабкі сторони (недоліки)
1	Бізнес-план	Деталізований	Відсутній або недеталізований
2	Ціна продуктів	Нижче, ніж у конкурентів	Вище, ніж у конкурентів
3	Якість продуктів	Висока	Низька
4	Персонал	Кваліфікований	Без досвіду роботи
5	Право власності на офіс	Власний	Орендований
6	Розташування офісу	Вдале, зручне для клієнтів	Не вдале, поряд з конкурентами
7	Радіус обслуговування за географією	Широкий (збільшення клієнтів призведе до додатного абсолютного приросту чистого доходу)	Вузкий (зменшення клієнтів, сформує від'ємний абсолютний приріст чистого доходу)
8	Асортимент послуг (робіт)	Широкий	Вузкий
9	Унікальні (ексклюзивні, оригінальні) продукти	Наявні (попит може навіть перевищити пропозицію, що вплине в подальшому на збільшення обсягів випуску та призведе до зростання обсягів реалізації)	Відсутні (ризик зменшення попиту на продукти через наявну конкуренцію на ринку)
10	Рівень техніко-технологічного оснащення	Високий або достатній (збільшення продуктивності обладнання, висока якість виготовлених продуктів)	Низький (ймовірність виникнення браку, простоїв, зменшення продуктивності праці)
11	Реклама	Наявна	Відсутня
12	Мотивація працівників	Наявна	Відсутня

Можна визначити основні сильні сторони діяльності, які підвищують інвестиційну привабливість бізнес-проекту ФОП: унікальність, асортимент, ціна і якість продуктів, кваліфікація персоналу та мотивація до роботи.

Розглянемо характеристику можливостей і загроз діяльності, що потрібно врахувати при побудові стратегії, які виступають ймовірними перспективами розвитку бізнесу (табл. 2).

Таблиця 2. Характеристика можливостей і загроз діяльності ФОП

№ з/п	Фактор впливу	Можливості	Загрози
1	Клієнтська база	Її розширення та налагодження довгострокових партнерських відносин	Скорочення кількості клієнтів
2	Розширення асортименту послуг (робіт)	Захоплення нового сегменту ринку	Нестача кваліфікованих кадрів для виконання цього завдання
3	Економічні умови ведення бізнесу	Поліпшення призведе до зростання обсягів діяльності	Погіршення призведе до скорочення обсягів діяльності
4	Нестабільна платоспроможність клієнтів	Зростання призведе до збільшення обсягів реалізації	Зниження призведе до зменшення обсягів реалізації або зростання дебіторської заборгованості. Для збереження контингенту клієнтів доведеться знизити ціни
5	Розширення обсягів діяльності	Достатня чисельність кваліфікованих кадрів	Нестача кваліфікованих кадрів
6	Цінова конкуренція	Зменшення цін при збільшенні обсягів діяльності	Зниження цін у конкурентів

При веденні бізнесу слід постійно розширювати клієнтську базу, розширювати асортимент та при формуванні ціни враховувати платоспроможність потенційних споживачів і динаміку цін на ринку.

Отже, застосування swot-аналізу діяльності ФОП дозволило визначити специфічні риси бізнесу, що впливають на формування фінансового результату, особливості цінової політики відповідно до ситуації на ринку, лояльності споживачів до продукту відповідно до досягнутого рівня якості. Стратегічний аналіз фінансових результатів ФОП на основі оцінки можливостей та загроз створює умови для ефективного використання ресурсного потенціалу та зменшення перешкод для досягнення планових обсягів виробництва та реалізації.

Перспективами досліджень є розробка алгоритму управління фінансовими результатами ФОП для вибору оптимальної системи оподаткування залежно від вимог чинного законодавства до основного виду діяльності, одержаних доходів, чисельності найманих осіб та розміру їх заробітної плати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: підручник. 2-ге вид. Житомир: ПП «Рута», 2007. 704 с.

3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Поліщук Ірина Романівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, e-mail: polishuk.irina.r@gmail.com.

Корнійчук Владислава Петрівна, студентка 2 курсу зі скороченим терміном навчання спеціальності «Облік і оподаткування», Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир.

Polishchuk Iryna R. – Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems in Management and Accounting, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, e-mail: polishuk.irina.r@gmail.com.

Korniychuk Vladyslava P. – a 2nd year student with a reduced period of study in the specialty "Accounting and Taxation", Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr.

УКРАЇНА-ЄС: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПІВПРАЦІ

Вінницький національний технічний університет

***Анотація.** В статті охарактеризовано особливості інвестиційної взаємодії ЄС та України. Досліджено інвестиційні процеси в Україні в межах співпраці з Європейським Союзом. Окреслено основні перспективи подальшої інвестиційної взаємодії.*

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції; інвестиційна політика; інвестиційні процеси; інвестиційна взаємодія.*

EU-UKRAINE: REALITIES AND PROSPECTS OF INVESTMENT COOPERATION

***Abstract.** The features of investment cooperation between the EU and Ukraine are described. Investment processes in Ukraine within the framework of cooperation with the European Union are studied. The main prospects of further investment cooperation are determined.*

Keywords: *foreign direct investment; investment policy; investment processes; investment interaction.*

Глобальні економічні перетворення визначають сучасні особливості розвитку світового господарства, які характеризуються стрімким динамізмом руху транснаціонального капіталу та інтеграційних процесів, інтенсифікацією та ускладненням системи міжнародних зв'язків відповідно, що окреслює вектор розвитку країн, інвестиційний зокрема, та позначається на усіх вимірах життя сучасної цивілізації.

Важливою складовою налагодження плідної співпраці виступає інвестиційне співробітництво між країнам. Надходження інвестицій в економіку сприяє розвитку країн, ефективному використанню їх економічних потенціалів зокрема, а також – активізації двостороннього діалогу між державами. Позитивна динаміка інвестиційних надходжень в економіку країни вказує на ефективність державного менеджменту та свідчить про її соціально-економічне зростання. Через переміщення іноземних інвестицій відбувається і обмін сучасними технологіями, що зумовлює модернізацію економіки.

Значну увагу в даному напрямку досліджень викликає інвестиційна взаємодія саме з Європейським Союзом, що є одним із економічних центрів-донорів інвестицій у світовому економічному просторі.

Інвестиційна політика Європейського Союзу є виваженою, послідовною та збалансованою. Міжнародний характер інвестиційної політики ЄС визначає її особливості, які виявляються в меті та визначених пріоритетах, в механізмі реалізації та відповідних інструментах, в правовому полі дії тощо. В розрізі своєї інвестиційної політики ЄС приділяє значну увагу підтримці країн-партнерів, у відповідності до цього об'єднанням передбачено мобілізацію значних інвестицій, активізацію технічної допомоги, покращення інвестиційного клімату та загальнополітичної ситуації в країнах-партнерах. Незважаючи на ряд внутрішніх проблем ЄС продовжує активну політику фінансування пріоритетних інвестиційних програм і продовжує приєднання нових членів [1].

Європейський Союз демонструє, яким чином країни можуть успішно об'єднати свої економічні та політичні ресурси в спільних інтересах. Сприяючи становленню безпеки і стабільності в широкому світовому аспекті, ЄС допомагає створювати більш безпечні та сприятливі умови життя в межах своїх власних кордонів. В той же час, Європейський Союз завжди готовий поділитися своїми здобутками та цінностями з країнами та людьми, що знаходяться поза його межами.

Європейський Союз є стратегічним партнером та найбільшим іноземним інвестором України. Курс на євроінтеграцію є об'єктивною необхідністю для України, яка потребує західних технологій та інвестицій, модернізації країни, дотримання базових демократичних стандартів, необхідних для позитивного іміджу країни у світовому співтоваристві.

Свої взаємовідносини Україна та ЄС почали будувати відразу після набуття Україною незалежності 1991 року.

Ключовим етапом інвестиційної взаємодії ЄС-Україна є набуття чинності Угоди про асоціацію, яка прийшла на зміну попереднім межам взаємної співпраці. Угода про асоціацію є головним інструментом для наближення ЄС та України: вона сприяє розвитку глибших політичних відносин, міцніших економічних зв'язків та повазі до спільних цінностей.

Інвестиційна взаємодія між Європейським Союзом та Україною є досить складною системою взаємозв'язків, яка формується при комплексній взаємодії регіональної, державної та наддержавної політики ЄС із відповідними інструментами співпраці на кожному рівні. Вагому роль у цій складній взаємодії виконують різні фінансово-економічні інститути та інвестиційні інституції, різні фонди та програми розвитку об'єднання та країн-партнерів.

Для економіки України, яка потребує відновлення, важливими є саме зовнішні іноземні інвестиції, які є пріоритетним джерелом довгострокового зростання і дозволяють отримати ряд вигод.

За даними Державної служби статистики України обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України з країн Європейського Союзу станом на 31 грудня 2019 р. складав 28289,3 млн дол. США, що становить близько 79 % від загального обсягу надходжень в Україну [2].

Найбільшим інвестором в економіку України серед країн-членів Європейського Союзу з 2011 року незмінно залишається Кіпр. Станом на 31.12.2019 року відповідні прямі інвестиції Кіпру склали 10368,9 млн дол. США, що становить 28,96 % від загального обсягу інвестицій та 36,65 % від обсягу інвестицій країнами членами-ЄС. Вагомими інвесторами в економіку України також є Нідерланди – 8301,4 млн дол. США (29,3 %), Велика Британія – 2060,6 млн дол. США (7,3 %) та Німеччина – 1843,1 млн дол. США (6,5 %). Четвірка лідерів країн-інвесторів забезпечує 79,75 % загального обсягу надходжень прямих інвестицій із країн ЄС в економіку України.

Відповідно, можна впевнено стверджувати, що саме країни ЄС здійснюють найбільший вплив на стан і динаміку інвестиційних процесів в Україні. Європейський Союз є інтеграційним центром, навколо якого формуються ключові економічні та політичні процеси всієї Європи, України зокрема.

Одним з основним форматів інвестиційної взаємодії між Україною та ЄС є співпраця з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ) та Європейським банком реконструкції і розвитку.

Пріоритетними сферами кредитної діяльності ЄІБ в Україні є модернізація транспортної та енергетичної інфраструктури, підвищення рівня енергоефективності економіки України, зміцнення рівня захисту навколишнього середовища, реформування системи освіти, а також кредитна підтримка приватного ділового сектору України [3].

Одним із дієвих інструментів активізації інвестиційної взаємодії ЄС-Україна та просування до членства в Європейському Союзі є транскордонне співробітництво, що підтверджує досвід більшості європейських держав. Воно відбувається, зокрема, шляхом створення та активної участі територіальних громад прикордонних країн у євро регіональних об'єднаннях. Співробітництво у рамках євро регіонів дозволяє активізувати інвестиційну співпрацю областей України та сусідніх держав, які є членами Євросоюзу.

Варто відмітити, що значна увага ЄС приділяється саме підтримці інвестиційних проектів як засобами безпосереднього фінансування, так і опосередковано через створення відповідних програм заохочення країн-членів до здійснення капіталовкладень у перспективні бізнес-проекти [1].

Особливої значимості питання інвестиційної взаємодії з Європейським Союзом набуває для держав, які мають спільні кордони з ним, що забезпечує кращі можливості для залучення інвестиційних ресурсів країн-членів Євросоюзу. Крім того, вагомою причиною необхідності налагодження ефективної інвестиційної співпраці є значний досвід та успішність інвестиційної політики ЄС, формування якої пройшло обумовлення часом, і до тепер продовжує еволюціонувати.

Загальна сума макрофінансової допомоги, яку ЄС надав Україні з початку кризи у 2014 році, складає 2,8 мільярдів євро. До цієї суми входять 1,6 мільярда євро, що надавались протягом 2014–2015 років в рамках попередніх макрофінансових операцій, а також 1,2 мільярди євро, які були частиною третьої програми в 2015–2017 роках. Додатковий транш обсягом 600 мільйонів євро не було виплачено, оскільки Україна не виконала вчасно всі умови. У січні 2018 року закінчився термін дії допомоги [4].

В червні 2018 року Європейський Союз затвердив макрофінансову допомогу для України в розмірі мільярду євро. Метою такої допомоги є покриття фінансових потреб України та підтримку економічної стабілізації та програми структурних реформ. Наприкінці грудня 2018 року Єврокомісія надала Україні перший транш макрофінансової допомоги обсягом 500 млн євро у вигляді позики під процентну ставку 1,25 % річних з погашенням у квітні 2033 року [5].

За підрахунками експертів Україні щорічно потрібно залучати близько 20 млрд доларів

інвестицій, при цьому за даними Держкомстату України в 2019 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено лише 2531,1 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) (в тому числі 1934,7 млн дол. США з країн ЄС).

Крім того, приплив інвестицій 2019 року знизився порівняно з 2018 роком на 11,8 %, хоч і падіння не було таке суттєве як в 2017 році, коли зниження показника склало 43 % та в 2014 році, коли надходження інвестицій знизилося на 55,1 %.

На кінець 2019 року спостерігається зростання обсягів прямих інвестицій з країн ЄС майже на 9 %, що є досить позитивним зрушенням і свідчить про відновлення довіри європейських інвесторів до українського інвестиційного ринку.

Сучасні трансформаційні тенденції у глобалізованому економічному просторі надають нові можливості та висувають відповідні вимоги для налагодження взаємодії та співробітництва між країнами, в яких на зміну протистоянню приходить конструктивний діалог. Налагодження партнерських відносин на державному рівні є важливим напрямком соціально-економічного розвитку, запорукою досягнення спільних цілей в епоху глобальної невизначеності.

Головне очікування від інвестиційної взаємодії ЄС-Україна – це формування сприятливих умов розвитку бізнес-клімату в Україні, що на сьогодні залишається одним з найактуальніших питань. Для подальшого покращення інвестиційного клімату України пріоритетним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого клімату, формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Водночас стратегічним завданням двосторонньої інвестиційної взаємодії має стати не стільки збільшення об'ємів інвестування, скільки забезпечення розширеного відтворення капіталу з пріоритетністю інноваційного та соціального зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Причепя І. В., Сметанюк О. А., Ратушняк О. Г. Інвестиційна політика Європейського Союзу в межах зовнішньоекономічних зв'язків з Україною. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7874> (дата звернення: 04.02.2021).
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2020).
3. Політика ЄС щодо України. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. URL: <https://ukraineeu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/eu-policy/assistance> (дата звернення: 20.02.2019).
4. Представництво Європейського Союзу в Україні. Єврокомісія надасть 1 млрд. євро на підтримку реформ в Україні. URL: <https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine> (дата звернення: 20.09.2019).
5. ЄС може перерахувати Україні 500 млн євро макрофінансової допомоги у лютому. *Європейська правда*. *Європейська правда*. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2020/01/22/7105430/> (дата звернення: 20.03.2020).

Причепя Ірина Валеріївна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email : ryuchepa.iryna@gmail.com.

Сметанюк Олена Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Ryuchepa Iryna V. – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Smetaniuk Olena A. - Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Marketing and Economics, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Анотація. Розкрито стан фінансового забезпечення галузі садівництва та наведено стратегічні напрями її розвитку.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення, садівництво, плоди, стратегія, ринок.

INVESTMENT SUPPORT FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE HORTICULTURE INDUSTRY

Abstract: The state of financial support of the horticultural industry is revealed and the strategic directions of its development are given.

Keywords: investment support, horticulture, fruits, strategy, market.

Вітчизняний ринок плодів характеризується нестабільністю пропозиції, що зумовлено сукупністю факторів пов'язаних із сезонними особливостями та кризовою ситуацією у галузі садівництва. Скорочення виробництва плодів садівницькими підприємствами відбувається через їх низьке фінансове забезпечення, майже повну відсутність залучених коштів, недотримання агротехніки вирощування плодів, зокрема, при внесенні мінеральних та органічних добрив, захисті рослин від шкідників та хвороб, що пов'язано з інфляційними процесами в країні (ціни на паливо та отрутохімікати значно підвищились), недостатність сучасних сховищ для зберігання, недоліки у збутовій діяльності, низький платоспроможний попит населення тощо. Відтак, за рахунок сільськогосподарських підприємств місткість ринку формується на 15%. Для повноцінного задоволення потреб споживачів якісною плодовою продукцією протягом всього року, збільшення та урізноманітнення асортименту та сортименту важливе значення має розширення виробництва. З огляду на це особливо актуальними залишаються наукові дослідження щодо формування додаткових джерел інвестицій для садівницьких підприємств.

Державна фінансова підтримка галузі садівництва в Україні здійснювалася тільки шляхом розподілу коштів зі спецфонду: до 2011 р. з 1 %-го, а в подальшому з 1,5 %-го збору згідно із Законом України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства». Ефект від використання коштів спецфонду щороку зростав. На 1 грн витрачених у 2010 р. коштів отримано виручку від реалізації плодів – 5,46 грн, що в 18 разів більше ніж у 2000 р. У 2012 р. частка валових зборів плодів у сільськогосподарських підприємствах сформована за рахунок державної підтримки становила 90,5 % (327 тис. т). А урожайність закладених садів була вищою у 6,3 раза (7,9 т/га) проти існуючих насаджень і це при тому, що не всі культури вступили у товарне плодоношення, зокрема, кісточкові 2009-2012 рр. посадки та зерняткові 2010-2012 рр. Тобто можна стверджувати, що занепад галузі садівництва вдалося призупинити.

Однак згаданий закон втратив чинність з 2013 р. Кошти, що відраховувалися зі збору до спеціального фонду, почали спрямовуватися до загального. Як наслідок – загальні площі плодоягідних насаджень в Україні скоротилися з 254,9 тис. га в 2012 р. до 224,4 тис. га в 2016 р., тобто на 12 %.

Починаючи з 2017 р. урядом відновлено програму підтримки галузі садівництва 2801350 «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними» та оновлено процедуру розподілу коштів. Протягом 2017-2019 рр. закладено 13,6 тис. га плодкових та ягідних насаджень.

Обсяг фінансування у 2018 р. склав 395 млн грн, в т. ч. за двома напрямками: компенсація витрат з придбання садивного матеріалу – 261 та будівництво холодильників – 131 млн грн. В 2019 р. у державному бюджеті передбачено фінансову підтримку садівницьких підприємств у розмірі 400,0 млн грн. Слід відзначити, що Міністерством аграрної політики та продовольства України наказ про розподіл коштів за цією програмою було підписано лише на початку другого півроччя 2019 р. Відтак,

у першому півріччі 120 млн грн компенсовано сільгоспвиробникам за придбання садивного матеріалу, а в другому – 160, що на 7,3 % більше ніж в 2018 р. Однак на будівництво холодильників з регульованим газовим середовищем, сортувальних ліній, морозильних камер дісталось на 8% менше ніж в минулому році – 120 млн грн [1].

Спостерігається суттєва варіація у фінансуванні регіонів. Так, у 2018 р. найбільше коштів було сконцентровано в семи областях України: Вінницька, Дніпропетровська, Закарпатська, Київська, Львівська, Хмельницька, Чернівецька – 70,7 % (279,1 млн грн). В середньому на одне підприємство за першим напрямом фінансування припадало 2,3 млн грн, тоді як за другим в 6,3 рази більше – 14,5 млн грн. Підприємства, які фінансувалися за обома напрямами (5 одиниць) отримали більше, ніж по 16 млн грн. Тобто у 9 підприємств із 171 сконцентровано 35 % загальної суми фінансової підтримки садівницьких підприємств.

У 2019 р. у першому півріччі 50,2 млн грн, а це 42 % фінансування зосередилося у 29 сільгоспвиробників Київської та Закарпатської областей. В другому півріччі затверджено перелік суб'єктів господарювання, які мають право на отримання компенсації витрат, пов'язаних з будівництвом холодильників з регульованим газовим середовищем – це ТОВ «Сади Дніпра», ФГ «Сам+», ТОВ «Молодіжна аграрна спілка» – 53,8 млн грн. Ємність холодильників цих господарств становить 4976 т. Також Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України передбачено зміни до нормативів, у межах яких проводиться компенсація у виноградарстві, садівництві і хмелярстві [2].

Завдяки вступу у товарне плодоношення молодих садів, спостерігається збільшення обсягів виробництва плодів та ягід в сільськогосподарських підприємствах за останні десять років – на 22,3 % (у 2019 р. – 350,7 тис. т). Однак відтворення багаторічних насаджень, поки що, залишається недостатнім, оскільки площі вибуття старих насаджень практично в 2 рази більші. Найбільш помітне підвищення індексів вибуття насаджень кісточкових культур в 2014-2015 рр. Це свідчить про значну перевагу площ вибуття (9,2 тис. га) порівняно з площами посадки (0,8 тис. га) – в 11,5 разів. На нашу думку, найбільш необхідна підтримка виробників у закладанні саме садів кісточкових культур. Обсяги виробництва цих плодів сільськогосподарськими підприємствами в країні в 2019 р. становили 17,7 тис. т, а це лише 0,4 кг на особу (при раціональній нормі споживання 16 кг у рік).

Через недостатньо відпрацьований механізм розподілу коштів, протягом року змінювалися напрями їх використання, що не сприяло досягненню поставленої мети – раціонального продовольчого забезпечення населення. До того ж не було передбачено фінансування витрат з проведення науково-технічних досліджень та здійснення розробок у садівництві, а також витрат, пов'язаних зі зміцненням матеріально-технічної бази галузевих наукових закладів та їх дослідних господарств, тоді як на ці заходи законодавчо передбачено до 5 % виділених коштів згідно п. 4 Постанови №587 [3].

На основі проведених досліджень вважаємо, що є необхідність: перегляду та удосконалення на державному рівні механізму розподілу коштів на закладення молодих садів та ягідників і догляд за ними як за регіонами, так і між окремими товаровиробниками; передбачення напряму часткової компенсації вартості облаштування багаторічних насаджень захисними обладнаннями, зокрема, протиградовими сітками; залучення галузевих наукових закладів для встановлення оптимально-необхідних, для достатнього продовольчого забезпечення населення, обсягів та напрямів фінансування; розробки цільової програми з довгостроковою спрямованістю державної підтримки галузі садівництва на базі використання інноваційних екологічнобезпечних технологій вирощування плодів та ягід.

Стратегія інноваційного розвитку галузі садівництва залежить від особливостей функціонування ринків зерняткових, кісточкових, горіхів та імпортованих плодів, впливу різних чинників на баланс попиту і пропозиції, експортно-імпортних операцій. У перспективі з метою формування необхідної стабільної товарної пропозиції плодів, галузь повинна розвиватися в таких напрямках [4]:

- збільшення обсягів виробництва високоякісних плодів у спеціалізованих сільськогосподарських підприємствах, зокрема, господарських товариствах, які можуть забезпечити здорову конкуренцію на ринку;

- формування стандартних партій вітчизняних плодів різного асортименту і сортименту в необхідних обсягах (залежно від попиту споживачів та потенційної можливості інфраструктури ринку) для задоволення як внутрішніх потреб, так і нарощування експортного потенціалу;

- розвиток взаємовідносин між товаровиробниками та закупівельними організаціями (посередниками) повинен бути основою комерційної політики садівницьких підприємств і

спрямовуватися на зосередження основних прибутків у первинній ланці – безпосередніх виробників плодів, що можливо за належного розвитку торговельної структури – оптових плодоовочевих ринків світового зразку та кооперації між дрібними товаровиробниками;

- ціноутворення на вітчизняному ринку плодів має спрямовуватися на забезпечення цінової доступності споживання плодів, покриття виробничих витрат і можливості розширення пропозиції;

- взаємоузгоджені економічні зв'язки між галуззю садівництва та ринками промислових ресурсів повинні спрямовуватися на забезпечення садівницьких підприємств матеріально-технічними ресурсами (технікою, паливом, отрутохімікатами, добривами тощо) на принципах еквівалентності;

- використання інноваційних екологічнобезпечних технологій вирощування плодів у садівницьких підприємствах з метою отримання максимальних прибутків при мінімальних витратах виробництва;

- спрямування зовнішньоекономічної діяльності на розвиток торговельних відносин з іншими країнами та знаходження власної ніші на світовому ринку;

- інвестиційна діяльність, спрямована на залучення капіталу, зокрема, іноземного.

З формуванням стабільної, стійкої, спрямованої на ліквідацію тіньових механізмів ведення бізнесу підприємницької атмосфери в країні та ефективно діючої нормативно-правової бази є можливість подальшого створення спільних садівницьких підприємств, заснованих частково на іноземному капіталі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про визначення напрямів державної підтримки розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства на 2019 рік : затв. наказом М-ва розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 17.12.2019 р. №711-19. URL : <https://dialog.me.gov.ua/Ascod/List?lang=uk-UA&id=9a364a5c-7434-4e99-bb08-50ea1a5a2fef&tag=Vistavkovo-iarmarkovaDiialnistUKrainakh-OsvoznikhPartnerakhUkraini&fNum=711-19> (дата звернення 27.01.2021 р.)

2. Про внесення змін до наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України від 20 березня 2018 року № 151 НА : затв. наказом М-ва розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 29.11.2019 р. №461-19. URL : <https://dialog.me.gov.ua/Ascod/List?lang=uk-UA&id=9a364a5c-7434-4e99-bb08-50ea1a5a2fef&tag=Vistavkovo-iarmarkovaDiialnistUKrainakh-OsvoznikhPartnerakhUkraini&fNum=461> (дата звернення 27.01.2021 р.)

3. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.07.2005 р. № 587 (зі змінами) URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/587-2005-%D0%BF> (дата звернення 27.01.2021 р.)

4. Сало І.А. Розвиток ринку плодів в Україні : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2013. 394 с.

Сало Інна Анатоліївна, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу ціноутворення та аграрного ринку, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», Київ, e-mail: inna_salo@ukr.net

Salo Inna A. – doctor of economic sciences, senior research fellow, head of the department of pricing and agrarian market, National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economics», Kiev, e-mail: inna_salo@ukr.net

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У статті наведено стан інвестиційної діяльності України, визначено фактори, що впливають на її розвиток.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, конкурентоспроможність.

The main aspects of investment activity in Ukraine

Abstract. There are present state of investment activity in Ukraine and identifies the factors influencing its development.

Keywords: investment activity; investment attractiveness; competitiveness.

Протягом останніх років значного поширення у світовій економіці набувають процеси глобалізації, уніфікації, інтернаціоналізації. Одним із напрямів інтеграції вітчизняної економіки у міжнародний економічний простір є залучення іноземних інвестицій, що впливають на рівень науково-технічного розвитку країни, обсяги виробництва та реалізації національної продукції, процеси модернізації та структуризації всієї економіки. Зокрема, для економічної діяльності України важливою передумовою розвитку підприємництва та вітчизняної економіки є її інвестиційна діяльність, що полягає у залученні іноземних інвестицій. За останній період, проблеми із залученими іноземними ресурсами загострюються, що на пряму пов'язано із державною політикою регулювання іноземного інвестування.

Визначним для прийняття рішення щодо інвестування України іноземними інвесторами є національний потенціал, розвиток та ресурси, що є конкурентоспроможними. Варто зазначити, що інвестування коштів в Україну є досить вигідним, зокрема можна виділити наступні переваги: угода про Асоціацію з Європейським союзом; діючі державні гарантії захисту іноземних інвестицій; спрощена реєстрація та здійснення всіх форм звітності для бізнесу; наявність внутрішнього ринку товарів та послуг в Україні; відносно недорогі трудові ресурси; реформа землі сільськогосподарського призначення; можливість іноземним інвесторам фізичним особам отримати постійний вид на проживання в Україні. Крім того, з кінця вересня 2017 року набувають чинності зміни, які передбачають отримання іноземними інвесторами посвідки на проживання в разі: якщо іноземець є засновником і / або учасником, і / або бенефіціаром юридичної особи в Україні; якщо іноземець або іноземна юридична особа, в якому він є бенефіціаром, володіє часткою власності не менше 100 000 євро в статутному капіталі української компанії [1].

Враховуючи той факт, що залучені кошти в національному бюджеті відіграють важливу роль, політика України щодо залучення та регулювання інвестицій має спрямовуватись на збереження основних держав – інвесторів. Для цього слід з'ясувати, які країни-інвестори є найважливішими. Проаналізувавши офіційні дані Державної служби статистики, можна отримати наступну інформацію щодо прямих інвестицій за країнами станом на кінець 2019 року. Серед 15 країн, що увійшли до основної статистики, перших 5 складають найбільшу частку інвестованого капіталу, що у % становить: Кіпр (26,6%), Нідерланди (26,0%), Швейцарія (5,9%), Німеччина (4,6%), Велика Британія (4,6%). Це свідчить про зв'язок щодо розвитку та збагачення національної економіки з вкладеннями вищезгаданих держав. Згідно з наведеними даними, обсяги прямих інвестицій в Україну несуттєво збільшилися – з 48,9 до 51,4 млрд. дол. США [2].

Варто зазначити, що згідно з даними цієї ж статистики станом на кінець 2019 року, серед найбільш інвестиційно привабливих сфер в Україні є промисловість (40,6%), оптова та роздрібна торгівля (14,4%), фінансова та страхова діяльність (10,7%), операції з нерухомим майном (8,5%) [2]. Сільське господарство завжди було найціннішим ресурсом в Україні, однією з основних сфер, що забезпечувала збагачення державного бюджету. Тому постійне удосконалення і розвиток

промисловості, інфраструктури пов'язаної з сільським господарством збільшує потенційну привабливість для інвесторів. Велике значення має також і розвиток ІТ-сфери в Україні, оскільки цей сектор є привабливим для європейських інвесторів за рахунок молоді та порівняно дешевшої робочої сили, вигідного розташування та прогресивного науково-технічного розвитку. Інвестиції також поширюються на інфраструктуру, а саме: передове місце займають компанії, пов'язані з будівництвом та наданням супутніх послуг. Також привабливими сферами для інвесторів є галузь логістики, що стрімко розвивається, особливо щодо поставки товарів роздрібною торгівлю, фармацевтична галузь, а також виробництво деталей для малого та середнього обладнання, постачання автозапчастин [3].

На інвестиційну діяльність впливають різноманітні чинники, які її розвивають, або як частіше буває, сповільнюють та погіршують. Серед основних таких чинників варто виділити наступні: нестабільність законодавчої бази, тобто суперечливість, неточність підзаконних актів, корупція, нерегулярність системи захисту та надання нечітких гарантій щодо прав інвестора, нестабільна судова та податкова система часто зупиняє інвесторів у прийнятті рішень. Недосконало розвинена інфраструктура в Україні, оскільки залізнична мережа, автомобільні шляхи та авіаційні сполучення потребують модернізації. Впливають також і реформи, що здійснюються впродовж останніх років, у зв'язку зі зміною керуючої ланки держави. Ці зміни можуть призвести як до покращення інвестиційної ситуації, так і навпаки, оскільки все залежить чи сприятиме політика влади до зростання інвестиційних капіталовкладень. За останній період негативно вплинула ситуація пов'язана із світовою пандемією, що спричинила загальний хаос і падіння економіки не тільки в Україні, але й в інших державах. В тому числі спричинила деякі зміни в інвестуванні, оскільки різко змінились спрямування інвесторів у фармацевтичну сферу для закупівлі необхідних медичних матеріалів. Також впливають і самі інвестори, основною метою яких є переважно досягнення своїх фінансових цілей та інтересів. Вкладаючи основні ресурси в одні галузі, інші залишаються менш розвиненими, що погіршує загальну інвестиційну ситуацію в Україні. Не менш важливим фактором, що впливає на залучення інвесторів є збройні конфлікти, що відбуваються на території держави. Оскільки політична ситуація на пряму впливає на розвиток економічного потенціалу країни, інвестори можуть в певній мірі скорочувати свою діяльність, і обирати більш стабільні та привабливі території.

Таким чином, враховуючи негативні фактори, що впливають на інвестиційний клімат в Україні, варто здійснювати таку політичну діяльність, яка б регулювала капіталовкладення у національні підприємства, здійснювала заходи щодо залучення нових та впливових на міжнародному ринку суб'єктів інвестиційної діяльності, велику увагу приділяла законодавчій базі та податковій реформі, враховувала міжнародний досвід та стратегії із залучення необхідних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. «Інвестиції в Україну» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ogp.ua/uk/posluhy-dlia-inozemtsiv/investytsii-v-ukrainu>
2. «Національний банк удосконалює обчислення статистики прямих іноземних інвестицій» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-udосkonalyuye-obchislennya-statistiki-pryamih-inozemnih-investitsiy>
3. «Презентація про удосконалення статистики прямих іноземних інвестицій» [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_pr_2020-06-26.pdf?v=4
3. «Український ринок інвестицій: тенденції та перспективи на 2020 рік та майбутнє» Юридична Газета [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://sk.ua/uk/publications-uk/investicii-2020/>

Симак Анастасія Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет “Львівська політехніка”, Львів, e-mail: anastasiia.v.symak@lpnu.ua

Михаленич Христина – студентка, Національний університет “Львівська політехніка”, Львів, e-mail: khrystyna.mykhalenych.ek.2018@lpnu.ua

ІНСТИТУЦІЙНІ БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнського національного університету

***Анотація.** Обґрунтовується раціональність поєднання методології класичної школи та інституціоналізму в аналізі природи проблем інноваційного розвитку національної економіки; розкрито інституційну специфіку корпоративного управління в Україні як чинника існування квазікорпорацій.*

Ключові слова: конкуренція; інновації; інституційне середовище; корпорації; квазірента.

INSTITUTIONAL BARRIERS ON THE WAY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY

***Abstract.** The rationality of combining the methodology of the classical school and institutionalism in the analysis of the nature of the problems of innovative development of the national economy is substantiated; the institutional specifics of corporate governance in Ukraine as a factor in the existence of quasi-corporations are revealed.*

Keywords: competition; innovations; institutional environment; corporations; quasi-rent.

Драйвером соціально-економічного розвитку провідних країн нині є інновації. Щоправда, останні і раніше, як свідчить світова історія, були рушіями прогресу національних господарських систем, залишивши по собі дивовижні і по сей день відкриття. Згадати хоча б велетенські єгипетські піраміди – усипальні фараонів, невідомо яким чином споруджені. Додамо ще і низку інновацій, записаних історією в актив китайських імперій, що стали надбанням усього світу (папір, шовк, порох тощо). Однак для теоретичної економіки особливо цікавим є інше: чому ці та інші розвідані не так давно цивілізації на тривалий час занепали або просто зникли з мапи, а натомість них чільні місця в таблиці про ранги за рівнем інноваційності економіки та добробуту посіли країни, більш відомі свого часу як варвари, завойовники, котрі жили під потужним гнітом релігійних догм.

Задовільне пояснення цих різючих змін в економічній історії світу та окремих країн дає інституційна парадигма теоретико-економічного аналізу. Промовистими у цьому сенсі, зокрема, є навіть назви відомих праць Д. Аджемоглу і Дж. Робінсон, Е. Райнерта, Ернандо де Сото [див: 1-3]. Саме інституційний підхід, переконані ми, дає змогу дослідити як слід ключові чинники, що стали на заваді інноваційного розвитку України.

Висхідним пунктом дослідження сформульованої нами проблеми є положення, що має логічне та емпіричне підтвердження. В умовах жорсткої ринкової конкуренції суб'єкти господарювання, прагнучи максимізувати прибутки, зацікавлені такі в пошуку інноваційних рішень і дій. Це іманентна властивість ринкової економіки, що стала стрижнем класичної і неокласичної наукових систем. Утім, дехто з теоретиків намагається піддати сумніву цей постулат, посилаючись на ту обставину, що економічна конкуренція зазнала суттєвих змін, призвівши до монополізації більшості ринків, а відтак, на їх думку, мотивація підприємців до інновацій істотно ослабла. Особливо багато галасу з цього приводу зчинили прибічники масованого державного втручання в ринкові процеси, які уподобали кейнсіанську доктрину. Уже і в навчальну літературу їхніми зусиллями ввійшла догма про низку «провалів» («фіаско») ринку, які, мовляв, покликана усувати держава, звісно, коштами платників податків. Та насправді неупереджений аналіз функціональних проблем ринку переконує нас якраз у тому, що звинувачення ринку як системи (механізму) у більшості прикладів є надуманими. Так звані провали ринку є радше «провалами» соціальних інституцій, у першу чергу держави, яка або перевищує допустимі межі втручання в ринкову сферу, або запізнюється чи діє спорадично.

У вічі впадає і те, що, перекладаючи на ринок невластиві йому функції, нерідко замовчуються плідні розвідки фундатора теорії інноваційного підприємництва Й. Шумпетера, який спромігся висунути й обґрунтувати більш ніж півстоліття тому оригінальні ідеї, зокрема про ефективну (доцільну з погляду суспільства) монополію [4]. На його бік стає і Дж.М. Кларк, який каже, що монополія тепер уже не асоціюється виключно зі злом, якщо тільки вона прискорює технічний прогрес [5, р. 9]. І дійсно,

усі ринкові агенти люто ненавидять конкурентів-монополістів, однак кожен мріє стати ним. Так, один із таких сучасних підприємців Пітер Тіль з гордістю зізнається, що прагнення до монополії на ринку було його головним бізнес-мотивом, але не для того, щоб почивати на лаврах, або купатися у розкоші, а щоб мати фінансові можливості для інноваційної практики [6]. Ми також звертаємо увагу на необхідність реалістичного підходу до ринкового саморегулювання економіки, які оскільки це дуже важливо для осмислення глибини проблеми інноваційної проблематики розвитку нашої економіки.

Для України саме інвестиції та інновації є найбільш болючими економічними проблемами її розвитку. Адже через критично високий рівень зношеності (у багатьох галузях до 80%) та застарілість техніко-технологічної бази виробництва вже хронічною за роки незалежності стала надвисока енерго- і матеріалозатратність, високоюмовірними є техногенні загрози для життя і здоров'я людей, а держава через низьку конкурентоспроможність кінцевої продукції виробників на усіх ринках має серйозні проблеми із платіжним балансом та виконанням своїх фінансових зобов'язань перед суспільством і зовнішніми кредиторами.

Політичне керівництво нашої країни постійно декларує свої наміри переламати цю негативну тенденцію та домогтися переведення національної економіки на рейки інвестиційно-інноваційного розвитку. Давно ухвалено Закон «Про інноваційну діяльність» (2008 р.), президентськими указами затверджувалися вже не одна стратегія розвитку країни, які декларували інноваційні прориви України, чинним законодавством передбачені й фіскальні заохочення для інноваційної діяльності. Та, попри оптимістичну риторику державних керманців, економіка, відверто кажучи, відторгає інновації. Так, протягом 2000-х років, коли офіційна статистика фіксувала економічне зростання, інноваційна активність промислових підприємств мала загалом понижувальну тенденцію і в останні 20 років в середньому лише 11,9% із них займалися впровадженням інновацій (це в 4-6 разів менше у порівнянні з розвиненими країнами). Відтак, частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції за ці два десятиліття складає лише 4,5%.

У ході соціологічних досліджень причин, котрі гальмують інноваційну діяльність на мікрорівні економіки, з'ясовується, що власники і керівники підприємств зазвичай нарікають на брак власних коштів та високу ціну позикових ресурсів, марудність проходження бюрократичних процедур та високий ступінь невизначеності та ризику на ринку, недосконалість законодавства, брак інформації і т. ін. Високопосадовці держави також, як ми дізнаємось із ЗМІ, схильні переводити суть цієї проблеми у фінансову площину, мовляв, бракує коштів у держави, а іноземні інвестори, як їх не запрошуй, все чогось вичікують.

Утім, суть інноваційної проблеми, як зазначено вище, значно глибша і серйозніша. Своім корінням вона сягає сутності наявної політико-економічної системи, яку можна сформулювати таким чином: економічні процеси в Україні саморегулюються ринком чи їх логіка задається інтересами людей, наділених економічною і політичною владою? Реальний стан речей в Україні, і в цьому аспекті особливо, рельєфно відображає акціонерний сектор економіки, а саме поведінка, чи інтереси, власників великого бізнесу (капіталу).

У країнах, де природно-еволюційний розвиток ринкових систем не переривався, стихійна поява підприємств акціонерного типу символізувала появу такої організаційної інновації, яка розв'язала довготривалу суперечність між обмеженістю індивідуального приватного капіталу та необхідністю мобілізації великого фінансового ресурсу для реалізації капіталомістких бізнес-проектів, у тому числі інноваційного спрямування. Однак, з'явилася і нова інституційно-правова проблема: інвестиційна привабливість акціонерних корпорацій напряму залежить від ефективності системи управління ними, себто від того, чи збалансованою є вся система відносин як між самими акціонерами (інвесторами) як локальною спільнотою, так між акціонерами і найманим менеджментом компанії. Від того, чи закладено завбачливо у цю систему механізми стримування і противаги щодо різновекторних інтересів акціонерів (мажоритарних і міноритарних), залежить і ефективність господарської діяльності корпорації. Іншими словами, ділова корпорація має бути надійно захищена законодавством і власним статутом від самоуправства як з боку нечесних на руку мажоритарних власників, так і з боку схильного до опортунізму топ-менеджменту компанії.

У нашій країні акціонування вимушено використано державою як засіб масової і швидкоплинної приватизації, входження в ринкову систему. Трансформація суспільної економічної системи відбувалася поспіхом, без достатнього нормативно-правового забезпечення та інформування населення, за майже повного паралічу державної системи управління та активною у такій ситуації участю криміналітету. Цей переломний момент нашої історії повернув країну в епоху первісного

нагромадження капіталу і суспільство стало свідком того, якими хижацькими (напівдикими) методами почався перерозподіл суспільного багатства і формування національного приватного капіталу. На тлі приватизації та наступного за нею постприватизаційного переділу прав власності і сформувався в основі своїй теперішній акціонерний сектор економіки.

Проїшов час, а примітивний перерозподіл суспільного капіталу усе ще використовується як одне з основних джерел приватного збагачення. Це добре ілюструє прагнення вітчизняної бізнес-еліти за всяку ціну ускочити в ешелони влади задля того, аби не лише захистити свої раніше накопичені статки, а й отримати полегшений, в обхід ринку, доступ до економічних ресурсів (майнових, фінансових). Тут відкриваються широкі можливості отримання особливих доходів – квазіренти, що появляється завдяки привілейованого доступу до обмежених ресурсів.

Такі казкові можливості пожитися за суспільний рахунок, які відкриває публічна влада, певна річ, відвертають увагу власників акціонерних підприємств від інновацій. Ба більше, саме корпоративне управління на приватизованих підприємствах також містить лазівки для зміцнення влади й отримання ренти доміантними власниками. Попит на інновації тепер безпосередньо залежить від особистої мотивації власника (керівника корпорації): що йому особисто вигідніше – займатися ризикованими інноваціями і модернізацією підприємства чи прилаштувати до нього сімейно-родинні фірми-посередники, які зніматимуть прибутки через трансфертне ціноутворення, у тому числі і через офшори. Уже ні для кого не секрет, що великий (значить корпоративний) бізнес в Україні міцно зав'язаний на офшорних тіньових схемах виведення капіталу і прибутків підприємств, часткового повернення капіталу під іноземною юрисдикцією, маскуванню бенефіціарних власників.

На противагу цивілізованому світу, де деперсоніфікація власності в акціонерному секторі, як правило, пов'язана з підвищенням ролі в капіталі справжніх інституційних інвесторів (банків, страхових компаній, інвестиційних і пенсійних фондів тощо), у наших реаліях вона стала метою і результатом цілеспрямованого переділу часток капіталу на користь інсайдерів.

В економічно розвинених країнах, як відомо, публічні корпорації послуговуються біржовим ринком капіталу, який, окрім іншого, підтримує імідж компанії, сприяючи тим самим доступу до дешевих довгострокових банківських кредитів. В Україні ж ми спостерігаємо різочу диспропорцію між організованим (біржовим) і неорганізованим ринками цінних паперів: частка першого у загальному обсязі торгівлі акціями є мізерною. Це свідчить про закритість, або непублічність, абсолютної більшості акціонерних товариств головним чином через побоювання їхніх власників втратити контроль над капіталом. До непрозорості цього інвестиційно важливого ринку додається ще й низька якість (нерелевантність) інформації про емітентів (результати їх діяльності, структуру власності, інвестиційні наміри). На думку фахівців НКЦПФР, інформація про доміантних акціонерів (володарів пакету акцій понад 10%) та щодо винагороди посадовців товариств (топ-менеджерів і членів наглядових рад) є найбільш утаємниченою в діяльності АТ. Тому відгородження вітчизняних акціонерних товариств, принаймні зі статусом публічних, від біржового ринку капіталу дає нам підстави характеризувати їх як квазікорпорації.

Основні інституційні бар'єри на шляху інноваційного розвитку України, вважаємо, можна звести до таких [7-8]:

- відсутність гарантій захисту права приватної власності;
- тотальна корупція в системі державної влади, зокрема в системі судочинства і, більше того, виконання судових ухвал, винесених «іменем України»;
- слабкість економічної конкуренції та монополізація більшості ринків через відсутність дійсно конкурентної економічної політики уряду;
- широкі можливості отримання квазіренти через використання різноманітних «сірих» схем мінімізації податкових і митних платежів, лобіювання держзамовлень та маніпулювання цінами при укладанні угод, особливо з державними та комунальними підприємствами, штучне утримування дешевизни національної робочої сили та затримки із виплатою заробітної плати;
- брак високої економічної культури та соціальної відповідальності доміантних власників, що проявляється у небажанні та/чи боязні втратити корпоративний контроль, а з ним і можливості особистого збагачення.

Розбудова ринкової системи господарювання має стати альфою і омегою економічної політики держави, а вирішальний критерій переходу – підвалини ринку: специфікація і захист права власності та конкурентний доступ до ресурсів. Тому рішуче усунення інституційних бар'єрів ми пов'язуємо із формуванням громадянського суспільства та появою біля керма держави дійсного національного

лідера.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. А. Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності / Пер. з англ. Київ : Наш Формат, 2017. 440 с.
2. Райнерт Е. С. Як багаті країни збагатили... і чому бідні країни лишаються бідними. Київ : Темпора, 2015. 444 с.
3. Ернандо де Сото. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає на заході і ніде більше. Київ : Наш Формат, 2017. 332 с.
4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. Москва : Эксмо, 2007. 864 с.
5. Clark J.M. Competition as a dynamic process. Washington (D.C.), 1961.
6. Пітер Тіль. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє. Київ : Наш Формат, 2015. 232 с.
7. Сірко А.В. Проблема участі акціонерного сектора в інноваційному розвитку економіки України та її вирішення. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2016. №3. С. 7-16.
8. Сірко А.В. Деструкція економічних інтересів у квазіринковому суспільстві. *Формування ринкових відносин в Україні*: Зб. наук. праць. 2017. №11(198). С. 36-42.

Сірко Анатолій Васильович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри правознавства і гуманітарних дисциплін Вінницького навчально-наукового інституту економіки Західноукраїнського національного університету, м. Вінниця, *E-mail*: anatolii.sirko@gmail.com

Sirko Anatoliy, Doctor of Econ. Sci., Professor, Professor of the Department of Law and Humanities, Vinnitsa training and research institute of economics, West Ukrainian National University; Vinnitsa, *E-mail*: anatolii.sirko@gmail.com

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Анотація. У роботі розглядається сутність управління персоналом підприємства. Розглянута проблема управління персоналом на сучасних підприємствах. Управління персоналом – це складний процес, тому що кожна людина наділена інтелектом, здатністю мислити та іншими унікальними властивостями. Сьогодні основними проблемами управління персоналом є підбір, формування кадрів з сучасним економічним мисленням, забезпечення ефективності роботи працівників, збереження сприятливого клімату у колективі тощо, що становить сукупність досліджених питань.

Ключові слова: управління, персонал, ефективність, людські ресурси, підприємство.

Abstract: Essence of management of enterprise a personnel is in-process examined. The considered problem of management a personnel is on modern enterprises. A management a personnel is a difficult process, because everybody is provided with an intellect, ability to think and by other unique properties. Today the basic problems of management a personnel is a selection, forming of shots with the modern economic thinking, providing of efficiency of work of workers, maintenance of favourable climate in a collective and others like that, that presents totality of investigational questions.

Keywords: management, personnel, efficiency, human capitals, enterprise.

Управління – це цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти задля досягнення кінцевої мети за допомогою процесорів, явищ, процесів, коли є з ними взаємодія в режимі детермінованої чи довільної програми. Ефективність управління визначається адекватністю дій управління що до об'єкта управління. В умовах ринкової економіки управління персоналом повинно набувати системності і завершеності на основі комплексного рішення кадрових проблем, впровадження нових і удосконалення існуючих форм і методів кадрової роботи. Комплексний підхід до управління персоналом передбачає урахування організаційно-економічних, соціально-психологічних, правових, технічних, педагогічних і інших аспектів у їхній сукупності і взаємозв'язку при визначальній ролі соціально-економічних факторів.

Системний підхід до управління персоналом визначається поєднанням відповідних напрямів управління штатом працівників і проявляється у розробці кінцевих цілей, формуванні напрямів їх реалізації, побудови належної системи управління, що забезпечує планування, організацію і стимулювання методів взаємодії з персоналом. Визначальним елементом усієї системи управління є персонал, який одночасно можна розглядати як об'єктом, так і суб'єктом управління.

Управління персоналом здійснюється в процесі виконання певних наполегливих дій і передбачає такі основні етапи і функції: визначення мети і основних напрямків роботи з персоналом; визначення засобів, форм і методів досягнення мети; організація роботи щодо виконання прийнятих рішень; контроль виконання запланованих заходів; координація розроблених заходів. Система управління персоналом являє собою комплекс цілей, задач і основних напрямків діяльності, а також різних видів, методів і відповідного механізму управління, спрямованих на підвищення продуктивності праці і якості роботи. [1]

Важливим принципом управління є єдине керівництво, тобто підвладність керівнику всіх підрозділів підприємства, усіх членів трудового штату. Це означає також, що керівник підприємства або відповідного підрозділу особисто керує, організовує і відповідає за результативну діяльність підприємства та його трудового колективу. Таке керівництво здійснюється ним через своїх замісників і начальників відповідних підрозділів підприємства (відділ кадрів, планово-економічний, юридичний відділи, бухгалтерія, канцелярія), які функціонально підкоряються тільки директору підприємства. [2]

Управління ефективністю діяльності підприємства – це перспективний напрям наукових

розробок. Але його використання в українських регіонах ускладнюється деякими проблемами як на макро-, так і на мікрорівнях. Перш ніж вводити цю систему управління, необхідно визначити та подолати всі негативні тенденції і перепони, які стануть на заваді управлінському персоналу. Метою дослідження є визначення найбільш змістовних проблем, які перешкоджають управлінню ефективності підприємства. Подолання визначених перепон, надасть більше можливостей для подальшого підвищення показників діяльності підприємства.

Основною складовою системи управління є люди з їх досвідом та рівнем освіти. Багато термінів використовується відносно до людей, які зайняті у виробництві, в теорії менеджменту: кадри, людський фактор, трудові ресурси, персонал. Найдоцільнішим на рівні організації є термін “персонал”. Наразі чимало українських підприємств стикаються з проблемами, які пов’язані з управлінням персоналом. І від їх розв’язання багато в чому залежить майбутнє та перспективи не тільки цих підприємств, але і всієї української економіки.

Важливе місце займає проблема, яка полягає у нерозумінні соціальної ролі організації її співробітниками і особливо вищими керівниками. Це може призвести до відсутності розуміння розвитку підприємства в перспективі і визначення стратегії досягнення цього розвитку. У свою чергу відсутність цілей призведе до неуспішності підприємства. Відсутність розуміння деякими громадянами своєї ролі у соціумі і обов’язку відповідати за свою працю приводять до протистояння між різними соціальними групами, коли одні з них намагаються поліпшити своє становище частіше за все не тільки завдяки іншим груп, але і всього суспільства, загалом.

Таке становище можна пояснити наступним: по-перше, утримання персоналу на підприємствах все ще дивяться як на витрати, які необхідно зменшувати, а на нашу думку, до персоналу потрібно відноситися як до основного ресурсу, правильне керівництво і розвиток якого саме і обумовлює успішні досягнення діяльності організації загалом, а, по-друге, управлінням не завжди зрозуміла мотивація відповідних вчинків робітників. Але і там де використовується “ресурсний” підхід до взаємодії з персоналом існують проблеми щодо труднощів розуміння ефекту від інвестування в розвиток таких ресурсів.

Тому можна сказати що проблема пов’язана з персоналом, а саме зі сприйняттям людей у якості основного ресурсу підприємства. Ця проблема полягає у нерозумінні відмінностей між людськими та іншими видами ресурсів. Можливість довгострокової співпраці організації та його працівників і можливість останніх до постійного самовдосконалення також є важливими особливостями людських ресурсів, які зумовлюють підвищену увагу до ефективності їх використання. Суттєвою обставиною є те, що люди, приходять на підприємства усвідомлено, з певними цілями і чекають надання можливості в їх досягненні. Процес взаємодії між організацією і співробітником є двостороннім, а задоволеність співробітника цією взаємодією є такою ж важливою умовою його продовження, як і задоволеність організації. [3]

За умов ринкової економіки в управлінні персоналом підприємство розглядає людей як набуття організації, як ресурс, який треба ефективно застосовувати для досягнення цілей, як джерело невикористаних можливостей.

У сучасних умовах основним завданням управління персоналом є поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудового заохочення для розвитку навичок працівників та стимулювання їх до виконання робіт вищого рівня. Тому працівники підприємства постійно повинні намагатися підвищувати свій культурний і освітній рівень. Це може виражатися в безперестанному підвищенні свого професіоналізму і розвитку особистих переваг. [4]

Великою перепорою в управлінні залишається відсутність кваліфікованих та досвідчених спеціалістів у системі менеджменту. Сутність у тому, що посади займають люди, які не мають відповідної вищої освіти, або ті, які виконували інші функції, але з появою нових підрозділів мали обійняти нові посади із зовсім новими задачами та обов’язками. [5]

Ще одна проблема, яка існує на українських підприємствах, це слабка здатність керівництва з’ясувати мотивацію робітників, їх найбільш вагомими, на певний момент, очікування та проблеми, а також відсутність потрібної уваги до них, результатом чого є омана очікувань співробітників і їх розчарованість. У тому числі цим пояснюються наявні ускладнення в переборенні вже наявного згенерованого стереотипу інертної поведінки працівників, який пояснюється слабкою мотивацією і розвиненістю потреб, що вдовольняються під час здійснення трудової діяльності. При цьому працівником майже неможливо керувати, до нього не можна застосувати мотиваційний вплив. Утриманський підхід до праці призвів до змін його психологічного сприйняття: дуже поширені

консерваторський підхід до іновацій, майже опір ним, палке бажання мати невеликий, але гарантований заробіток, при маленькій напруженості праці.

Активну позицію під час вирішення вищевказаних проблем має займати держава і громадські організації. Вживання ними заходів рекомендаційного, стимулюючого і освітнього характеру має збільшити темп формування у членів суспільства нової соціальної позиції, заснованої на розумінні ролі кожного суб'єкта ринкових відносин.

На сьогоднішній день в процесі здійснення господарювання опиняються чи немало керівників, які хочуть досягти максимального прибутку та вирішити свої фінансові та матеріальні потреби, не маючи на увазі інтереси працівників, яких прийняли на роботу, не проявляючи турботу про можливість їх професійного зросту, рівень доходу, умови праці тощо. Від цього працівники підприємства відчують себе соціально не захищеними. Тому у працюючих колективах доцільно розробити заходи для одержання інформації щодо психологічного здоров'я в колективі, ступеня задоволеності кожного працівника роботою, умовами праці та відпочинку, приемністю рівнем заробітної плати. Для цього, на мою думку, найкраще підходять такі методи як опитування чи анкетування. Ефективність таких дій полягає в можливості виявлення працівників з високим потенціалом та перспективами, які можуть допомогти їх кар'єрному зросту, зацікавленості працівників у підвищенні результатів своєї діяльності. Застосування цих методів посприє виявити психологічні перешкоди у трудовому колективі, а виконання необхідних завдань з вирішення виявлених проблем дозволить налагодити ефективну роботу у колективі.

Вважається, з метою досягнення максимальної ефективності розвитку персоналу не варто обмежуватися застосуванням окремих його аспектів, а використовувати їх системно у поєднанні та взаємодії. Це дозволить досягти високої якості людського капіталу підприємств та, як наслідок, забезпечити високий рівень прибутковості та конкурентоспроможності підприємств як на вітчизняному, так і на світовому ринках. [6]

Таким чином, на основі проведених досліджень можна зробити висновок, що управління персоналом є одним із найважливіших напрямів діяльності підприємства і вважається основними критеріями його економічного успіху. Важливим чинником, що дозволить збільшити ефективність управління персоналом на підприємстві є наявність та зміст політики розвитку персоналу підприємства, яка повинна передбачати існування пристосувального курсу, систем і програм навчання, підвищення кваліфікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених і студентів, 2015.-70с. URL:https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/maket_zbirnyk_2015_pdf.pdf. (Дата звернення: 15.02. 21)
2. Травін В.В., Дятлов В.А. Основи кадрового менеджменту: Практичний посібник. - М.: Справа, 1996.- 53 с.
3. Балабанова Л. В. Управління персоналом / Л.В. Балабанова. – К.: ЦУЛ, 2011. – 468 с
4. Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського URL: <http://www.nbuv.gov.ua>. (Дата звернення: 15.02. 21)
5. Литвиненко, О. Д. Проблеми щодо оцінки ефективності управління підприємством. - / О. Д. Литвиненко, А. І. Філіпова. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39859>. (Дата звернення: 15.02. 21)
6. Ковтун Є. І. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її удосконалення / Є. І. Ковтун // Молодий вчений. – 2016. – № 6. – С. 46–50.

Соколова Анастасія Геннадіївна, студентка групи ЕО-18-1, 3 курсу, спеціальності «Облік та оподаткування», Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: sokol7032nastya@gmail.com

Гордєєва-Герасимова Людмила Юрївна, старший викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: gor.luda@gmail.com

Sokolova Anastasiia G., student of group EO- 18-1, to 3 courses, specialities "Account and taxation", Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: sokol7032nastya@gmail.com

Hordieieva-Herasymova Liudmyla Yu, Senior Lecturer, Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: gor.luda@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У статті досліджено нинішній стан інвестиційної діяльності в Україні та запропоновано заходи щодо підвищення інвестиційного клімату та залучення інвестицій в державу.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, інвестиційна інфраструктура, залучення інвестицій.

Investment activity in Ukraine and its current problems

Abstract. The current state of investment activity in Ukraine is studied and measures to improve the investment climate and attract investment to the state are proposed.

Keywords: investment activity, investment climate, investment infrastructure, investment attraction.

У сучасних умовах інвестиційна діяльність є одним із найважливіших факторів розвитку економіки будь-якої країни світу. Значний приплив інвестицій у країну забезпечує створення конкурентоспроможних підприємств, використання передових технологій, створення ринкової інфраструктури, що в результаті призведе до зростання економіки в цілому. Розвинуті країни все більше акцентують свою увагу на залученні іноземних інвестицій. Саме тому, на сьогоднішній день, уряд України усіма силами намагається активізувати інвестиційну діяльність у державі. Нашу країну можна вважати привабливою для інвестора, оскільки Україна – одна із найбагатших країн Європи на природні ресурси, тут розвинена транспортна інфраструктура, високий рівень освіченості та професійної підготовки населення, одна із найнижчих в Європі вартість робочої сили, культурна спорідненість із європейськими країнами. Проте, з усіма перевагами, в Україні є чимало проблем, які блокують прихід інвестицій, а саме:

- Нестабільна економіка;
- Наявність корупції;
- Недостатньо розвинена інвестиційна інфраструктура;
- Низька платоспроможність великої частини населення;
- Недостатня підтримка новостворених підприємств;
- Суттєве податкове навантаження на суб'єкти господарювання;
- Недовіра до судової системи;
- Актуальною проблемою, яка блокує залучення інвестицій в Україну, є пандемія COVID-19.

За 2020 рік капітальні інвестиції в економіку України зменшилися на 38,2%, тобто 419,8 млрд грн. Найбільше падіння інвестицій сталося у сферах: охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 47,5%; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – 71,1%; освіта – 45,7%; промисловість – 43,6%; сільське господарство – 45,3%; будівництво – 39,7%; транспорт – 43,2%. При цьому минулого року стався різкий стрибок інвестицій у поштову та кур'єрську діяльність – на 634,7% [1], що є актуальною сферою зайнятості під час пандемії COVID-19. Для активізації інвестиційної діяльності уряд сформував стратегію економічного зростання, в основі якої лежить, власне, залучення інвестицій в Україну на наступні 5 років. За цією стратегією планується створення сприятливого бізнес клімату для майбутніх інвесторів. Влада запропонувала наступні заходи, які спрямовані на покращення інвестиційного клімату в державі:

- Приватизація та підвищення ефективності державних підприємств

Приватизація – це політика чи процес продажу, або передачі державної чи суспільної власності у руки приватних інвесторів [2]. Цей процес відкрив нові можливості для бізнесу в Україні, оскільки людина має право купити щось у держави. На сьогоднішній день існує поняття малої та великої приватизації, тобто мала приватизація – це купівля підприємств, вартість яких не перевищує 250 млн

грн., велика – від 250 млн грн. відповідно. Також, держава надає, так звані, «податкові канікули», якщо вартість інвестицій перевищує 10 млн дол. США, тобто такий суб'єкт господарювання звільняється від податку на прибуток на 5 років.

- Підтримка ММП (мікро- та малого підприємництва) – Програма «Доступні кредити 5-7-9%»

Реалізація цієї програми передбачає створення низки інструментів здешевлення та доступності кредитів для мікро- та малого бізнесу [3].

- ДПП (Державно-приватне партнерство)/Концесії

Планується дослідження залізничних станцій для старту пілотних проектів по їх концесіях (Харків, Дніпро, Вінниця, Хмельницький, Миколаїв та Чоп), також створення пілотних проектів ДПП у двох аеропортах (Вінниця та Рівне) [4].

- «Інвестиційна няня»

17 грудня 2020 року Верховною Радою України було прийнято Закон «Про державну підтримку інвестиційних проектів зі значними інвестиціями». Законом передбачено, що державна підтримка інвестиційних проектів зі значними інвестиціями може надаватись інвестору зі значними інвестиціями у таких формах:

- звільнення від податку на прибуток на 5 років, від сплати ПДВ та мита при ввезенні нового обладнання;

- надання права на користування земельною ділянкою для реалізації інвестиційного проекту зі сплатою орендної плати за спеціальними умовами;

- забезпечення об'єктами суміжної інфраструктури (автомобільні шляхи, лінії зв'язку, засоби тепло-, газо-, водо- та електропостачання, інженерні комунікації тощо) шляхом будівництва/реконструкції такої інфраструктури за кошти держави [5].

На перший погляд здається, що вище перелічені заходи справді приваблюють потенційних інвесторів. Однак, актуальними проблемами даних дій є:

• Процес приватизації відбувається недостатньо прозоро, особливо це стосується великих підприємств;

- Велика частина державних підприємств є неактивними або збитковими [6];

- Податкові пільги не стимулюють інвесторів до вкладення додаткового капіталу;

• Проблема надання дешевих кредитів стартапам за програмою «Доступні кредити 5-7-9%» через відсутність застави [7].

Недостатньо лише створити заходи щодо залучення інвестицій в Україну, необхідною умовою є забезпечення їх виконання на практиці. Поруч із тим, кілька рекомендацій для реального залучення капіталу в економіку країни:

1. Здійснення ефективної антимонопольної політики, щоб запобігти монопольній діяльності, а також стимулювати розвиток здорової конкуренції;

2. Дeregуляція, тобто зменшення контролю бізнесу зі сторони держави;

3. Створення ефективної інвестиційної інфраструктури в Україні;

4. Забезпечення максимально прозорого процесу залучення інвестора;

5. Боротьба з рейдерством;

6. Здійснення реформ, які спрямовані на спрощення системи оподаткування, дозволить зменшити ставки податків для усіх суб'єктів, що є значно ефективнішим стимулом, ніж надання податкових пільг [8];

7. Фіналізувати судову та податкову реформи. «Корупція у судовій системі та відсутність верховенства права є найбільшими ворогами іноземних інвестицій в Україну», - Марія Барабаш, президентка інвестиційної компанії A7 CAPITAL та співзасновниця Спілки українських підприємців (СУП) [9].

Отже, активізація інвестиційної діяльності можлива тільки шляхом здійснення рішучих, комплексних і послідовних заходів, які забезпечать створення найкращих умов для залучення інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Троценко Л. За рік інвестиції в Україну впали майже на 40%. *Кореспондент.net*. 24.02.2021. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/4331232-za-rik-investytsii-v-ukrainu-vpaly-maizhe-na-40>.

2. Приватизація. Матеріал з Вікіпедії. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Приватизація>.

3. Урядовий портал. Уряд затвердив постанови, які запускають державну підтримку мікро- та малого підприємництва на 24 січня 2020 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-zatverdiv-postanovi-yaki-zapuskayut-derzhavnu-pidtrimku-mikro-ta-malogo-pidpriyemnictva>

4. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Економічна стратегія: зростання через інвестиції на 17 лютого 2020 року URL: <https://drive.google.com/file/d/1YShUX85F9aawBCDeCu68X0BLoivaNLhp/view>

5. Інформаційне управління Апарату Верховної Ради України. Прийнято Закон "Про державну підтримку інвестиційних проєктів зі значними інвестиціями" на 17 грудня 2020 року. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/201090.html>

6. Прохоров Б., Яблоновський Д. Велика та мала. Шлях приватизації від невдач до прозорості. *Vox Ukraine*. URL: <https://voxukraine.org/uk/velika-ta-mala-shlyah-privatizatsiyi-vid-nevdach-do-prozorosti/>

7. Чому підприємцям відмовляють у наданні дешевих кредитів року – Мінфін. *Liga 360*. URL: https://biz.ligazakon.net/news/196074_chomu-pdprimtsyam-vdmovlyayut-u-nadann-deshevikh-kreditv---mnfn

8. Маркуц Ю. Безпорадні «інвестняні»: чому звільняти інвесторів від податків і зборів – не кращий варіант. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/01/28/670457/>

9. Барабаш М. Кешбек за інвестора, або як залучити інвестиції в Україну *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/02/17/657142>

Танкевич Анастасія-Анна Василівна, студентка III курсу Національного університету «Львівська політехніка», Львів, e-mail: anastasiia-anna.tankevych.ek.2018@lpnu.ua

Лесик Лілія Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: lilii.i.lesyk@lpnu.ua

Tankevych Anastasiia-Anna V., 3rd-year student of Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: anastasiia-anna.tankevych.ek.2018@lpnu.ua

Lesyk Lilia I., PhD in Economics, Associate Professor, Department of Business Economics and Investment, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: lilii.i.lesyk@lpnu.ua

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Управління ризиками є одним з найважливіших компонентів у наданні можливості організації досягти свого остаточного бачення.

Управління ризиками підприємств необхідне для досягнення цілей та завдань будь-якої організації. Раціональне управління ризиками надає можливість не тільки проектам, менеджерам програм і навіть керівникам, а й підрозділам, відділам та секторам здійснювати своєчасне та ефективне прийняття рішень.

Ключові слова: ризик; підприємство; управління; рішення.

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF RISK MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Abstract

Risk management is one of the most important components in enabling an organization to achieve its ultimate vision.

Enterprise risk management is necessary to achieve the goals and objectives of any organization. Sound risk management enables not only projects, program managers and even managers, but also departments, divisions and sectors to make timely and effective decisions.

Keywords: risk; enterprise; management; decision.

Управління ризиками на підприємстві – це процес виявлення та методичного вирішення потенційних подій, що представляють ризики для досягнення стратегічних цілей або для можливостей отримання конкурентних переваг. Управління ризиками є важливим елементом стратегічного управління будь-якою організацією і повинно бути включене в постійну діяльність бізнесу.

Чому підприємства потребують управління ризиками? Щоб досягти фінансового та іншого успіху, підприємство повинно знати про потенційні ризики, які можуть вплинути на безпеку, репутацію, прибуток, діяльність тощо. Підприємство, яке ігнорує ризики та способи їх пом'якшення, потенційно може зіткнутися з катастрофічними наслідками.

Основними елементами організації управління ризиками на підприємстві є оцінка значних ризиків та реалізація відповідних заходів реагування на ризик. Відповіді на ризик включають: прийняття або толерантність до ризику; уникнення або припинення ризику; передача або розподіл ризику через страхування, спільне підприємство чи іншу домовленість; та зменшення ризику за допомогою процедур внутрішнього контролю або інших заходів із запобігання ризику.

Обов'язки управління включають архітектуру або інфраструктуру ризиків, документування процедур або протоколів управління ризиками, навчання, моніторинг та звітування про ризики та діяльність з управління ризиками.

Хорошим свідченням того, що компанія працює з ефективною системою організації управління ризиками, є наявність головного директора з управління ризиками або менеджера, призначеного для координації зусиль.

Як правило, система управління ризиками на підприємстві має п'ять цілей, і всі вони важливі для успішного рішення, а саме:

- виявлення, моніторинг та зменшення ризиків;
- бути максимально ініціативним у попередженні ризиків;
- забезпечення чітких кроків для усунення потенційних загроз;
- створення прозорості та підзвітності для підвищення віри та довіри акціонерів;
- відповідність галузевим правилам відповідності та регуляторним правилам.

Першим кроком в успішному впровадженні будь-якого рішення щодо управління ризиками на підприємстві є розуміння та створення стратегії для організації. Ця стратегія повинна мати глибоке розуміння всіх припущень, які з нею пов'язані.

Реальність сучасного постійно мінливого ділового середовища ставить управління ризиками підприємств як пріоритет для компаній. Організації по-новому розглядають способи управління ризиками, і вони зрозуміли важливість цього ефективного процесу. Коли компанії впроваджують систему управління ризиками на підприємстві та належним чином навчають своїх працівників того, як оцінювати та управляти ризиками, вони можуть краще вирішити мінливий бізнес-клімат та створити більш обізнане робоче середовище. Це допоможе захистити їхню компанію від будь-якої турбулентності, з якою вони можуть зіткнутися в майбутньому.

Процес організації управління ризиками наведено на рисунку 1.



Рисунок 1. Схема організації управління ризиками

Правильна організація управління ризиками на підприємстві забезпечує низку переваг:

- краще усвідомлення ризиків, з якими стикається організація, та здатність ефективно реагувати на такі події;
 - збільшення впевненості у досягненні стратегічних цілей;
 - покращення відповідності законодавчим, нормативним вимогам та вимогам до звітності;
 - підвищення ефективності та результативності операцій.
- Питання, які слід враховувати при впровадженні організації управління ризиками:
- Які основні компоненти чи рушії нашої бізнес-стратегії?
 - Які внутрішні фактори чи події можуть перешкодити або зірвати з колії кожну з цих складових?
 - Які зовнішні події можуть перешкодити або зірвати з колії кожен із компонентів?
 - Чи маємо ми належні системи та процеси для вирішення цих внутрішніх та зовнішніх ризиків?

В таблиці 1 узагальнено дії підприємства щодо організації управління ризиками

Таблиця 1 – Дії щодо організації управління ризиками

Дії, які потрібно зробити	Дії, яких слід уникати / не робити
<ul style="list-style-type: none"> • Отримати підтримку вищого керівництва та правління; • Залучити до процесу широке коло менеджерів та службовців; • почати з кількох ключових ризиків і будувати систему управління ризиками поступово; • використовувати наявні знання, навички та ресурси в управлінні, внутрішньому аудиті, дотриманні тощо; • вбудувати систему управління ризиками у структуру організації. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ніколи не розглядати управління ризиками на підприємстві як проект управління ризиками - це процес; • не заглиблюватися в деталі та історію – організація управління ризиками має бути стратегічною та перспективною; • не покладатися лише на кількох ключових співробітників - залучити до організації кожного; • не припускати, що реєстр ризиків є повним - завжди будуть нові, "невідомі" ризики, і найбільшим ворогом ефективного управління ризиками на підприємстві є самозаспокоєність.

Таким чином, підприємницька діяльність передбачає обов'язкову присутність ризику, тому врахування цього фактору є однією з ключових проблем у системі управління економічними суб'єктами. Це обумовлює необхідність заходів, що сприяли б досягненню їх оптимального рівня.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вус О. М., Ткачук Л. М. Управління державними підприємствами в аспекті зростання їх конкурентоспроможності. *Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи* : тези Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих науковців. 2019. URL : <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2019>.

2. Литюга Ю. В. Організація ризик-менеджменту на підприємстві. URL : https://kneu.edu.ua/userfiles/ec_pidpr_th_pr_4/5/Lituga.doc

Ткачук Людмила Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, заступник декана з навчально-методичної роботи факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com

Пуґач Володимир Сергійович, студент групи МІТ-18б факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: puhachvolodymyr@gmail.com

Ткачук Людмила М., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance and Innovation Management, Deputy Dean for Educational and Methodological Work of the Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com

Puhach Volodymyr S., student of MIT-18b group of the Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: puhachvolodymyr@gmail.com

ЄВРОРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: АНАЛІЗ БАР'ЄРІВ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ КАРПАТСЬКОГО ЄВРОРЕГІОНУ)

Луганський національний університет ім. Т. Шевченка

Анотація У статті розглянуто внутрішні та позовні бар'єри, що мають вплив на єврорегіональну діяльність. Проаналізовано бар'єри в Карпатському єврорегіоні. Зроблено пропозиції щодо подальшої роботи Карпатського єврорегіону.

Ключові слова: єврорегіон, транскордонне співробітництво, бар'єри єврорегіонального та транскордонного співробітництва

Abstract: The article considers internal and external barriers that have an impact on Euro-regional activities. Barriers in the Carpathian euroregion are analyzed. Proposals were made for further work of the Carpathian Euroregion.

Keywords: euroregion, cross-border cooperation, barriers to euroregional and cross-border cooperation

Єврорегіональне співробітництво відіграє важливу та актуальну роль у процесі інтеграції європейських територій та полягає в створенні мережі зв'язків, що сприяють розвитку соціально-економічного співробітництва та поступаються місцем усуненню культурних і соціальних бар'єрів в місцевих спільнотах на прикордонних територіях. Особливим компонентом гарного розвитку на прикордонних територіях є єврорегіоналізація. Суть єврорегіоналізації полягає в реалізації місцевими спільнотами спільних інтересів через кордони, а також у розумінні необхідності вирішення проблем в інституціоналізованому вимірі.

Єврорегіон – це регіон, розташований на кордоні двох або більше держав, існування якого засноване на формалізованому транскордонному співробітництві, загальних цілях урядів, а також інших інститутів і утворень, що діють на його території. Метою єврорегіону є реалізація планів транскордонного співробітництва (ТКС), що трактується як спільно вживані заходи по зміцненню і зміцненню добросусідських відносин між територіальними громадами або органами влади двох або більше договірних сторін, а також укладення угод і домовленостей, необхідних для прийняття реалізації таких планів.

Ефективність транскордонного співробітництва в єврорегіонах обумовлена великою кількістю сприятливих і несприятливих факторів. На масштаби і динаміку ТКС в основному впливають культурні, соціальні та економічні бар'єри, які можуть в тій чи іншій мірі стосуватися партнерів. Крім того, на нього впливає співпраця в галузі співробітництва. Джерелом бар'єрів також може бути навколишнє середовище. Бар'єри можуть бути класифіковані по-різному, в тому числі щодо: обмежень, типу, площі, характеру впливу. Ще одна класифікація бар'єрів виділяють наступні негативні групи факторів: економічні, географічні, інституційні, політичні та міжнародні, соціокультурні та мовні фактори.

Успіх ТКС також вимагає участі засобів масової інформації, що знижують психологічні та соціальні бар'єри. Відповідно до Європейської хартії прикордонних і транскордонних регіонів, активного прикордонного співробітництва має базуватися, зокрема, про усунення перешкод у транскордонних потоків факторів виробництва, а також умови навколишнього середовища. Проаналізувавши різні фактори, що негативно впливають на ТКС в єврорегіонах, і розділили їх на дві групи:

1. "внутрішні" бар'єри, що виникають в результаті специфічних і індивідуальних обставин, пов'язані з процесом ТКС в єврорегіонах, а також з їх партнерами. Ці обставини включають в себе спосіб комунікації між партнерами в єврорегіоні, наявність ресурсів і потенціалів для розвитку єврорегіону, знання умов ТКС та потенційних вигод, що впливають з цього.

2. "зовнішні" бар'єри, як правило, не залежать від єврорегіонів і партнерів ТКС, відносяться до

транскордонного середовища (наприклад, правові норми, правила функціонування адміністрації, економічна і соціальна ситуація, напрямки розвитку політики згуртування Європейського Союзу, наявність європейських фондів для потреб розвитку ТКС і т.д.).

"Зовнішні" бар'єри мають найбільший вплив на економічні та екологічні завдання. Ці бар'єри значною мірою базуються на надлобному регулюванні (закон, адміністрація, політичні та економічні інтереси та конкуренція), і в меншій мірі впливають на соціальну сферу, де домінують місцеві види діяльності, такі як "люди для людей". До бар'єрів, найбільш сильно стримуючим реалізацію стратегічних завдань, відносяться: відмінності в правових і адміністративних умовах (суспільство, економіка і навколишнє середовище); відсутність державних і приватних коштів для розвитку єврорегіонального співробітництва; відсутність політичної прихильності і різних інтересів регіонів і країн, а також відмінності в умовах охорони навколишнього середовища і природокористування

Оцінка можливості досягнення цілей ТКС у єврорегіонах повинна бути пов'язана з аналізом всіх бар'єрів, що перешкоджають співпраці. Однак на рівні єврорегіонів можна вплинути насамперед на усунення "внутрішніх" бар'єрів. На жаль, "зовнішні" бар'єри неможливо ефективно усунути за короткий проміжок часу. Тому в контексті ефективності транскордонного співробітництва в короткі терміни їх слід розглядати як постійні. У разі "зовнішніх" бар'єрів важко говорити про їх реальне та ефективне усунення на місцевому рівні із залученням органів місцевого самоврядування, неурядових організацій або підприємців. Джерелом цих обмежень насправді є норми і фактори, що сприймаються, принаймні, в регіональному або національному масштабі. Вони зачіпають всіх партнерів з транскордонного співробітництва. Проте їх негативний індивідуальний вплив залежить від моделі співпраці, статусу партнерів, досвіду співпраці та масштабів співпраці. Це умови, суворо пов'язані з підготовкою партнерів до транскордонного співробітництва, що впливають із здатності долати "внутрішні" бар'єри співпраці

Дослідницька проблема питання стосується бар'єрів, що обмежують процес ТКС в єврорегіонах. На основі теоретичних передумов, виділяються 'зовнішні" бар'єри, що виходять з транскордонного середовища та індивідуального середовища ТКС, а також "внутрішні" бар'єри, пов'язані з конкретними обставинами ТКС в єврорегіонах. Ці бар'єри виявляються і аналізуються з посиланням на стратегічні цілі, включені в стратегії єврорегіонів, реалізовані ключовими учасниками процесу ТКС. Це: регіональні та місцеві органи влади, неурядові організації та підприємці. Для вирішення дослідницької задачі був використаний приклад ТКС в Карпатському єврорегіоні.

Карпатський Єврорегіон один з найстаріших єврорегіонів на території України. Він був створений 14 лютого 1993 року. На сьогоднішній день включає в себе 19 адміністративних одиниць п'яти країн з Центральної та Східної Європи: Польща, Словаччина, Угорщина, Україна та Румунія. Сумарна площа становить близько 154.000 км², на цій території проживає близько 16 мільйонів чоловік.

Цілями і завданнями Карпатського Єврорегіону є:[1]

- організувати та координувати діяльність, сприяти економічному, науковому, екологічному, культурному та освітньому співробітництву між її членами;
- надавати допомогу в розробці конкретних проектів з питань транскордонного співробітництва між членами Асоціації у сфері взаємних інтересів;
- сприяти розвитку контактів серед населення територій, що входять до Асоціації, зокрема серед фахівців у різних галузях;
- сприяти добросусідським відносинам між членами Асоціації;
- визначати потенційні сфери для багатостороннього транскордонного співробітництва серед членів Асоціації;
- виступати посередником і забезпечувати співпрацю членів Асоціації з міжнародними організаціями та установами.

Аналізуючи економічний розвиток кожної країни слід, що різкого економічного зростання країн-учасниць та їх периферійних регіонів так і не відбулося. Політичні бар'єри, різні підходи до економічного розвитку, соціальні та інфраструктурні умови, різний рівень розвитку громадянського суспільства в державах-членах Карпатського єврорегіону також проявляються як фактори, що уповільнюють і перешкоджають прогресу транскордонного співробітництва. Економічні кризи, змінні економічні умови в межах регіону і різні рівні економічного розвитку, що впливають з цього, також вносять свій внесок в нерівномірності транскордонного співробітництва. Інфраструктурна забезпеченість Карпатського єврорегіону є відсталою і нижчою за середньонаціональні показники,

крім відносно розвинених залізничних мереж, що становлять історичну спадщину, і відносно хороших якостей автодорожніх мереж у Польщі та Угорщині.

Це далеко не повний перелік негативних факторів, які Карпатський євро регіон не може самостійно вирішити, але він може їх полегшити за допомогою конструктивних пропозицій тих, хто готує і приймає рішення.

На вирішення цих проблем співпраця в рамках Карпатського євро регіону не в змозі суттєво вплинути через відсутність ресурсів та недоліки законодавства. Значні зміни на території Карпатського євро регіону в економічній ситуації можна очікувати, частково, в результаті загального економічного підйому країн-сусідів, і, частково, в результаті зростання ролі фондів Європейського Союзу.

Останнє вимагає більш успішного використання програм фінансування, а членство країн ЄС у виконанні таких міждержавних програм може значно посприяти цьому.

Власні ресурси самоврядувань областей України незначні-навіть сплата членських внесків носить проблематичний характер - а присутність інших форм підтримки не має системного характеру і, в основному, пов'язана з малими проектами або залежить від особистих відносин. На думку експертів, зростання економіки можна очікувати насамперед за допомогою фондів ЄС, ефективних механізмів доступу до яких поки не розроблено.

Тому Україна повинна докласти значних зусиль, щоб реалізувати свою стратегію лобіювання в ЄС. По-перше, щоб бути ефективним лобістом, український уряд і недержавні організації повинні узгодити стратегічні пріоритети національного розвитку і пропагувати їх спільно. По-друге, потрібно з'ясувати потреби, інакше кажучи, - вартість українських реформ. Нарешті, до підтримки України в цих питаннях потрібно залучити провідні країни ЄС і звернутися до них за допомогою.

Доступ до фінансування з фондів ЄС вимагає не тільки зазначених вище передумов, а й виконання певних завдань в рамках Карпатського євро регіону. Першочерговою умовою доступу до європейських фінансових інструментів є розробка концепції сталого розвитку євро регіону на тривалий період.

Діяльність Карпатського євро регіону потрібно розглядати як перспективний проект реалізації євроінтеграційних планів України. При розробці наступної фінансової програми на 2021-2027 роки українському уряду та недержавним організаціям доречно розробити стратегію лобіювання та узгодити Стратегічні пріоритети розвитку Карпатського та інших євро регіонів. Настав час рішуче заявити про наміри України щодо європейської інтеграції та продемонструвати здатність проводити реформи швидко та якісно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Євро регіон Карпати. URL: <https://ekarpaty.com>.

Цеханович Віктор Борисович – асистент кафедри економіки, маркетингу та підприємництва, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Старобільськ, Україна, e-mail: victor134@ukr.net

Tsekhanovych Viktor Borysovych – Assistant of Department of Economics, Marketing and Entrepreneurship, Luhansk Taras Shevchenko National University, Starobilsk, Ukraine, e-mail: victor134@ukr.net

ОЦІНКА СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Черкаський державний бізнес-коледж

Анотація. У статті проаналізовано динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку Черкаської області, охарактеризовано географічну та галузеву структуру іноземного інвестування області, визначено основні проблеми надходження іноземного капіталу та заходи щодо активізації залучення інвестиційних ресурсів у Черкаську область.

Ключові слова: іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, іноземний капітал, інвестиційний потенціал.

ASSESSMENT OF THE STATE OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS INTO ECONOMY OF CHERKASY REGION

Abstract In article analyzes the dynamics of foreign direct investment in the economy of Cherkasy region, describes the geographical and sectoral structure of foreign investment in the region, identifies the main problems of foreign capital inflows and measures to enhance the attraction of investment resources in Cherkasy region.

Keywords: foreign investment, foreign direct investment, foreign capital, investment potential.

У сучасному середовищі боротьба за іноземні інвестиційні ресурси посилюються не тільки на міжнародному рівні, а й між регіонами країни. Дана ситуація обумовлена тим, що державних коштів та коштів вітчизняних підприємців, бракує для ефективного розвитку регіонів країни в т. ч. і Черкаської області. Тому виникає необхідність залучення іноземних інвестицій, які мають переваги перед державним фінансуванням та інвестиціями вітчизняних підприємців. У зв'язку з цим, для України та Черкаської області, зокрема, особливо актуальним є питання залучення іноземних інвестицій, що є важливим чинником економічного зростання, оскільки, з одного боку – це додатково залучений капітал, а з іншого – це надходження нових технологій та знань.

Згідно з Законом України «Про режим іноземного інвестування» іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. [1]

На сьогодні привабливість прямого іноземного інвестування в Україну та Черкаську область є низькою. Тож, для детальної характеристики тенденцій та оцінки сучасного стану іноземного інвестування Черкаської області проведемо аналіз руху прямих іноземних інвестицій.

За період з 2010 року по 2020 рік обсяг надходження прямих іноземних інвестицій в Україну мав тенденцію до скорочення. Критичного мінімуму розмір вкладених прямих інвестицій досяг у 2014 році та склав 2 451,7 млн. доларів США, а найбільших показників досягав у 2011 році – 6 033,7 млн. доларів США. Різкий спад обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну у 2014 році обумовлений початком воєнних дій на Сході України, що привели до нестійкого фінансово-економічного стану держави. [2] Незважаючи на коливання у 2015-2016 роках обсяг надходження іноземних інвестицій найбільш наблизився до останнього максимального значення та порівняно з 2014 роком зріс на 76% та 80% у відповідно. Однак, у 2019-2020 роках економічна активність іноземних інвесторів в Україні залишається незначною, а вкладення прямих іноземних інвестицій знов наближаються до найнижчих значень 2014 року. За даними Державної служби статистики України в 2019 році в економіку України іноземні інвестори внесли 2531,1 млн. доларів США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу). [3] А вже у I кварталі 2020 року спостерігався відтік іноземних інвестицій на суму майже 1,6 млрд. доларів США. В цілому ж за 2020 рік відтік склав 343 млн. доларів США. Якщо дивитися по регіонах України, то найбільший відтік інвестицій був з Дніпропетровської, Донецької та Луганської областей. Вкладали кошти в проекти в Києві, Волинській, Чернігівській та Херсонській областях. [4] У Національному банку України відтік пов'язують з вилученням реінвестованих доходів підприємств і компаній реального сектору економіки. [5]

Варто зазначити, що дослідження регіональної структури іноземного інвестування в Україні

свідчать про те, що вона не є оптимальною. Більше 50% усіх інвестицій надходили у м. Київ. Серед регіонів лідерами за обсягами прямих іноземних інвестицій були м. Київ (18 065,3 млн. доларів США у 2019 р.), Дніпропетровська область (млн. доларів США у 2019 р.) та Київська, Одеська, Донецька області. [5] Таке, спрямування прямих іноземних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному їх соціально-економічному розвитку.

Аналізуючи місце Черкаської області у регіональній структурі іноземного інвестування, можна зробити висновки, що з 2010 року по 2020 рік регіон має середній рівень надходження іноземних інвестицій. Так, за даний період область, стабільно тримає значення частки обсягу іноземних інвестицій області у загальному їх обсязі по країні на рівні близько 1%.

За даними НБУ, динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Черкаську область мала наступний вигляд: у 2015 році область отримала коштів іноземних інвесторів на суму 476,7 млн. доларів США, у 2016 році – 323,6 млн. доларів США, у 2017 – 210,2 млн. доларів США, у 2018 році – 211,9 млн. доларів США, у 2019 році – 215,5 млн. доларів США, у 2020 році – 233,2 млн. доларів США.

У 2020 році прямі інвестиції в Черкаську область надійшли від нерезидентів із 43 країн світу. До п'ятірки основних країн-інвесторів належать: Кіпр — 47,6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, Франція – 26,7%, Іспанія – 16,1%, Беліз – 15,5%, Німеччина – 12,6%. [5].

Найбільші обсяги прямих інвестицій у Черкаській області за видами економічної діяльності зосереджено на підприємствах промисловості — 131,6 млн дол. США або 62,2% загального обсягу, у т.ч. переробної — 118,2 млн дол. США. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги іноземного акціонерного капіталу спрямовано у виробництво харчових продуктів, хімічних речовин і хімічної продукції та у виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність. У підприємства оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів залучено 48,9 млн. дол. США або 23,1% загального обсягу прямих інвестицій, у підприємства та організації, що здійснюють операції з нерухомим майном — 12,9 млн. дол. США (6,1%), у підприємства сільського, лісового та рибного господарства — 16,9 млн. дол. США (6,1%). У регіональній структурі Черкаської області найбільші обсяги прямих інвестицій зосереджено в Черкаському районі, місті Черкаси, Звенигородському, Жашківському та Золотоніському районах. [6].

Одним з основних осередків осідання іноземних інвестицій Черкаської області є обласний центр – місто Черкаси, що має розвинений промисловий комплекс та потенціал для підготовки привабливих пропозицій для інвесторів. Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій міста за останні роки є стабільним та коливається в межах 100 млн. доларів США (105,1 млн. доларів США у 2019 році). На 110 підприємствах м. Черкаси вже залучено прямі іноземні інвестиції з 30 країн. Основними країнами-вкладниками для міста Черкаси є Кіпр, Чехія, Німеччина, Іспанія та Словенія. В галузевому розрізі найбільші обсяги інвестиційних ресурсів надійшли в хімічну галузь – 31,5 млн. доларів США, сферу нерухомості – 25,1 млн. доларів США, харчову галузь – 18,9 млн. доларів США, деревообробну – 15,0 млн. доларів США, торгівлю – 4,4 млн. доларів США [7].

Варто відзначити, що за останні роки на Черкащині втілені в життя успішні інвестиційні проекти, серед яких ТОВ «Фабрика агрохімікатів» – завод з виробництва засобів захисту рослин та комплексних висококонцентрованих рідких добрив; завод KTD GROUP KTD з 2017 року виробляє електропічки, конвекторні обігрівачі, холодильники ТМ Saturn, Laretti, ST, Defiant (вартість проекту – 23 млн. доларів); ТОВ «Кемікал Елементс Юкрейн» – завод з виробництва хімічних реактивів (вартість проекту – 1,5 млн. євро); завод Rasec Group з виробництва касового та стелажного обладнання (вартість проекту – 12 млн. євро); ТОВ «Альтера Ацтека Мілінг Україна» – завод з виробництва кукурудзяної крупи та кукурудзяного борошна; завод теплоізоляційних матеріалів «ТЕХНО» з виробництва негорючої теплоізоляції для будівельної галузі на основі кам'яної вати (вартість проекту – 16 млн. євро); «Лакофарбовий завод «АВРОРА» - виробництво лакофарбової продукції; ММ «Пекеджінг Україна» – завод з виробництва картонного пакування (вартість проекту – 15 млн. євро).

Серед проектів, за якими зараз ведуться пошуки потенційних інвесторів, є: проект реконструкції міжнародного аеропорту Черкаси та міжнародного авіаційного терміналу України КП «Аеропорт Черкаси Черкаської обласної ради» (вартість проекту – 26,4 млн. доларів США), проект будівництва елеватора по переробці, транспортуванню та зберіганню сільськогосподарської продукції, зернових та олійних культур в смт. Іркліїв, Чорнобаївського району [7].

Важливу роль, у зростанні інвестиційної активності в Черкаській області, також відіграє створений індустріальний парк «Золотоноша», загальною площею 39,93 га., основною метою роботи якого є забезпечення стабільних та сприятливих умов для економічного та технологічного зростання

підприємств, що працюють на території парку. Парк «Золотоноша» спеціалізується на зберіганні і переробці овочів, фруктів та іншої сільськогосподарської продукції; виробництві, ремонті сільськогосподарської техніки, випуску запасних частин для сільськогосподарської техніки; легкій промисловості; збірці електронно-побутової техніки.

Отже, проаналізувавши динаміку руху та структуру прямих іноземних інвестицій в Україні та Черкаській області, можна зробити висновки, що негативні тенденції іноземного інвестування пов'язані з порушенням макроекономічної стабільності в країні зберігаються і на регіональному рівні та вносять свої корективи в обсяги надходження іноземного капіталу та відсутність позитивної динаміки до їх зростання. Однак, не зважаючи на проблеми, Черкаська область залишається стабільно інвестиційно привабливою для іноземних інвесторів.

Потенційно Черкащина може бути однією з провідних областей вкладання прямих іноземних інвестицій. Цьому сприяє її великий швидкозростаючий ринок, вигідне географічне становище, зручна логістика та розвинута інфраструктура; наявність кваліфікованих кадрів; велика кількість розвіданих корисних копалин; різноманітні ресурси для переробки; значні водні запаси. Проте, в значній мірі цей потенціал Черкаської області залишається не реалізованим в повному обсязі.

Черкаська область має проблеми, які стримують пряме іноземне інвестування, які характерні для всієї України: бюрократизм та корупція, недосконалість законодавчої бази і високе податкове навантаження, складність отримання дозвільних документів, бездіяльність органів влади, слабка інформованість населення, щодо ведення бізнесу, нерозвиненість інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури; погіршення стану трудового потенціалу області та ін.

На основі проведених досліджень, варто визначити основні заходи необхідності для залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Черкаської області, що є стимулом для активізації підприємницької діяльності, серед яких: підвищення ефективності та прозорості діяльності органів влади; усунення бюрократичних перешкод і мінімізація корупційних ризиків; підвищення кваліфікації робочої сили регіону; забезпечення інформаційної й організаційної підтримки іноземних інвесторів; сприяння успішній реалізації інвестиційних проектів шляхом поширення інформації серед потенційних інвесторів щодо інвестиційних пропозицій підприємств та організацій області; реалізації заходів щодо інноваційного розвитку підприємств регіону, в які передбачається надходження інвестицій; розвиток інфраструктури шляхом будівництва технопарків; створення позитивного іміджу за рахунок підвищення інвестиційної привабливості Черкаської області та інше.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 №93/96: діє з 25.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Надходження/вкладення прямих інвестицій (акціонерного капіталу) за 2010-2018 роки. Державна служба статистики України (2018). Електронний ресурс. *Режим доступу:* <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Державна Служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Скільки іноземних інвестицій надійшло до України у 2020 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/09/04/infografika/finansy/skilky-inozemnyh-investyczij-nadijshlo-ukrayiny-2020-roczy>
5. Статистика зовнішнього сектору України. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#5>
6. Головне управління: статистики у Черкаській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ck.ukrstat.gov.ua
7. Інвестиційний паспорт Черкаської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://chmr.gov.ua/upload/InvPassport_Cherkasy_2019_ukr.pdf

Цибань Анжела Олександрівна, викладач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, Черкаський державний бізнес-коледж, Черкаси, e-mail: angelitka.z@gmail.com

Tsyban Anzhela Oleksandrivna, lecturer of the Department of Economics, entrepreneurship and marketing, Cherkasy State Business College, Cherkasy, e-mail: angelitka.z@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Черкаський державний бізнес-коледж

Анотація: У статті розглянуто основні питання становлення інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату України. Переглянуті основні переваги України, що приваблюють іноземних інвесторів. Визначені шляхи вирішення проблем пов'язані з стримуванням інвестиційного розвитку.

Ключові слова: інвестиції; інвестиційна привабливість; інвестиційний клімат; індекс інвестиційної привабливості; джерела фінансування.

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Abstract: The article describes basic questions of the investment climate and investment attractiveness of Ukraine. The main advantages of Ukraine that attract foreign investors are revised. It determines the ways of solving the problems associated with deterring investment development.

Keywords: investments; investment attractiveness; investment climate; investment attractiveness index; funding.

Важливим фактором забезпечення сталого розвитку економіки країни та становлення її позитивного іміджу на світовій арені є інвестиційна привабливість держави. Інвестування має досить великий вплив на вирішення соціально-економічних проблем, з якими стикається будь-яка країна. Однак, проблема низького рівня капіталовкладень та відсутності припливу інвестицій є актуальною для національної економіки нашої держави та потребує пошуку шляхів щодо покращення інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної привабливості України.

Оцінюючи рівень інвестиційної привабливості нашої країни, перш за все, важливо відмітити, що за повідомленням Державної служби статистики, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій за період з 2018 року по 2020 рік мав тенденцію до поступового скорочення. Так, у 2018 році загальний обсяг прямих іноземних інвестицій зріс на 14,3% і становив майже 2,9 млрд. дол. Найбільше прямих іноземних інвестицій у приватний сектор України надійшло з Нідерландів – 951,5 млн. дол., що склало 33,2% від загальних надходжень 2018 року. Обсяги прямих іноземних інвестицій станом на кінець 2019 року в Україну несуттєво збільшилися – з 48.9 до 51.4 млрд дол., а з України значно зменшилися – з 8 до 3.5 млрд дол. З початком 2020 року обсяг надходження прямих іноземних інвестицій в Україну мав тенденцію до скорочення. В I кварталі 2020 року спостерігався відтік іноземних інвестицій на суму майже 1,6 млрд. доларів США. За накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2020 року акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював 35809,6 млн. дол. (із країн ЄС – 28289,3 млн. дол., з інших країн – 7520,3 млн. дол.), що виявилось лише на 8,8% більше показника початку 2019 року. В цілому, станом на 1 січня 2020 року обсяг прямих іноземних інвестицій з України дорівнював \$6272,7 млн. Основними країнами-інвесторами України в 2019 році були: Кіпр – 10368,9 млн. дол., Нідерланди – 8301,4 млн. дол., Велика Британія – 2060,6 млн. дол., Німеччина – 1843,1 млн. дол. Швейцарія – 1714,5 млн. дол. [1]

Визначення рівня інвестиційної привабливості країни базується на трактуванні сутності цієї категорії як сукупності різноманітних чинників, які характеризують доцільність вкладення капіталу в конкретну країну.

Аналізуючи рівень інвестиційної привабливості нашої країни, здійснимо огляд позиції України в ключових міжнародних рейтингах економічного характеру, які дають чіткий сигнал іноземним інвесторам щодо можливих інвестицій. До них варто віднести такі авторитетні в економічній сфері рейтинги як: Doing Business, Moody's Investors Service та рейтинг країн за індексом глобальної конкурентоспроможності.

Рейтинг країн «Doing Business» складається за результатами щорічного дослідження групи Світового банку, що оцінює в 190 країнах простоту здійснення підприємницької діяльності на основі 10 індикаторів (легкість ведення бізнесу; реєстрація підприємства; отримання дозволів на будівництво;

підключення до системи електропостачання; реєстрація власності; отримання кредитів; захист міноритарних інвесторів; оподаткування; міжнародна торгівля; забезпечення виконання контрактів; вирішення неплатоспроможності). За 2014-2018 роки Україна піднялася в рейтингу інвестиційної привабливості Doing Business на 24 позиції. У 2019 році Україна займала 71 місце в рейтингу Doing Business, а в 2020 році одразу покращила свою позицію на 7 пунктів і посіла 64-ту сходинку зі 190 країн. За рік покращились показники у 5 з 10 індикаторів, а у трьох категоріях вони не змінилися.[2]

Рейтинг «Moody's Investors Service» складається одним з найбільших та найвідоміших рейтингових агентств світу та описує кредитний рейтинг країни. Протягом 2019-2020 років Moody's Investors Service підвищило суверенний рейтинг України. Він змінився з Саа2 до Саа1, що означає зміну прогнозу з "позитивного" на "стабільний". Позитивні зрушення пов'язують зі зменшенням боргових навантажень завдяки кредитній програмі Міжнародного валютного фонду.

Рейтинг країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності ("The Global Competitiveness Index") публікується Всесвітнім економічним форумом та складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників. У рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності 2018 Україна зайняла 83 місце, що на 2 позиції нижче ніж в попередньому рейтингу. У 2019 році Україна втратила ще дві позиції в Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) й опустилася на 85-те місце з 141 країни. Згідно зі щорічним звітом ВЕФ, основний регрес зафіксовано у сфері фінансових систем, в якій рейтинг України опустився на 19 позицій — до 136-го місця, й у сфері охорони здоров'я — на 9 позицій, до 101-го місця.[3]

В цілому ж інвестиційну привабливість України, достовірно відображає зміна позиції країни за індексом інвестиційної привабливості, що розраховується за 5-бальною шкалою Європейською бізнес асоціацією (ЄБА) після проведеного опитування серед керівників 142 найбільших міжнародних та українських компаній. Так, індекс інвестиційної привабливості України у другій половині 2020 року знизився до 2,40 балів з 5-ти можливих. Такими стали результати нового експертного дослідження, проведеного Європейською бізнес асоціацією та юридичною фірмою "Василь Кісіль і Партнери". Згідно з результатами, 78 відсотків опитаних ЄБА з понад 101-го керівника найбільших міжнародних та українських компаній, які є членами цієї Асоціації, назвали інвестиційний клімат в Україні несприятливим. Лише кожен десятий опитаний очікує поліпшення інвестклімату наступного року, а 50 відсотків вважають, що новим капітовкладникам буде невигідно виходити на український ринок у наступні пів року. Європейська бізнес асоціація проводить дослідження "Індекс інвестиційної привабливості України" вже 12 років, але нинішній став найгіршим від 2013 року, зазначають упорядники. При цьому епідемія коронавірусу та пов'язані з нею карантинні обмеження - лише одна з причин погіршення настроїв інвесторів.[4]

Незадовільний стан інвестиційної привабливості України, зумовлений наступними факторами:

- нерівномірність іноземних капіталовкладень у регіони України;
- відсутність чіткої державної стратегії щодо заохочення інвестицій;
- корупція;
- непрозорість судової системи;
- незадовільні зміни в Податковому кодексі, недосконалість Кримінально-процесуального кодексу;
- загальний нестабільний економічний стан країни;
- технічні бар'єри в процесі митного оформлення;
- проблеми під час отримання банківських кредитів і позик.

Серед основних причин, що обумовлюють несприятливий інвестиційний клімат в Україні та стримують економічний розвиток традиційно відзначають нестабільність українського законодавства, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зокрема фондового ринку, сильний податковий тиск, корупцію в місцевих і центральних органах влади. В той же час, Україна має конкурентні переваги, до яких належать:

- велика територія – площа становить 603 628 км².
- вигідне геополітичне розміщення – Україна має вихід до Чорноморського басейну; розташована на перехресті транспортних шляхів Європа – Азія, Північ – Південь;
- перспективи для сільськогосподарської діяльності – висока родючість ґрунтів, за цим показником Україна посідає одне з перших місць у світі;

— високий рівень природно-ресурсної забезпеченості – Україна відома за високою кількістю корисних копалин в своїх надрах;

— дешева кваліфікована робоча сила – середньомісячна заробітна плата українця значно нижча від заробітної платні робітників зарубіжних країн.[5]

З метою підвищення інвестиційної привабливості, покращення інвестиційного клімату в Україні вважаємо за доцільне запропонувати: досягнення консенсусу між різноманітними політичними партіями з приводу вирішення загальнонаціональних проблем виходу України з економічної кризи та поліпшення ситуації в зоні АТО; активізацію боротьби з інфляцією не тільки монетарними методами; впровадження економічного механізму страхування ризиків для іноземних інвесторів; забезпечення рівномірного розподілу обсягів іноземних інвестицій по всій Україні; забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування і оподаткування, вдосконалення Податкового та Кримінально-процесуального кодексів; усунення технічних бар'єрів в процесі відшкодування ПДВ та митного оформлення товарів, забезпечення пільгового податкового режиму під час здійснення великих капіталовкладень в економіку України; здійснення антимонопольних заходів та забезпечення внутрішнього конкурентного середовища для розвитку інвестиційної діяльності, покарання за їх порушення; розвиток системи державних гарантій, що надаються інвестору в пріоритетних для України напрямках інвестування; активізацію заходів, щодо формування позитивного іміджу України. [6]

Отже, поступова реалізація запропонованих заходів, щодо підвищення рівня інвестиційного клімату та рівня інвестиційної привабливості України дозволить підсилити приплив інвестицій, особливо іноземних та забезпечить створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Статистика зовнішнього сектору України. *Національний банк України*: офіційний веб сайт URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#5>

2. Україна піднялася одразу на 7 пунктів в рейтингу Doing Business-2020 та посіла 64-те місце серед 190. *Урядовий портал: єдиний веб-портал органів виконавчої влади* URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-pidnyalasya-odrazu-na-7-punktiv-v-rejtingu-doing-business-2020-ta-posila-64-misce-sered-190-krayin>

3. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності *Всесвітній економічний форум*. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti>

4. "На двічкун": чому Україна скотилася у рейтингу інвестиційної привабливості. *Європейська бізнес асоціація*. URL: <https://www.dw.com/uk/na-dviiechku-chomu-ukraina-skotylasia-u-reitynhu-investytsiinoi-pryvablyvosti/a-55958001>

5. Шкодін І. В. Інституційні проблеми функціонування фондового ринку України / І. В. Шкодін // Збірник наукових статей «Вісник Університету банківської справи НБУ». – 2014. – № 1(19). – С. 52-58

6. [Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні](#). *Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства*: офіційний веб-сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag>

Цибань Анжела Олександрівна – викладач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, Черкаський державний бізнес-коледж, Черкаси, e-mail: angelitka.z@gmail.com

Фесенко Вікторія Олександрівна, студентка, Черкаський державний бізнес-коледж, Черкаси, e-mail: fesenko.vika@ukr.net

Tsyban Anzhela O. – lecturer of the Department of Economics, entrepreneurship and marketing, Cherkasy State Business College, Cherkasy, e-mail: angelitka.z@gmail.com

Fesenko Victoria O. – student, Cherkasy State Business College, Cherkasy, e-mail: fesenko.vika@ukr.net

ПОВЕДІНКОВІ ВІДХИЛЕННЯ У СУЧАСНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Анотація. У статті досліджено одну з сучасних проблем інвестиційної діяльності, а саме вплив поведінкових відхилень на інвестиційні рішення суб'єктів фінансових відносин, визначено основні категорії поведінкових відхилень, виявлено причини виникнення поведінкових відхилень та напрями їх розвитку у контексті сучасної економіки.

Ключові слова: інвестиційний процес; поведінкові відхилення; поведінкові фінанси; теорія перспектив; обмежена раціональність.

BEHAVIOURAL BIASES IN MODERN INVESTMENT PROCESSES

Abstract. The article examines one of the current problems of investment activity, namely the impact of behavioural biases on investment decisions of economic agents, identifies the main categories of behavioural biases, determines the causes of behavioural biases and directions of their development in the context of modern economy.

Keywords: investment process; behavioural biases; behavioural finance; prospect theory; bounded rationality.

Інвестиції є однією з основних складових сучасної фінансової системи кожної країни світу та чинником її економічного розвитку. Вельми актуальним та необхідним напрямом досліджень інвестиційна діяльність постає зараз, коли в економіці України відбуваються значні системні зрушення та перетворення, що викликають потребу в розробці та впровадженні напрямів управління інвестиційним процесом. За домінуючих наразі теорій, інвестори є раціональними економічними агентами та приймають інвестиційні рішення з урахуванням об'єктивних макро- та мікроекономічних чинників. Проте сучасні емпіричні дослідження доводять протилежне – інвестори не є раціональними, а на їх інвестиційні рішення впливає низка суб'єктивних чинників. Такими суб'єктивними чинниками виступають поведінкові відхилення, що наразі формують нову парадигму інвестиційної діяльності. Питанню поведінкових відхилень присвячені роботи багатьох відомих вчених та дослідників, таких як Д. Канеман, А. Тверські, В. Сміт, Р. Талер, Д. Хіршляйфер, Р. Шіллер та інші.

Одним з основних напрямів дослідження поведінкових фінансів є теорія перспектив. Теорія перспектив була розроблена і запропонована Д. Канеманом та А. Тверські, які здійснили революцію у підходах до дослідження механізмів прийняття рішень. За традиційного підходу, раціональний вибір та теорія корисності лежать в основі більшості сучасних економічних моделей, у тому числі таких відомих як CAPM та ICAPM. Проте Д. Канеман та А. Тверські у результаті низки емпіричних досліджень прийшли до висновку, що рішення більшої частини економічних агентів суперечать теорії корисності і більше того, призводять до виникнення аномалій на фінансових ринках [4]. На основі своїх досліджень вчені запропонували альтернативну теорію корисності, яка називається теорія перспектив. На відміну від теорії корисності, процес прийняття рішень у теорії перспектив відбувається у два етапи: етап редагування та етап оцінки [3, 4]. Під час етапу редагування економічний агент обирає вихідну точку, оцінює наявні варіанти (перспективи) та приймає рішення щодо ризику та розподілу ймовірностей, а потім спрощує перспективи. Фаза редагування, в свою чергу, складається з підфаз, таких як кодування, комбінування, сегрегація, спрощення тощо. На етапі оцінки економічний агент шукає варіант (перспективу) з найвищою можливою вартістю [3]. У теорії перспектив стверджується, що економічний агент при прийнятті рішень враховує як прибутки, так і збитки, проте його рішення більш чутливі до зміни збитків, що проявляється у існуванні ефекту жалю [7]. Крім того, економічний агент враховує не просто об'єктивні ймовірності, а трансформовані ймовірності з врахуванням найвищого рівня корисності для нього.

Іншою важливою категорією поведінкових відхилень є концепція обмеженої раціональності. Обмежена раціональність полягає в тому, що коли інвестори приймають інвестиційні рішення, їх раціональний вибір обмежений, оскільки вони володіють не усією повнотою інформації, або мають обмеження у формі когнітивних та емоційних відхилень [5]. Економічний аналіз з використанням обмеженої раціональності виходить з того, що інвестор, який прагне максимізувати свою корисність у ситуації вибору, у кінцевому підсумку прийме рішення, що не буде повністю досконалим, але зможе задовольнити більшу частину його потреб [5]. Вибір в умовах обмеженої раціональності є одним з основних напрямів поведінкових фінансів і застосовується у багатьох сферах економічної науки. Першим, хто запропонував термін «обмежена раціональність», був Г. Саймон, який у своїй роботі у кінці 1950-х років запропонував новий метод математичного вираження проблеми раціонального

вибору [6, 10]. На думку Г. Саймона, раціональність економічних агентів обмежена тією мірою, якою обмежена інформація, що вони володіють, психологічними відхиленнями, які вони мають, та обмеженістю часу для прийняття рішення [10]. Вчений стверджував, що теорія обмеженої раціональності втілює факт того, що досконалий вибір не є практично здійсненим, оскільки всі економічні агенти володіють частковою раціональністю. Думку Г. Саймона підтримали інші дослідники, які вказали, що хоча класична теорія раціональності створила прорив у в економічній науці, вона не враховує основний конфлікт між уявленнями окремого економічного агента та об'єктивним станом ринку [9].

Ще одним прикладом поведінкових відхилень можна вважати ефект стадної поведінки. Економічний агент вважає, що він втрачає свій певний соціальний статус у тому випадку, якщо його споживання деякої групи товарів або послуг, що є визначальними для групи економічних агентів, до якої він належить, є нижче середнього рівня і, відповідно, соціальний статус підвищується у випадку, коли рівень споживання перевищує середній у групі [1]. Варто зазначити, що така модель поведінки супроводжується виникненням шкідливої конкуренції, коли економічні об'єкти надмірно зосереджуються на поточному рівні споживання, випускаючи з увагу довготермінову перспективу, що може призвести до значних макроекономічних шоків. Ефект стадної поведінки виникає внаслідок інстинктивного бажання економічних агентів бути схожими на інших агентів у своїй соціальній групі [2]. Зокрема, ефект стадної поведінки характерний для недосвідчених інвесторів, які надмірно захоплюються короткотерміновими трендами на фінансових ринках. Прикладом стадної поведінки можна вважати постійно зростаючий попит на криптовалюти, який викликається не об'єктивними чинниками та ґрунтовним аналізом переваг та недоліків, а завищеними очікуваннями щодо криптовалют.

Іншим важливим поведінковим відхиленням можна вважати ефект надмірного оптимізму. Термін «надмірний оптимізм» використовується для позначення ентузіазму учасників фінансових ринків, зокрема інвесторів, який рухає ціни на активи до рівня вищого, ніж він має бути, виходячи з об'єктивних чинників. Коли учасники фінансових ринків починають вважати, що історичне зростання цін на активи у минулому обов'язково означає зростання таких цін у майбутньому, то такі інвестори діють так, ніби на ринку немає ризиків та невизначеності, що спричиняє дедалі більше зростання цін. Дослідники вважають, що це становить значну проблему для економічного розвитку, оскільки здатне призводити до утворення бульбашок на фінансових ринках [8].

Можна зробити висновок, що при прийнятті інвестиційних рішень інвестори не є повністю раціональними та керуються більшою мірою власними упередженнями та поведінковими відхиленнями, ніж об'єктивними ринковими чинниками. Вплив поведінкових відхилень на фінансові рішення економічних суб'єктів вивчає наука поведінкових фінансів, яка досліджує різноманітні прояви ірраціональної поведінки на фінансових ринках. Основними категоріями поведінкових фінансів виступають теорія перспектив, концепція обмеженої раціональності, ефект стадної поведінки та ефект надмірного оптимізму, які, власне, і формують інвестиційні рішення інвесторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Boussaidi R. Representativeness heuristic, investor sentiment and overreaction to accounting earnings: The case of the Tunisian stock market. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2013. Т. 81. С. 9-21.
2. Gigerenzer G., Gaissmaier W. Heuristic decision making. *Annual review of psychology*. 2011. Т. 62. С. 451-482.
3. Kahneman D. Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American economic review*. 2003. Т. 93. №. 5. С. 1449-1475.
4. Kahneman D., Tversky A. Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive psychology*. 1972. Т. 3. №. 3. С. 430-454.
5. Leković M. Cognitive biases as an integral part of behavioral finance. *Economic Themes*. 2020. Т. 58. №. 1. С. 75-96.
6. Macedo J. S. et al. Prospect theory: A study of the endowment effect. *Revista Contemporânea de Contabilidade*. 2007. Т. 4. №. 8. С. 11-28.
7. Pompian M. Behavioral finance and investor types. *Private Wealth Management Feature Articles*. 2012. Т. 1. С. 1-3.
8. Shiller R. J. *Irrational exuberance: Revised and expanded third edition*. Princeton university press, 2015.
9. Shleifer A. *Inefficient markets: An introduction to behavioural finance*. OUP Oxford, 2000.
10. Simon H. A. Theories of decision-making in economics and behavioral science. *The American economic review*. 1959. Т. 49. №. 3. С. 253-283.

Штогрін Кирил Валерійович, асистент кафедри міжнародних фінансів, Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, e-mail: shtogrin.k@gmail.com

Shtogrin Kyryl V. – Assistant Professor, Department of International Finance, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, e-mail: shtogrin.k@gmail.com

ЗОВНІШНЄ ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ОБЛАСТЕЙ ПІВНІЧНО-ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Луцький національний технічний університет

Анотація. У статті вивчено динаміку прямих іноземних інвестицій у Волинській та Рівненській областях за 2015-2019 рр., зроблено висновки про необхідність активізації зовнішніх джерел фінансування сталого розвитку Північно-Західного регіону України.

Ключові слова: зовнішні інвестиції; фінансове забезпечення; сталий розвиток; Північно-Західний регіон; іноземне інвестування.

EXTERNAL FINANCIAL SUPPORT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF THE NORTH-WESTERN REGION OF UKRAINE

Abstract: The article examines the dynamics of foreign direct investment in Volyn and Rivne regions for 2015-2019, draws conclusions about the need to intensify external sources of financing for sustainable development of the North-Western region of Ukraine.

Keywords: foreign investment; financial support; Sustainability; North-West region; foreign investment.

Забезпечення сталого розвитку регіонів нашої країни потребує належного фінансового забезпечення. Враховуючи те, що в теперішній складний економічний період додаткові фінансові ресурси в державі, які б могли б бути перерозподілені через державний бюджет, або в приватного бізнесу практично відсутні, до головних джерел фінансового забезпечення сталого розвитку можна віднести зовнішнє інвестування, основною формою якого є прямі іноземні інвестиції.

Як правило прямі іноземні інвестиції здійснюються у формі використання інструментів участі в капіталі та боргових інструментів. Важливе значення має вивчення тенденцій прямого зовнішнього інвестування за останні п'ять років в економічно нерозвинених регіонах, але які мають значний потенціал та вигідне прикордонне розміщення, до яких можна віднести області Північно-Західного регіону України – Волинська та Рівненська області (табл. 1).

Ключовим показником для аналізу є сума приросту прямих іноземних інвестицій за період як загалом, так і у розрізі окремих інструментів – інструментів участі в капіталі та боргових інструментів, а також їх залишок на кінець звітної періоду.

Вивчаючи зміну цих показників у Волинській області за період 2015-2019рр., можна побачити негативні прирости, тобто відтік вкладених раніше іноземними інвесторами коштів у 2015-2016 рр. (на 47,4 та 35,3 млн дол США відповідно) та у 2019 році (на 40,0 млн дол. США). Тобто позитивний приріст було забезпечено тільки у 2017-2018 рр. Відповідно загалом за аналізований період відбувся відтік інвестицій з економіки Волинської області у на суму 32,8 млн дол. США, що є безперечно негативним результатом. При цьому, цей процес відбувався переважно за рахунок зменшення суми інвестицій через інструменти участі в капіталі.

Хоча, якщо аналізувати зміну залишку прямих зовнішніх інвестицій (інструменти участі в капіталі) на кінець року, то спостерігалось його поступове зростання з 219,0 до 323,9 млн дол. США, або на 47,9%, що можна розглядати як позитивну тенденцію.

Вивчаючи відповідні показники по Рівненській області, можна також констатувати, що у 2015-2017 рр. відбувався відтік прямих зовнішніх інвестицій, але у наступних роках намітилася тенденція до збільшення їх приросту – з 27,8 млн дол США у 2018 році до 175,3 млн дол США у 2019 році. Але це не дозволило забезпечити загальний позитивний ефект за увесь аналізований період 2015-2019 рр., адже відбулося загальне їх зменшення на суму 145,9 млн дол США. При цьому, зменшення по інструментах участі в капіталі було ще більшим – 170,1 млн дол США, натомість зросла сума боргових

інструментів на 24,1 млн дол США.

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій у Волинській та Рівненській областях за 2015-2019 рр., млн дол. США (за даними Нацбанку України)

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Приріст за 2015-2019 рр.	
						Абсол.	Відносн, %
Волинська область							
Прямі зовнішні інвестиції - усього, в тому числі:	-47,4	-35,3	58,5	31,4	-40,0	7,5	-15,8
Інструменти участі в капіталі	-34,1	-36,9	62,7	37,7	-49,2	-15,0	44,1
Боргові інструменти	-13,3	1,7	-4,2	-6,3	9,2	22,5	-169,1
Залишок прямих зовнішніх інвестицій (інструменти участі в капіталі) на кінець року	219,0	225,6	239,3	225,9	323,9	104,9	47,9
Рівненська область							
Прямі зовнішні інвестиції - усього, в тому числі:	-274,2	-53,7	-21,2	27,8	175,3	449,5	-163,9
Інструменти участі в капіталі	-286,1	-69,2	-18,9	36,7	167,4	453,5	-158,5
Боргові інструменти	11,9	15,5	-2,2	-8,9	7,9	-4,0	-33,8
Залишок прямих зовнішніх інвестицій (інструменти участі в капіталі) на кінець року	250,7	235,0	222,1	192,9	239,7	-11,0	-4,4

Примітка. Побудовано авторами на основі даних [1; 2]

Якщо аналізувати залишок прямих зовнішніх інвестицій (інструменти участі в капіталі) на кінець року по Рівненській області, то бачимо, що цей показник на відміну від Волинської області, мав тенденцію до зниження – з 205,7 млн дол США у 2015 році до 239,7 млн дол США у 2019 році, або на 4,4%. Тобто, вивчені показники переконливо показують, що протягом 2015-2019 рр. відбувався відтік іноземного капіталу з економік Волинської та Рівненської областей.

Отже, важливим джерелом фінансування розвитку господарського комплексу Північно-Західного регіону України є залучення іноземних інвестицій. Разом з тим, масштаби іноземного інвестування залежать від економічної ситуації в країні, а також безпеки функціонування країни загалом, адже інвестори намагаються мінімізувати ризики втрати вкладених коштів. Відповідно, у перші роки після початку АТО та анексії Криму спостерігався відтік іноземного капіталу з економіки Волинської та Рівненської областей, тоді як вже починаючи з 2017 року відбувся позитивний приріст прямих зовнішніх інвестицій, а їх залишок у 2019 році також суттєво збільшився.

Тому надалі важливо створити сприятливі умови для збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку областей Північно-Західного регіону за рахунок використання інструментів участі в капіталі, що може забезпечити отримання мультиплікативного ефекту, що дозволить забезпечити якісно вищий рівень соціально-економічного розвитку цього макро регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Національний банк України : офіційний веб-сайт: URL: <https://bank.gov.ua>.

Шубалий Олександр Михайлович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, e-mail: shubalyi@ukr.net

Гриник Ірина Стефанівна, аспірант кафедри економіки, Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, e-mail: igrinik421@gmail.com

Shubalyi Oleksandr M., doctor of economics, Professor, Head of the Department of Economics, Lutsk National Technical University, Lutsk, e-mail: shubalyi@ukr.net

Гриник Ірина С., Postgraduate Student of the Department of Economics, Lutsk National Technical University, Lutsk, e-mail: igrinik421@gmail.com

СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація: Проведено кількісну оцінку структури інвестицій у проекти ДПП в Україні за даними Світового банку протягом 1992 – 2020 років. Встановлено, що пріоритетними за обсягом інвестицій секторами застосування державно-приватного партнерства в Україні є електроенергетика та телекомунікації. Проведено кількісну оцінку реалізації проектів ДПП в Україні за даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі. Встановлено, що сектори очищення та розподілення води, а також виробництва, транспортування і постачання тепла є лідируючими за кількістю договорів ДПП в Україні. В результаті проведеного порівняльного аналізу встановлено значні відмінності у секторальній структурі ДПП України та ЄС. Зроблено висновок про малу привабливість для приватного інвестора в Україні суспільно значимих проектів, пріоритетних у країнах ЄС, що зумовлено законодавчою неврегульованістю в Україні проблеми виплати приватним інвесторам компенсацій у випадку невиконання державою своїх зобов'язань за укладеними договорами ДПП та відшкодування різниці у тарифах.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, структура інвестицій, секторальна структура ДПП, інвестиції в проекти ДПП

INVESTMENTS STRUCTURE IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS IN UKRAINE

Abstract: A quantitative assessment of investment structure of the PPP projects implementation in Ukraine was realized according to the World Bank during 1992-2020 period. It has been established that the priority sectors of public-private partnership application in Ukraine in terms of the volume of investments are the electricity and telecommunications. A quantitative assessment of the implementation of PPP projects in Ukraine was carried out according to the Ministry of Economic Development and Trade. It has been established that the sectors of water purification and distribution, as well as production, transportation and supply of heat are leading in terms of the number of PPP contracts in Ukraine. As a result of the comparative analysis, significant differences were found in the sectoral structure of PPP in Ukraine and the EU. It is concluded that socially significant projects, which are priority in the EU countries, are not very attractive for a private investor in Ukraine, which is due to the legislative lack of regulation in Ukraine of the problem of compensations payment to private investors in case of failure by the state to fulfill its obligations under the concluded PPP agreements and compensation for the difference in tariffs.

Key words: public-private partnership, investment structure, PPP sectoral structure, investments into PPP projects

Різні підходи до розуміння державно-приватного партнерства (далі – ДПП) українським законодавством та міжнародними організаціями, що ведуть статистику ДПП, не дають неможливості порівняння даних про масштаби реалізації ДПП в Україні та європейських країнах на основі вітчизняної статистики. За даними Світового банку з часу отримання Україною незалежності реалізовано 82 проекти ДПП [1], тоді коли за даними Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ) – 186 проектів [2]. Також МЕРТ надає публічну інформацію лише про кількість договорів ДПП, при цьому дані щодо вартості проектів відсутні.

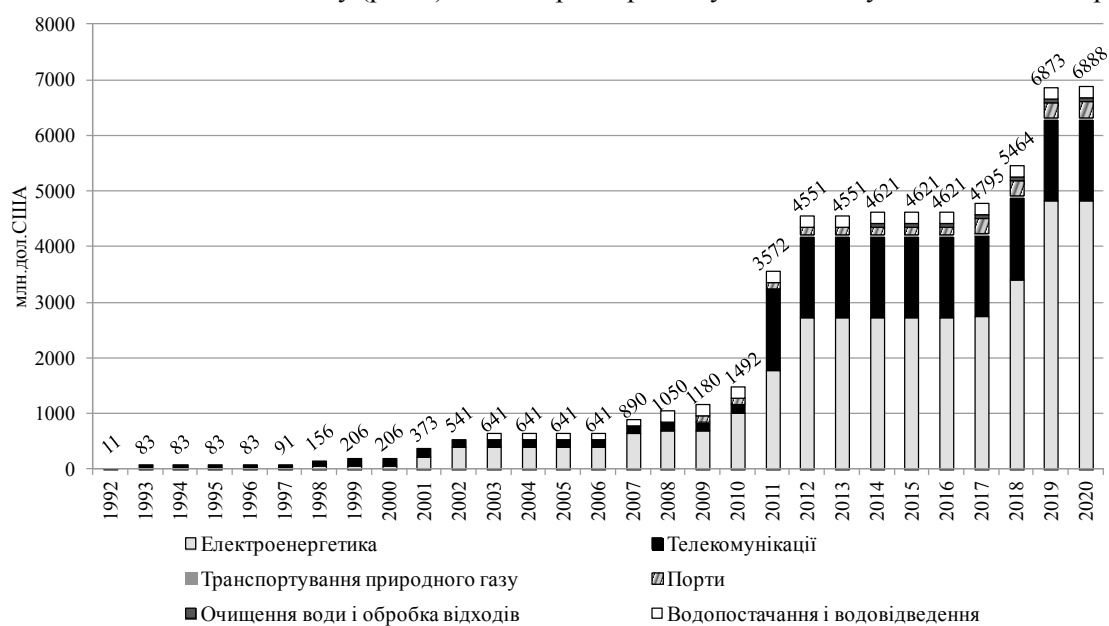
Законодавство України визначає ряд сфер реалізації ДПП в Україні [3, ч. 2 ст. 4], зокрема, пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції. Комісія ООН з міжнародного торгового права UNCITRAL не відносить до ДПП проекти щодо розвідування природних копалин, зокрема, роботи з видобутку корисних копалин, розвідування нафти та газу, навіть якщо вони ведуться відповідно до концесії, наданої державою, оскільки роботи з видобування корисних копалин та розвідування нафти і газу не передбачають надання публічних послуг населенню.

За методологією Світового банку (Private Participation in Infrastructure Database Expanded methodology) до складу проектів ДПП включаються проекти, де участь приватного партнера у його

реалізації становить не менше 25%. При цьому розглядаються договори управління, оренди, концесії, та продажу активів щодо державних інфраструктурних проектів (5 % акцій належать приватним власникам), в яких приватні сторони беруть на себе операційні ризики. В українському ж законодавстві об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди і об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію [4, с. 328]. Законодавство України не встановлює мінімальну частку участі приватного партнера у проекті. У зв'язку з цим навіть мінімальна частка приватного фінансування у спільному проекті дозволяє відносити його до категорії ДПП. Частка приватних інвестицій в Україні під час реалізації переважної більшості проектів ДПП складає до 10 %. Тому значну кількість реалізованих в Україні проектів, лише за назвою можна віднести до ДПП, оскільки фактично всі вони сформовані за ідеологією державних закупівель і не передбачають значних інвестиційних вкладень.

За даними Світового банку в Україні, загальні обсяги інвестицій в інфраструктурні проекти на основі використання форм ДПП протягом 1992–2020 років становили 6,893 млрд.дол. США і 70%, із них припадає на електроенергетику [1].

За статистикою МЕРТ, найбільша кількість договорів ДПП в Україні припадає на оброблення відходів, збір, очищення та розподілення води, а також на виробництво, транспортування і постачання тепла, а за даними Світового банку (рис. 1) на електроенергетику та телекомунікаційний сектор.



Побудовано за авторами даними джерела: [1]

Рис.1 Структурна динаміка інвестицій у проекти державно-приватного партнерства в Україні за 1992 – 2020 рр. у розрізі секторів економіки за даними Світового банку (млн.дол.США)

За даними Світового банку ДПП в Україні розпочалося в 1992 році з проектів в галузі телекомунікацій, з 1998 року розпочалася реалізація проектів ДПП в галузі електроенергетики, з 2003 року в секторі водопостачання та водовідведення, з 2009 року – проекти ДПП, що стосуються портів, з 2012 – транспортування природного газу, з 2014 – очищення води. Інвестиції в телекомунікаційні проекти ДПП були переважаючими (68%) до 2000 року, а з 2001 року пріоритетним сектором інвестування в проекти ДПП стала електроенергетика. Більшість інвестицій в проекти ДПП в Україні вкладені у два сектори – електроенергетику – 70% всіх інвестицій у ДПП в Україні та телекомунікації – 21%. Питома вага кожного з інших чотирьох секторів економіки є незначною (від 1% до 4%).

Найбільшими проектами, реалізованими в Україні протягом аналізованого періоду Світовий банк вважає Укртелеком (19,2% від загальної суми інвестицій у проекти ДПП), Ботієвську вітряну електростанцію (6,6%), Проект «Сиваш» ТОВ «Сивашенергопром» (6,2%), Фотоелектричну сонячну електростанцію СЕС «Перове» (6%), Запорізьку вітрову електростанцію «Запорізька ВЕС» (5,5%), Нікопольську сонячну електростанцію (4,1%), ПАТ Дніпроенерго (3,6%), ПАТ «ДТЕК Західенерго» (3,4%), фотоелектричну сонячну електростанцію «Охотникове» (2,9%), Дунайську сонячну електростанцію (2,4%). Переважна більшість проектів державно-приватного партнерства в Україні

була реалізована за участю вітчизняних інвесторів, а найбільш привабливим об'єктом інвестування виявилися електроенергетика та телекомунікації.

Секторальна структура ДПП в Україні та країнах Європи істотно відрізняється; не можна стверджувати, що Україна слідує європейському шляху розвитку ДПП [5, с.23]. Проекти ДПП в Україні не використовуються для реконструкції та будівництва автомобільних доріг, немає жодного діючого концесійного договору щодо побудови автомобільних шляхів. Також в Україні не зафіксовано випадків успішного залучення приватних інвестицій на засадах ДПП до реалізації стратегічно важливих соціально-гуманітарних проектів (у т.ч. у сфері освіти, охорони здоров'я, розвитку та підтримки культурно-історичної спадщини тощо), що пояснюється недостатньою привабливістю для приватних інвесторів значної частини об'єктів, на яких передбачається реалізація проектів ДПП. Зокрема, об'єкти ЖКГ мають великий фізичний знос обладнання, потребують значних фінансових ресурсів, при цьому терміни отримання прибутку від їх експлуатації є невизначеними. В розвинених країнах у договорах ДПП передбачають умови виплати приватним власникам компенсацій у випадку невиконання державою своїх зобов'язань за укладеними договорами та відшкодування різниці у тарифах тощо. В Україні цьому перешкоджає проблема неможливості передбачення у бюджеті прямих і умовних зобов'язань, в результаті чого більшість договорів ДПП укладається у формі концесій, вплив ДПП на бюджетні ресурси державного партнера в Україні не оцінюється, а приватний партнер не має гарантії відшкодування інвестицій [5, с. 22].

В Україні, що потребує значних інвестиційних ресурсів для структурної перебудови національної економіки, ДПП могло б стати ефективним фінансовим механізмом прискорення інфраструктурного розвитку. Значні відмінності у секторальній структурі ДПП в Україні та країнах Європи свідчать про малу привабливість для приватного інвестора в Україні суспільно значимих проектів, що в країнах ЄС мають пріоритет. Вітчизняна практика ДПП в малій мірі сприяє основним цілям ДПП – подолання інфраструктурного дефіциту, зокрема в частині автошляхів, магістральних мостів, транспортних розв'язок, морських та річкових портів, судноплавних каналів, гідротехнічних споруд загального користування; розвитку та підвищення якості публічних послуг, зокрема, пасажироперевезень, будівництва і утримання шкіл, ВНЗ, лікарень, поліклінік, стадіонів, театрів, бібліотек, парків; розвантаження бюджетів всіх рівнів. Непривабливість суспільно-значимих проектів для приватного інвестора в Україні зумовлена законодавчою неврегульованістю проблеми виплати приватним інвесторам компенсацій у випадку невиконання державою своїх зобов'язань за укладеними договорами ДПП та відшкодування різниці у тарифах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Infrastructure Finance, PPPs & Guarantees. World Bank Group: веб-сайт URL: <http://ppi.worldbank.org/snapshots/country/ukraine> (дата звернення: 28.01.2021)
2. Стан здійснення ДПП в Україні. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України: веб-сайт URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 29.01.2021)
3. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 липня 2010 року № 2404-VI / Верховна Рада України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 28.01.2021)
4. Ярошевич Н.Б., Кондрат І.Ю., Якимів А.І. Державне управління інвестиційною діяльністю: Навчальний посібник Львів: Новий Світ –2000, 2020. 429с.
5. Сучасні реалії фінансово-економічного розвитку регіонів, галузей, підприємств, бізнесу: монографія / Ярошевич Н.Б. та ін.; за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. Дніпро: Пороги, 2020. 504 с.

Ярошевич Наталя Богуславівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка», Львів, e-mail: natalya.yaroshevych@gmail.com

Кондрат Ірина Юрівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка», Львів, e-mail: kondrat.iryna@gmail.com

Yaroshevych Natalya B., PhD, docent, Associate Professor of the Department of Finans of Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: natalya.yaroshevych@gmail.com

Kondrat Iryna Y. PhD, docent, Associate Professor of the Department of Finans of Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: kondrat.iryna@gmail.com

ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

Анотація. Розглянуто внутрішні джерела фінансування інвестиційних ресурсів. Визначено переваги та недоліки використання власних ресурсів підприємства для фінансування інвестиційної діяльності. Представлено основні фактори впливу на вибір джерел інвестиційних ресурсів. Виокремлено принципи формування інвестиційних ресурсів підприємства.

Ключові слова: інвестиційна стратегія; підприємство; внутрішні джерела фінансування; амортизаційні відрахування; самофінансування; принципи формування.

CHOICE OF INVESTMENT STRATEGY OF THE ENTERPRISE

Abstract. Internal sources of financing of investment resources are considered. The advantages and disadvantages of using the company's own resources to finance investment activities are identified. The main factors influencing the choice of sources of investment resources are presented. The principles of formation of investment resources of the enterprise are singled out.

Keywords: Investment strategy; enterprise; internal sources of funding; depreciation deductions; self-financing; principles of formation.

Вагомою частиною при визначенні інвестиційної стратегії підприємства є вибір джерел формування інвестиційних ресурсів. Основну складність при виборі складає широка альтернативність джерел фінансування. Підприємство має кілька варіантів для формування інвестиційних ресурсів, це можна зробити за допомогою залучених або власних коштів.

Провідну роль з усіх видів внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів, як правило, має реінвестована частина чистого прибутку. Це забезпечує зростання ринкової вартості підприємства як пріоритетного напрямку. Сформовані за допомогою цього джерела інвестиційні ресурси, є універсальними, оскільки спрямовуються на задоволення різних інвестиційних потреб підприємства [1, ст. 138].

Амортизаційні відрахування є наступним за значенням джерелом власних інвестиційних ресурсів. Ресурси з цього джерела, в основному, спрямовуються на реновацію діючих основних засобів та нематеріальних активів, тож цільова спрямованість даного джерела є досить вузькою. Водночас його важливою перевагою є стабільне формування коштів.

Тим не менш, амортизаційні відрахування – це важлива складова фінансових ресурсів підприємства, особливо при реалізації інноваційної стратегії розвитку виробництва. Саме амортизаційні фонди призначені для відновлення, модернізації підприємства, при цьому цей ресурс характеризується постійністю, передбачуваністю надходження, що не можна недооцінити.

Всі інші види власних джерел, такі, зокрема, як кошти з продажу нематеріальних активів, грають не таку важливу роль при формуванні інвестиційних ресурсів – вони використовуються тільки на окремих етапах інвестиційної діяльності, оскільки їх формування не є регулярним.

Зарубіжний досвід свідчить про концентрацію підприємствами фінансових ресурсів за допомогою власних джерел. Це веде до утворення фінансово-промислових груп, котрі у майбутньому перетворюються на транснаціональні корпорації. Даний процес має певні переваги, такі як зменшення строків нагромадження капіталу та можливість його швидкої акумуляції, підтримка рівня зайнятості, збільшення капіталізації економіки. Є й такі недоліки, як наприклад, певна деградація фінансової системи, і як наслідок від створення «кишенькових» позабанківських та банківських структур, просування інтересів різних корпоративних груп, а також посилення ефекту асиметричності інформації [2].

Суттєвою перевагою використання власних ресурсів підприємства для фінансування інновацій є їх довгострокова основа, що є важливою умовою ведення інноваційної діяльності. В той час як, до прикладу, залучення кредиту вимагає повернення позичених коштів та відсотків за користування ними в терміни, передбачені кредитною угодою. Використання кредиту на початкових етапах інноваційного процесу не є економічно доцільною формою фінансування, оскільки дохід від інноваційної діяльності

одержується при реалізації інноваційної продукції. В результаті може утворитись значний касовий розрив, що безумовно вплине на реалізацію інноваційного проекту. При самофінансуванні інноваційної діяльності відсутні витрати на залучення та обслуговування, а також підприємству не потрібно формувати кредитне забезпечення при використанні цих коштів. Більше того, як результат незалежності від кредиторів та підвищення фінансової стабільності, забезпечується економічна самостійність за рахунок інвестування власних фінансових ресурсів у діяльність підприємства.

Тим не менш, варіант самофінансування також має недоліки. Головним недоліком є обмеженість даного виду фінансових ресурсів. Також, варто відмітити, що під тиском інфляції фонди підприємства можуть знецінюватися після певного періоду часу. Наступним недоліком є неможливість використання ефекту фінансового левериджу, щоб за рахунок використання позикового капіталу, забезпечувати приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу. При самофінансуванні обов'язковою умовою є прибуткова діяльність підприємства та відмова від виплати дивідендів. Для того, щоб досягалась така суттєва перевага використання амортизаційних відрахувань як можливість мінімізації сплати податку на прибуток, підприємство має одержати позитивний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування.

У ситуації, коли мова йде про акціонерне товариство, емісія акцій, має найбільшу вагу серед залучених джерел (для будь-яких інших видів товариств, має місце залучення додаткового пайового капіталу). Щодо фінансування інвестиційної діяльності державних підприємств, то в основному застосовують безповоротні асигнування з бюджетів.

На вибір конкретних джерел інвестиційних ресурсів кожного окремого підприємства впливають такі основні фактори:

- розмір підприємства;
- кон'юнктура ринку капіталу;
- галузь в якій здійснює діяльність підприємство;
- ризик залучення капіталу з конкретних джерел;
- вартість залучення капіталу з конкретних джерел;
- рівень оподаткування прибутку.

Задоволення потреб у отриманні потрібних інвестиційних активів і оптимізація їх структури для забезпечення хороших результатів інвестиційної діяльності, це головні критерії, на які звертають увагу при утворенні інвестиційних ресурсів підприємства. На основі цих критеріїв, можемо виділити наступні принципи формування інвестиційних ресурсів підприємства:

1) утворення оптимальної структури інвестиційних ресурсів для забезпечення ефективної інвестиційної діяльності;

2) забезпечення ефективного використання інвестиційних ресурсів у процесі інвестиційної діяльності.

3) мінімізації витрат при формуванні інвестиційних ресурсів з різноманітних джерел;

4) врахування перспектив розвитку інвестиційної діяльності;

Отже, введення системи постійного аналізу структури капіталу дасть змогу визначати суму позикового капіталу, яку підприємство може залучити зі збереженням оптимальної структури капіталу. Цю суму підприємство також може використати на інвестиційну діяльність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Костецький В. В. Особливості формування інвестиційних ресурсів підприємства в сучасних економічних умовах / В. В. Костецький, А. М. Бутов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - Вип. 15(1). - С. 137-140.
2. Данильчук І.В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І.В. Данильчук // Економічний вісник університету : Збірник наукових праць. – 2011. – №17/2.

Шуплат Олена Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», Київ, e-mail: ldovbenko@ukr.net

Shuplat Olena M. - candidate of sciences (Economics), Associate Professor of Department of Corporate Finance and Controlling, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, e-mail: ldovbenko@ukr.net

IRRIGATED AGRICULTURE: CURRENT STATUS, PROBLEMS AND PROSPECTS

State Organization «Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine»

Abstract. *The current state of irrigated agriculture is considered. The main problems hindering the development of the reclamation industry are highlighted. Directions for overcoming the crisis in irrigated agriculture have been formed.*

Keywords: global warming; irrigation; drip irrigation; perspectives.

In 2020, agricultural producers in the Odessa region alone suffered losses from the effects of the drought by at least UAH 6.6 billion¹. Given the impact of global warming, the situation will only get worse over time (especially in the southern regions of Ukraine). Under such conditions, the only way to prevent the negative impact of moisture deficiency is irrigation. In 2020, Ukraine actually irrigated about 550 thousand hectares of irrigated land, or 3.6% more than in 2019. 1.5 billion m³ of irrigation water was spent on these needs. The main irrigation areas are located in Kherson (256.7 thousand hectares), Zaporizhzhia (66.8 thousand hectares), Odessa (41 thousand hectares) and Mykolaiv (34.6 thousand hectares) regions.

Among the various methods of irrigation, drip irrigation has a number of advantages and provides high efficiency, which has led to an increase in these areas. In 2020, 69.8 thousand hectares were under micro-irrigation, or more than 13 times more than in 2002 (Table). In the structure of areas under micro-irrigation of agricultural crops, 53% are vegetables and melons, 24% – fruits, 9% – grapes, 5% – berries, 9% – other crops [1].

Table 1

Irrigated areas							
	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Actual irrigation area, million hectares	2,29	1,85	0,89	0,62	0,59	0,47	0,5
Area under micro-irrigation, thousand hectares			5,1*	11,6	49,4	65,1	69,8

* Data for 2002

Source: formed by the author on the basis of data from the State Statistics Service of Ukraine and [1].

It should be noted that both farmers and government officials are becoming increasingly aware of the importance of irrigation for the development of the agricultural sector. Therefore, from 2021, the Government of Ukraine envisages the implementation of a nationwide irrigation and reclamation project, the implementation of which is planned in the southern regions of Ukraine. Such a step is timely, because at the moment agricultural producers do not have sufficient state support and all their intentions to increase the area under irrigation remain intentions. According to the EBRD, the annual losses due to the limited use of the irrigated potential of Ukraine amount to 1.5 billion dollars, that is, the prospects for the development of the reclamation industry are obvious.

In addition, local programs are adopted at the oblast level. In particular, the complex Program of development of water management of Mykolaiv region for 2019-2021 which provides increase of efficiency of use of reclamation systems and revival of reclamation branch is accepted. As for the sources of funding for the Program, it provides for expenditures of state and local budgets, as well as funding from grant projects.

It should be noted that mainly irrigated lands are concentrated in solvent large farms, while on the distributed lands due to the fragmentation of land plots and lack of understanding between owners and tenants, hydro-ameliorative measures are not carried out. In addition to the problem of violation of the technological integrity of the irrigation network, the main reasons that stop farmers from implementing land reclamation measures are the high cost of irrigation. Therefore, without state support measures (soft loans, compensations, etc.) the development of irrigation reclamation is complicated.

¹ As of the end of 2020, Odesa farmers have not received compensation payments from the state for drought losses.

At the same time, the problem of forming legal, organizational and economic bases for the establishment and operation of water user associations with the transfer of long-term use of internal networks to them is especially relevant today. In addition, state-owned pumping stations do not have modern energy-efficient equipment and need major repairs and upgrades. With the creation of water user associations, agricultural producers will be able to work together to ensure proper maintenance and modernization of equipment.

Only by uniting can agricultural producers solve the most painful problems. In particular, agrarians of Mykolaiv region were compelled to pay additional 0,05 UAH for each cubic meter of water for consulting services and water quality analysis. Within one farm, which uses 5 million m³ for irrigation, this is an additional UAH 250,000 per year. Dissatisfaction of agricultural producers was heard only after they united and began to collectively refuse to pay for this service. Currently, almost no one in the Mykolaiv region² pays these funds [2], and the problem of non-transparent formation of water prices has been eliminated.

As already mentioned, the largest array of irrigated lands is located in the Kherson region, which irrigates more than 90% of the irrigated water of Ukraine. Under drip irrigation there are 44.5 thousand hectares, under rice checks – 7.5 thousand hectares [3]. Kherson region produces about 40% of domestic rice, but due to the rising cost of irrigation water and the formation of low purchase prices for cereals, which barely pay for production costs, the area under rice is reduced.

In addition, the problem is the quality of irrigation water, the class of which depends on the quality of crop products and the ecological condition of irrigated lands. According to the State Water Agency of Ukraine in 2015, 84.2% of the total area of actually irrigated land in the country (461.8 thousand hectares) was irrigated with water of class II quality ("limited suitable"), while water of class I – 13.1%. The rest of the area was irrigated with class III water (unusable). The largest areas irrigated with class III water were concentrated in Donetsk, Kirovohrad and Dnipropetrovsk regions. The use of low quality water leads to the development of degradation processes in the soil, due to which the expediency of monitoring and controlling the quality of irrigation water is actualized.

Conclusions. The statement about the relevance and prospects of the development of irrigated agriculture in Ukraine is indisputable, especially in the context of the impact of global climate change. The main problems in the development of the irrigation industry include: lack of state support, violation of the technological integrity of the irrigation network, high cost of irrigation infrastructure, non-transparent pricing of irrigation water, irrigation with low-quality irrigation water and more. The removal of these obstacles in order to preserve the reclamation fund requires a comprehensive set of interrelated measures of state support. The revival of irrigation will at least double the productivity of lands and form a full-fledged food security system of the state.

REFERENCES

1. Romashchenko M.I., Shatkovsky A.P., Vasyuta V.V., Zhuravlyov O.V., Usatiy S.V., Usata L.G., Ovchatov I.M. Status and prospects of micro-irrigation in climate change. Land reclamation and water management. – 2020. – № 2. – P. 31-38.
2. Hot afternoon: there will be no bread. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/3109910-spekotnij-pivden-bez-zrosenna-ne-bude-hliba.html>
3. Volumes of irrigation in the Kherson region for the year increased by 10%. URL: <https://landlord.ua/news/obsiahy-zrosennia-u-khersonskii-oblasti-za-rik-zrosly-na-10/>

Liudmyla Didkovska, Senior Researcher, Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher at the State Organization «Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine», Kyiv, luda_d2005@ukr.net

² In 2019 the cost of irrigation water in the Mykolaiv region was 2,21 UAH/m³, in 2020 – 1,68 UAH/m³.

FEATURES OF INVESTMENT POTENTIAL IN UKRAINE

University of Customs and Finance

Summary. The article examines the investment potential of Ukraine, the changes that are taking place in Ukrainian legislation to improve the investment climate, comparing the investment attractiveness of Ukraine with other countries of the world. The investment attractiveness of Ukraine by industry has been determined. The author has made a generalized conclusion about the economic growth in Ukraine.

Keywords: investments, investment attractiveness, economic development, economy, economy of Ukraine

«Ukraine is open to the world
as an investment harbor in the time of change»
Volodymyr Zelenskyy [3]

Driven by the passion and determination of a new generation of young reform-minded leaders, since 2014 the country has undergone a transformation from deep crisis to macroeconomic stabilization. The government has introduced effective anticorruption measures – such as ‘Prozorro’, Ukraine’s world-class transparent procurement system – which save the state budget \$6 billion each year; unbundled energy sector monopolies; brought transparency and accountability to public finances and expenditures; began the implementation of law enforcement, judicial, healthcare, education, pension and privatization reforms; dramatically improved the investment environment; and signed a ground-breaking Deep and Comprehensive Free Trade and Association Agreement with the European Union that is integrating the Ukrainian economy into European supply chains and institutions. As a result of the steady pace of reform, stakeholders now believe that Ukraine is truly becoming an attractive place in which to make money. Investors have recognized that Ukraine has become a stable and predictable emerging market and that the availability of talented human capital and high-quality undervalued assets make Ukraine an excellent investment destination. [2]

Ukraine is an attractive investment destination compared with other countries in the CEE region. Some 16% of respondents expect Ukraine to attract more investment than any other CEE country in the next 10 years, behind only the much larger economies of Poland (41%) and Russia (29%).[4] The Ukrainian powerhouse opportunities in agriculture, energy, information technology, infrastructure and manufacturing have grown too large for investors to ignore. When combined with a highly skilled workforce, cost-efficiency, strategic geographic location and rapid facilitation of terms of doing business, Ukraine has much to offer. Most attractive sectors for investment:

–Agribusiness. Ukraine has the opportunity to develop agricultural clusters that could be promote designing, testing and manufacturing of the latest agritechnologies.

–Energy. Ukraine has a diverse endowment of natural energy resources and continues to be a net exporter of electricity and certain types of coal.

–Gas sector. Ukraine possesses Europe’s third-largest reserves of shale gas, estimated at anywhere from 5-8 trillion cubic meters of which 1.2 are technically extractable today.

–Electricity sector. Ukraine’s electricity sector consists of more than thirty power plants of which fourteen are thermal and another four are nuclear plants.

–Coal sector. Traditional coal production has been decreasing steadily which has necessitated that Ukraine diversify its import supplies from as far away as the USA and Australia.

–Nuclear power. Nuclear power is a major resource for generating electricity in Ukraine.[1]

Ukraine’s greatest assets – its “brains and grains” – produce the innovation and opportunities found in Ukraine’s agrifood value chain; the growth of European and global supply-chain manufacturing clusters in the country’s fast-growing regions; and in the development of oil, gas and renewable energy resources derived from Ukraine’s pursuit of energy independence.

The benefits of these opportunities are readily evident in the meteoric rise of Ukraine’s IT sector.[2]

When deciding to invest in the Ukrainian economy, foreign investors are often driven by a desire to reduce the cost of production by accessing cheaper labor. They are attracted by favorable climatic conditions

for agriculture and large areas of high-yielding chernozems. In addition, foreign investors are interested in access to Ukrainian food markets, which are characterized by large size and low saturation. However, there are a number of caveats that curb the influx of foreign investment: political instability in the country, corruption in all levels of government, imperfect tax legislation; insufficient level of financial market development, lack of investment insurance system, devaluation of the national currency, increase in the NBU discount rate, decrease in the level of effective demand, etc.[6]

Ukraine is emerging as a hidden gem for international investors targeting high returns in a strategically important location next to the major European markets. While the risk posed by corruption, complex legislation and the conflict in the east of the country should not be underestimated, these challenges can be overcome with careful planning and advice from local experts.[4]

On February 10, 2021, the President of Ukraine Volodymyr Zelensky signed the Law “On State Support of Investment Projects with Significant Investments in Ukraine” № 1116-IX, which was adopted by the Verkhovna Rada on December 17, 2020.

Following the adoption of the Law on State Support of Projects with Significant Investments, UkraineInvest received applications from potential investors totaling more than \$ 400 million. This was announced by the Executive Director of UkraineInvest Serhiy Tsvkach at a press conference in Kyiv.[5]

Ukraine’s economic development and attraction of foreign investors under the current globalization conditions depend on its internal capacity and functioning of management mechanisms, as well as cooperation with international community and business.[2]

“Ukraine is a dynamic European country that is improving its investment climate to compete globally, create new business opportunities and increase Foreign Direct Investment,” Volodymyr Zelenskyy said in his video address to the participants of the conference. According to the President, despite the challenges, during 2020 Ukraine with the help of the business community carried out historic reforms: adopted legislation on the land market, increased the transparency of the tax system, supported business with affordable loans, launched open privatization, signed the first concession agreements.[3]

Based on the above, we can conclude that Ukraine has great investment attractiveness. Ukraine has excellent climatic conditions, large deposits of natural resources and skilled labor. With an improved investment climate and a reduction in corruption, Ukraine can not only improve its economic situation, but also become a country with a strong economy.

REFERENCES:

1. Foreign Investment Opportunity in Ukraine 24 August 2017, available at <https://india.mfa.gov.ua/en/news/5752-foreign-investment-opportunity-in-ukraine> (Accessed 23 Feb 2021)
2. Invest in Ukraine, available at <https://norway.mfa.gov.ua/storage/app/sites/58/uploaded-files/4-ukrainenow-investment-brochure.pdf> (Accessed 26 Feb 2021)
3. President of Ukraine, official site, available at <https://www.president.gov.ua/en/news/ukrayina-vidkrita-dlya-svitu-yak-investicijna-gavan-u-chas-z-65513> Accessed 26 Feb 2021)
4. Ukraine: The emerging investment opportunity, available at <https://www.kinstellar.com/subor/446cc1e438f935821250636eadeb30a4a2b2874/kinstellar-ukraine-the-emerging-investment-opportunity-report.pdf> (Accessed 25 Feb 2021)
5. UkraineInvest - universal guide for foreign investors, available at <https://ukraineinvest.gov.ua/uk/news/news22-02/> (Accessed 25 Feb 2021)
6. Райтер Н. І., Основні індикатори інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка 7, 2018, available at http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2018/33.pdf (Accessed 23 Feb 2021)

Semenova Liudmyla Yu, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Social and Labor Relations, University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine.

СЕКЦІЯ 4

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 338.1

К. Л. Багрій

НЕОБХІДНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ДЛЯ УСПІШНОСТІ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Анотація. У статті досліджено важливість маркетингових досліджень для успішності ресторанного бізнесу. Наведений алгоритм проведення маркетингових досліджень для підприємств ресторанного бізнесу.

Ключові слова: маркетингові дослідження; ресторанний бізнес; аналіз; метод; цінова політика; управління.

THE NEED OF MARKETING RESEARCH FOR THE SUCCESS OF RESTAURANT BUSINESS

Abstract: In article examines the importance of marketing research for the success of the restaurant business. The algorithm of marketing research for restaurant business enterprises is given.

Keywords: marketing researches; restaurant business; analysis; method; pricing policy; management.

Індустрія ресторанного бізнесу динамічно розвивається, особливо в прикордонних регіонах, що є наслідком високих показників прибутковості в цій галузі. У ресторанний бізнес охоче вкладають великі обсяги інвестицій, і зростаючий ринок дає можливість «виживати» і розвиватися новим підприємствам в цій галузі. Але, на жаль, статистика свідчить про те, що кожний четвертий з відкритих закладів припиняє своє існування протягом першого року своєї діяльності [1]. В основі багатьох закритих ресторанних проектів лежить комплекс проблемних зон: від низького рівня сервісу і некомпетентного персоналу до прогалин у навичках управління. Ця проблема може бути вирішена за допомогою якісної розробки стратегії розвитку підприємств ресторанного бізнесу на ринку в перший час функціонування.

Від розробки такої стратегії розвитку у керівництва повинно бути чітке розуміння конкурентних переваг свого закладу в порівнянні з аналогічними підприємствами. Джерелом такої інформації можуть стати маркетингові дослідження ресторанного бізнесу.

Маркетингові дослідження – запорука успішності ресторанного проекту. В загальному розумінні, маркетингове дослідження – це будь-яка дослідницька діяльність, що забезпечує потреби маркетингу. Тобто, маркетингове дослідження передбачає збір і аналіз даних, які потрібні для маркетингової діяльності. Маркетингове дослідження являє собою аналітичний процес, який включає в себе постановку проблеми, обґрунтування напрямів її вирішення, через збір та обробку необхідної інформації та розробку рекомендацій щодо вирішення проблеми з метою підвищення ефективності та результативності маркетингової діяльності [2, с. 200].

Умовно маркетингові дослідження діляться на якісні та кількісні. До перших, відносяться: фокусування в групі, глибинне інтерв'ювання, експертні опитування. До других, відносяться: масові опитування, анкетування, моніторинг.

Якісні дослідження використовують для первинного дослідження маркетингової проблеми (наприклад, для дослідження мети відвідування того чи іншого закладу) і припускають невеликий обсяг досліджуваної проблеми, проте результати якісних досліджень не можна уявити в кількісній формі.

Якісні методи передбачають збір інформації у вільній формі; вони фокусуються не на

статистичних вимірах, а спираються на розуміння, пояснення та інтерпретацію емпіричних даних, є джерелом формування гіпотез і продуктивних ідей. Завдання методів якісних досліджень – отримати розвідувальні дані, а не кількісний розподіл думок. У якісних методах для того, щоб пояснити, інтерпретувати поняття, використовуються не цифри, а слова. Іншими словами, вони відповідають не на питання «скільки», «як» і «чому».

Кількісні дослідження розраховані на аналіз великого обсягу даних і надання результатів дослідження в кількісному та відсотковому співвідношенні (наприклад, % споживачів, які відвідують заклад для дружніх або ділових зустрічей, для недільного обіду з сім'єю і т.п.).

Кількісні дослідження мають на увазі проведення різних опитувань, заснованих на використанні структурованих питань закритого типу, на які відповідає велика кількість респондентів. Головним завданням кількісних досліджень є отримання чисельної оцінки стану ринку або реакції респондентів на якусь подію. Такі дослідження застосовуються, коли необхідні точні, статистично-надійні чисельні дані [3].

Однак в силу специфічних особливостей ресторанного бізнесу в прикордонних регіонах, зокрема, наявність великої кількості конкурентів, великої насиченості, особливостей споживчої поведінки, необхідно, щоб маркетингові дослідження проводилися у взаємозв'язку з наявними специфікаціями даного ринку і компетентними фахівцями в даній області.

На практиці вибір конкретних видів і методів маркетингових досліджень в галузі ресторанного бізнесу відбувається на основі поставлених замовником завдань:

1. Відкриття нового закладу без певної концепції. На нашу думку, в даному випадку маркетингові дослідження будуть являти собою:

- аналіз ринку закладів громадського харчування і виділення ключових гравців на ринку, їх сильні і слабкі сторони;
- дослідження конкурентів за такими параметрами, як: цільова аудиторія, середня вартість чека, рекламна політика;
- сегментування споживачів за демографічними і культурними характеристиками. В результаті проведених досліджень вибирається ніша, яку може зайняти підприємство, і на основі отриманих даних формується концепція діяльності та стратегія розвитку.

2. Новий заклад з певною концепцією. Якщо ж замовник вже визначився з концепцією свого майбутнього закладу і хоче знати, наскільки дана концепція буде затребувана на ринку споживачами і принесе йому успіх, маркетингове дослідження буде полягати в наступному:

- аналіз конкурентів, перелік послуг, які вони надають і виявлення власних конкурентних переваг на основі SWOT-аналізу;
- аналіз привабливості концепції нового закладу для обраної цільової аудиторії і опис її характеристики. В даному випадку маркетингові дослідження дозволяють отримати інформацію, необхідну для розробки і реалізації ефективної стратегії ведення конкурентної боротьби, а також – зайняти правильну нішу, проаналізувати суть проблем, що виникають при відкритті закладу, знайти правильні шляхи для розвитку.

3. Рішення проблем в існуючому закладі. Якщо ж замовник вже має працюючий заклад, але хотів би збільшити прибутковість даного закладу і забезпечити його подальше зростання, маркетингове дослідження буде проводитися за наступними напрямками:

- аналіз: місця розташування, інтер'єр і стиль закладу, кухні та меню, цін, музичне оформлення, середня величина рахунку, якість обслуговування, що проводяться програми і акції;
- виявлення характеристик цільової аудиторії (задоволеність рівнем обслуговування, меню, цінами і т.п.). Підсумком даного дослідження буде виявлення факторів, що не сприяють подальшому розвитку закладу, а також рекомендації щодо усунення даних факторів.

Перед тим, як прийняти остаточне рішення про ребрендинг або будь-які нововведення, які потребують серйозних інвестицій, має сенс провести дослідження, яке отримало назву «глибинне інтерв'ю». Цей метод є найбільш оптимальним, а, можливо, і єдино раціональним при діагностичних дослідженнях: оцінці ефективності систем обліку і контролю, аналізу загального менеджменту, маркетингово-рекламної діяльності ресторану, постачання і логістики.

Маркетингові дослідження підприємств ресторанного бізнесу пропонують здійснювати за такими

етапами (рис. 1).

Таким чином, основна функція маркетингових досліджень в ресторанному бізнесі – сприяти оцінці ситуації, вироблення оптимальної стратегії розвитку, зниження ризику прийняття неправильних рішень.

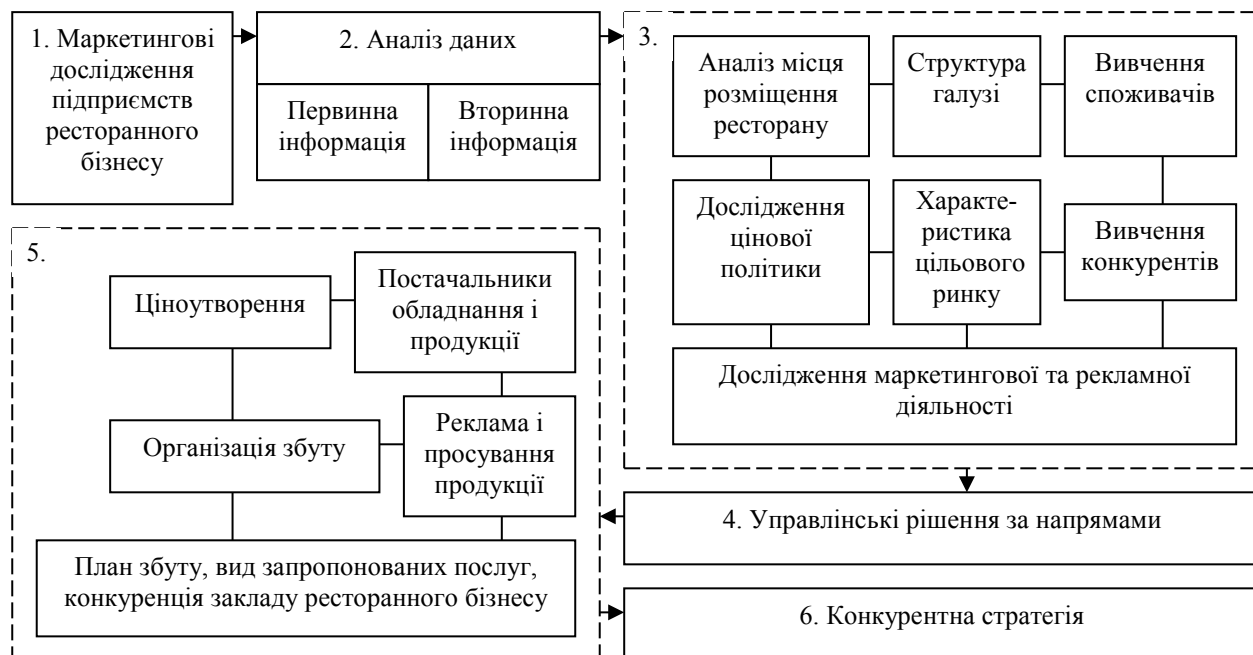


Рис. 1. Алгоритм проведення маркетингових досліджень підприємств ресторанного бізнесу

Необхідність проведення маркетингових досліджень зазвичай виникає при відкритті нового ресторану, при неефективному функціонуванні чинного закладу або при тиражуванні успішної концепції. Маркетингові дослідження є основою досягнення конкурентних переваг підприємств ресторанного бізнесу, ключем до інформації, необхідної для прийняття рішення по ряду питань, пов'язаних з фінансовою стороною ведення ресторанного бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гості не прийшли. Чому київські ресторани закриваються? НВ Бізнес : веб-сайт. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/economics/kijivski-restorani-masovo-zakrivayutsya-novini-ukrajini-50041233.html> (дата звернення: 20.01.2021).

2. Рзаєва Т. Г., Слива А. А. Маркетингові дослідження та аналітичні етапи їх здійснення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 5. С. 199-202.

3. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика : учебник. Москва : Издательство «Финпресс», 2003. 496 с.

Багрий Конон Леонідович, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, Чернівці, e-mail: kononbagriy@gmail.com

Bagrii Konon L. – candidate of economics, Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation, Chernivtsi Trade and Economic Institute Kyiv National University of Trade and Economics, Chernivtsi, e-mail: kononbagriy@gmail.com

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У ПРОВЕДЕННІ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Анотація. У статті розглянуто форми фінансової звітності, а також її значення для здійснення діагностики фінансового стану підприємств.

Ключові слова: фінансова звітність, фінансовий стан, власний капітал.

Abstract: In article discusses the forms of financial reporting, as well as its significance for diagnosing the financial condition of enterprises.

Keywords: financial statements, financial condition, equity.

В сучасних умовах оцінка фінансового стану є головним інструментом якісного управління підприємством. Основним напрямом його реалізації є виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування кожної ланки підприємства, планування подальшої діяльності в умовах не стабільності та конкуренції, визначення перспектив його розвитку.

З постійним виникненням нових видів підприємницької діяльності та форм співробітництва виникає необхідність удосконалення процесу фінансового аналізу підприємства, зокрема змісту і форм фінансової звітності.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [1]. Тобто, фінансовий стан підприємства відображає всі аспекти його виробничо-господарської діяльності. За допомогою аналізу фінансового стану підприємства, зацікавлені особи (інвестори, кредитори, менеджери та ін.) можуть оцінити минулий, поточний і перспективний стан підприємства в ринковому середовищі та прийняти рішення, які впливатимуть на його подальшу виробничо-господарську діяльність.

Для забезпечення об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства важливу роль відіграє достовірне та повне інформаційне забезпечення. Повноцінна діагностика фінансового стану підприємства передбачає використання внутрішніх і зовнішніх джерел інформації. Зовнішні дані – це матеріали ЗМІ, статистичні дані інших суб'єктів господарювання, фінансові довідники тощо. Основним джерелом при проведенні аналізу фінансового стану є фінансова звітність, яка надає внутрішнім та зовнішнім користувачам повну інформацію про результати діяльності суб'єкта господарювання, а саме про: фінансовий стан, фінансову стійкість, платоспроможність і перспективи підприємства на майбутнє.

Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової. Згідно з ч. 1 та ч. 2, статті 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством. Фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку [2].

Фінансова звітність є одним із найважливіших документів, які складає підприємство. Вона дає змогу зацікавленим сторонам оцінити основні аспекти фінансово-майнового стану суб'єкта господарювання та фінансових результатів його діяльності.

Формами фінансової звітності є:

- 1) баланс (звіт про фінансовий стан);
- 2) звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід);
- 3) звіт про рух грошових коштів;
- 4) звіт про власний капітал;

5) примітки до фінансової звітності [3].

Дані форми фінансової звітності затверджені наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 у формі Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 НП(С)БО, яким і визначено основні положення, мету, методи та принципи підготовки фінансової звітності. Слід зазначити, що НП(С)БО 1 введено з 19.03.2013 р. замість таких стандартів обліку: П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 2 «Баланс», П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів», П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал» [4].

Тому можна зробити висновок, що з введенням в дію Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1, перелік фінансової звітності для суб'єктів господарювання не змінився, однак суттєво змінилася її структура, а одночасно це призвело до змін у методиці ведення фінансового аналізу.

Порівнюючи зміни у перших двох формах фінансової звітності – Балансі та Звіті про фінансові результати можна побачити такі відмінності від попередніх стандартів:

- зміна назви Балансу на «Звіт про фінансовий стан», а Звіту про фінансові результати на «Звіт про сукупний дохід» відповідно;
- скорочення кількості розділів в активі та пасиві; наприклад в активі балансу третій розділ «Витрати майбутніх періодів» відображається окремою статтею другого розділу «Оборотні активи». Тобто змінився принцип розміщення активів за рівнем зростання їх ліквідності;
- стаття «Запаси» ввійшла до її складу інформації про виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію, а також товари; тобто здійснилось укрупнення статті і для проведення аналізу потрібно здійснювати розріз окремих елементів запасів;
- зміни, які відбулися в «Звіті про фінансові результати» частково ускладнили процедуру проведення фінансового аналізу, тобто для повного і об'єктивного аналізу фінансових результатів недостатньо показників, що містяться в другій формі фінансової звітності;
- оцінка стану платіжної дисципліни підприємства стала ускладнена через виключення зі складу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги інформації про суми нарахованого резерву сумнівних боргів.

Отже, кількість статей в Балансі зменшилась через їх укрупнення. Позитивним моментом, який спростив процедуру читання балансу, а також оцінку стану майна підприємства, є відображення вартості необоротних активів безпосередньо за залишковою вартістю. У той же час, недоцільним вважаємо укрупнення статті «Запаси» та включення до її складу інформації про виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію, а також товари [5, 6].

Крім того, суттєво відрізняються примітки до річної фінансової звітності, складені за національними та міжнародними стандартами. МСБО та МСФЗ не визначають чітких таблиць по заповненню приміток, а натомість надають перелік вимог до приміток.

Підприємства, що складають фінансову звітність за національними стандартами, заповнюють примітки згідно затвердженої форми, в тому числі підприємства, для яких обов'язковість оприлюднення річної фінансової звітності та консолідованої звітності встановлена законодавством, також наводять у примітках всю іншу інформацію, розкриття якої передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Таким чином, прийняття НП(С)БО 1 суттєво змінює процес та структуру подання інформації, через наближення її до вимог міжнародних стандартів, проте суттєво обмежує інформаційне забезпечення фінансового аналізу. Не є винятком, що в процесі проведення діагностики фінансового стану підприємства може виникнути потреба у використанні іншої інформації.

Отже, зміна і фактична модернізація форм фінансової звітності та поступовий перехід підприємств України до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку призвели до необхідності змін методів та принципів щодо розрахунку показників ліквідності та рентабельності підприємства. Відповідно, дані показники в свою чергу впливають на оцінку ймовірності банкрутства та забезпечення ефективності системи фінансово-економічної безпеки підприємств. Одночасно, це є великим кроком в процесі інтеграції вітчизняних підприємств до Європейського середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Воськало В. І., Воськало Н. М. Зміни у фінансовій звітності: підвищення якості та гармонізація із міжнародними стандартами. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.10. С. 175–177.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» в Україні. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 19.01.21).
3. Бержанір І. А., Скиба А. І. Проблеми адаптації вітчизняного бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі бухгалтерського обліку: II Міжнародна науково-практичної конференції*, 20 квітня 2017 р., м. Полтава. С. 322–326.
4. Тимоць М. В. Вплив нових форм фінансової звітності на оцінку фінансового стану підприємства. *Економіка: науково-інформаційний вісник*. 2014. № 9. С. 260–269.
5. Наказ Міністерства Фінансів України № 73 від 07.02.2013 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 19.01.21).
6. Артеменко Д. М. Удосконалення фінансової звітності підприємств як важливого інструмента при оцінці цілісного майнового комплексу. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 5. С. 154–159.

Бержанір Інна Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань, e-mail: berzhanir.i@udpu.edu.ua

Berzhanir Inna A. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Economic security, Pavlo Tychuna Uman State Pedagogical University, Uman, e-mail: berzhanir.i@udpu.edu.ua

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕРИТОРІЇ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. У статті висвітлено основні аспекти розвитку конкурентоспроможності підприємства і території та визначено стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, їх аналіз та перспективи розвитку.

Ключові слова: конкурентоспроможність; підприємство; територія; стратегія.

WAYS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AND THE TERRITORY

Abstract. The article highlights the main aspects of the development of the competitiveness of the enterprise and the territory and identifies strategies to increase the competitiveness of the enterprise, their analysis and prospects for development.

Key words: competitiveness; enterprise; territory; strategy.

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.

Незважаючи на значну кількість та різноплановість напрацювань названих дослідників і сучасних наукових розробок, слід зазначити, що окремі аспекти досліджуваної проблеми потребують подальших досліджень.

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, результативне застосування технологій, ресурсів, способів управління, здібностей, також знань персоналу.

Конкурентоспроможність території - це 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.

Територіальний 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).

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 сформувати систему 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].

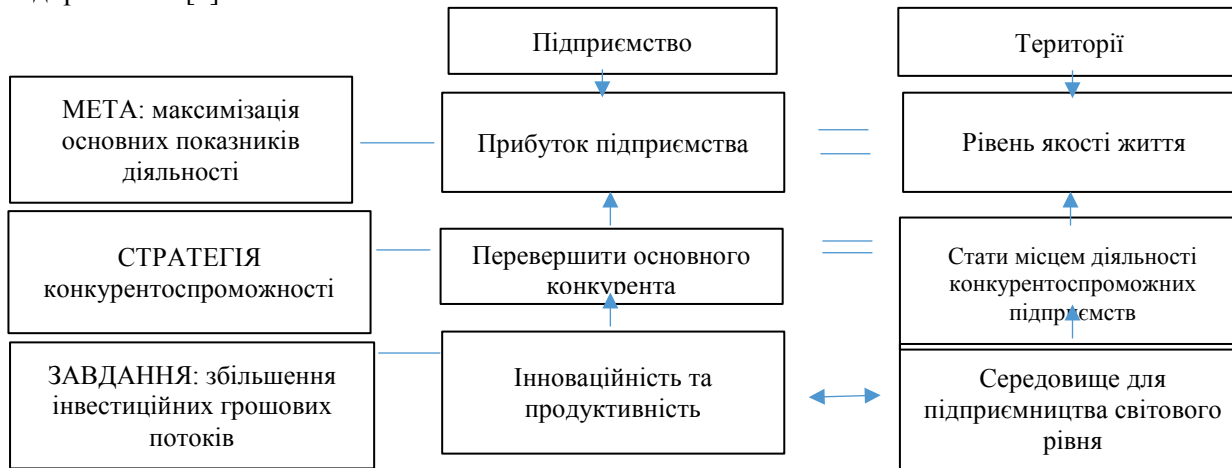


Рис. 1. Взаємозалежність конкурентоспроможності підприємства та території

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 міжмуниципального партнерства, формування державно-приватних партнерств, реалізації менеджменту місцевості, формування концепції комунікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Васильченко Г. Планування розвитку територіальних громад. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасюк. – К. : ВІ ЕН ЕЙ, 2015. – 256 с.
2. Космина О. М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / О. М. Космина. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – №1. – С. 125–131.
3. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення / Віталій Вікторович Шарко. // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – №2. – С. 120–126.

Болгов Владислав Євгенович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедр підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: v.bolgov@donnu.edu.ua

Бойко Іванна Сергіївна, студент 1-го курсу ОП магістр, спеціальність 051, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: boiko-i@donnu.edu.ua

Bolgov Vladislav Evgenovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Departments of Administration, Corporate and Spacious Economics Donetsk National University named after Vasyl Stus, Vinnytsia, e-mail: v.bolgov@donnu.ua

Boiko Ivanna Sergiyivna, 1st year student of OP Master, specialty 051, Donetsk National University named after Vasyl Stus, Vinnytsya, e-mail: boiko-i@donnu.edu.ua

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. В тезах доповіді розкривається сутність поняття економічної ефективності. Наведено важливість існування державних підприємств в ринковій економіці та підходи до організації їх діяльності в розвинутих країнах.

Ключові слова: економічна ефективність, економічний прибуток, ринок, державні підприємства.

WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF STATE ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The abstracts of the report reveal the essence of the concept of economic efficiency. The importance of the existence of state-owned enterprises in a market economy and approaches to the organization of their activities in developed countries are presented.

Key words: economic efficiency, economic profit, market, state enterprises.

В сучасних умовах ефективності економіки країни є агрегованим результатом функціонування суб'єктів господарювання в усіх сферах і галузях народного господарства країни. Проблема функціонування підприємств в сучасних умовах є актуальною та потребує деталізованого аналізу. А саме, в контексті визначення основних критеріїв функціонування суб'єктів господарювання як ринкової категорії. Проблема ускладнюється за рахунок теоретичної неоднозначності трактування сутності економічної категорії «ефективність», яка в залежності від напрямку економічної школи конкретизуються в неоднозначних сенсах. Для оцінки ж рівня ефективності пропонується широкий методичний інструментарій.

Дане питання розглядали такі вчені, як відомий сучасний економіст Дж. Стігліц, вітчизняний теоретик В. Базилевич, В. Савченко, М. Клінов.

Економічна ефективність - це досягнення найбільших результатів при найменших затратах живої і матеріалізованої праці [3]. Вона характеризується результативністю всього суспільного виробництва. Таке розуміння економічної ефективності лягло в основу досліджень А.Г. Гончарука [2, с.57]. При цьому зміст даної категорії, на його думку, як на макрорівні так і на мікрорівні може бути розкрито цілу низку показників. Набір показників, а також методика їх вимірювання, на наш погляд, не дуже коректні - відсутня розшифровка доданків формул. Але, найголовніше, що обрані показники використовуються в абсолютних вимірах. Однак, оцінка рівня ефективності може бути достовірною на основі динаміки та зростання обраних показників. На наш погляд, в першу чергу треба відрізнити критерій ефективності і показники ефективності. Критерієм ефективності національної економіки виступає приріст продуктивності суспільної праці, яка може бути досягнута тільки за рахунок ефективного розподілу національних ресурсів.

Критерієм же ефективності функціонування суб'єктів господарювання в контексті ринкових категорій стає отримання економічного прибутку. Ефективність виробнича в контексті ринкових категорій повинна оцінюватися показником економічної прибутковості, а точніше темпами приросту економічного прибутку. Треба ще й підкреслити, що формування розмірів економічного прибутку тісно пов'язане з вибором галузі та її типу, як ринкової структури [2, с.59].

Частка підприємств державної форми власності у формуванні ВВП країн лідерах економічного розвитку, таких як Італії, Канади, Англії, становить 15 %, Німеччина та США – до 20 %, Польщі – близько 25 %. З урахуванням комунального господарства, частка державного сектору України сягає

37%. В той же час, як стверджує, Міністерства економічного розвитку України, 60% державних підприємств є неефективними [4, с. 104].

Правовий статус державних підприємств у різних країнах відзначається великою різноманітністю. При цьому в жодній країні, як правило, немає єдиного законодавчого акту, який би регулював діяльність усіх державних підприємств. Практично кожне підприємство створюється і діє на основі спеціальної постанови державних установ, які регламентують методи контролю та управління з боку держави, а також регулюють фінансові і майнові відносини з державою та ринком. Так, за допомогою системи законів про державні підприємства та компанії, у Великобританії повністю побудоване поведіння всього державного сектора національної економіки, причому змодельовано виходячи з особливостей кожного підприємства. Один закон про державне підприємство поширюється на державний авіаційний концерн і державну взуттєву фабрику, а також всю національну залізничну систему. Зрозумілою в британській системі є роль галузевих міністерств, які створені не для того, щоб давати державним підприємствам вказівки, а з метою контролю за виконанням чинного законодавства [2].

Виправити ситуацію з ефективністю державних підприємств в Україні можна шляхом створення дієвого механізму управління державним сектором економіки. Такий механізм повинен базуватися на пріоритетах управління державною власністю та на ефективному застосуванні фінансових інструментів впливу.

Висновки. Таким чином, дослідивши поняття та функції державних підприємств, можна зробити висновок про їх необхідність, доцільність та вагомість існування в сучасних ринкових умовах. Це пояснюється тим, що держава має бути гарантом стабільності, недоторканності та правопорядку, а державні підприємства є засобом досягнення цього, оскільки саме вони спроможні протистояти стихійним силам ринку та діяти там, де приватний власник є неефективний. Водночас, варто наголосити, що основним призначенням державних підприємств, крім надання товарів, послуг і благ, є досягнення економічного та соціального ефекту в країні, що є запорукою захисту держави, її загальнонаціональних інтересів, цілісності, правопорядку і безпеки. Очевидно, що зазначені висновки є вельми важливими в аспекті розробки і запровадження загальної програми розвитку державних підприємств в Україні з огляду на поглиблення ринкових реформ та формування нової розвинутої ринкової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гладченко Л.І. Особливості проблем ефективності Функціонування підприємств / Л.І. Гладченко // Економіка промисловості. -2015. - №4. - С.52-55
2. Гончарук А.Г. Розробка, моделювання та оцінка комплексного показника економічної ефективності суспільного виробництва /А.Г.Гончарук // Одеський політехнічний університет. - 2006. - №1.-С.57-62
3. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
4. Таранич О.В. Ефективність управління об'єктами державного сектору України / О.В. Таранич, О.П. Ярошенко // Економіка і організація управління – 2019. - № 1 (33). – С. 103-109.

Болгов Владислав Євгенович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедр підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: v.bolgov@donnu.edu.ua

Гуменчук Максим Сергійович, студент 1-го курсу ОП магістр, спеціальність 051, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: humenchuk.m@donnu.edu.ua

Bolgov Vladislav Evgenovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Departments of Administration, Corporate and Spacious Economics Donetsk National University named after Vasyl Stus, Vinnytsia, e-mail: v.bolgov@donnu.edu.ua

Gumenchuk Maksim Serhiyivna, 1st year student of EP Master, specialty 051, Donetsk National University named after Vasyl Stus, Vinnytsya, e-mail: humenchuk.m@donnu.edu.ua

НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

Анотація. У статті визначено сутність інтелектуалізації підприємств. Обґрунтовано шляхи та напрями стимулювання і мотивації працівників підприємств до прискорення інтелектуалізації.

Ключові слова: інтелектуалізація; підприємство; інноваційна активність персоналу; стимулювання та мотивація персоналу.

Directions for stimulating the intellectualization of enterprises

Abstract. The essence of intellectualization of enterprises is defined in the article. The ways and directions of stimulation and motivation of employees of enterprises to accelerate intellectualization are substantiated.

Key words: intellectualization; enterprise; innovative activity of staff; stimulation and motivation of staff.

Тенденції та процеси інтелектуалізації, що відбуваються у сучасній економіці, ключовими джерелами формування конкурентоспроможності підприємств висувають знання, інтелект, творчу діяльність працівників. Творча праця сприяє генерації нових товарів, послуг, інтелектуальних продуктів. Створення умов для ефективної інтелектуальної діяльності стає головним завданням сучасних підприємств.

Інтелектуалізація, інтелектуалізація підприємництва полягає у визначенні переважної ролі знань та інформації, пізнання, навчання, підтримці нових підходів до прийняття рішень, умов і засобів інтелектуальної діяльності (праці), генерування актуальних знань для вдосконалення виробництва, організаційної структури і системи управління [1, с. 144].

Інтелектуалізація економіки супроводжується: «1) розвитком існуючих і появою нових спеціальних послуг, пов'язаних зі сферою знань та інформації, підвищенням якості людського капіталу; 2) розробкою нових бізнес-моделей і форм організації інтелектуальної діяльності на підприємствах; 3) формуванням інституціонально-правового забезпечення інтелектуальної діяльності, механізмів захисту прав на інтелектуальну власність; 4) створенням спеціальних інформаційних систем, баз даних, баз знань, експертних систем, технологій обробки даних [2, с. 86].

Основною складовою інтелектуалізації є інтелектуальний капітал, що втілений в людях, тому основними напрямками її стимулювання виступають процеси розвитку та підвищення мотивації співробітників на підприємствах.

Мотивація як механізм сприяє підвищенню рівня освіти та кваліфікації співробітників, їх інноваційної та творчої активності, забезпеченню конкурентоспроможності та якості партнерських відносин та відносин з клієнтами, збільшенню продуктивності праці [3].

Розвиток інтелектуалізації економіки та підприємства відбувається в результаті підвищення рівня людського та інтелектуального капіталу, кваліфікації спеціалістів, що працюють на підприємствах будь-якої галузі виробництва, сфери послуг, а тому удосконалення процесів управління персоналом на підприємствах, створення позитивної системи мотивування співробітника є одними з найголовніших пріоритетних напрямів розвитку підприємств. Основними критеріями системи мотивації можуть бути:

упровадження системи постійного навчання співробітників, організація тренінгів, семінарів, майстер-класів, науково-практичних семінарів та консультацій;

запровадження додаткових видів матеріального стимулювання у форматі премій за нестандартні досягнення, ініціативність, інноваційні досягнення (розробка нової продукції, удосконалення технологій виробництва);

обов'язкове введення нематеріального стимулювання (соціальні пакети, забезпечення медичного страхування, кредитування, урахування регіональних або етнічних особливостей персоналу).

Визначення мотиваційних переваг підприємства для підвищення його інтелектуалізації полягає у забезпеченні сприятливих умов праці співробітників, можливості підвищення їх професійного інтелектуального рівня, використання в роботі новітніх технологій, можливість участі середнього персоналу в прийнятті рішень, підтримка персоналу набором соціального пакету та охорони здоров'я, високого рівня виплати заробітної плати, що дозволить підтримувати достатній рівень життя співробітників, відповідний сучасним реаліям.

Система мотивації на підприємствах повинна працювати таким чином, щоб було враховано особисті інтереси та потреби працівників, їхню освіту та кваліфікаційний рівень, кар'єрне зростання, можливість постійного підвищення кваліфікаційного рівня персоналу, корпоративні цінності, рівень соціального захисту, самостійність в прийнятті рішень, сприятливі умови праці, застосування премій, надбавок та доплат, зацікавленість у праці, а також виплати заробітної плати, пропорційної виконанню роботи кожного працівника при виробництві продукції.

Прискорення інтелектуалізації та розвитку інноваційної активності персоналу на сучасних підприємствах рекомендовано шляхом вирішення низки завдань:

створення та підтримка в колективі атмосфери нововведень;

реалізація стратегії зростання інтелектуального капіталу та інноваційного розвитку через удосконалення системи стимулювання й мотивації;

кардинальні перетворення у свідомості робітників, у виробничій, управлінській організаційній структурах та їх оновлення відповідно до сучасних вимог процесів управління.

Необхідно віднайти і реалізувати системоутворюючі механізми, умови і моделі, що сприятимуть задіяню підприємствами інтелектуального ресурсу та використанню ними переваг цифрової трансформації економіки. Доцільно досліджувати та передбачувати спеціальні проблеми пов'язані з цифровізацією суспільного життя та економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бриль І. В. Визначення мотиваційних переваг інтелектуалізації підприємств базових галузей промисловості. Економічний вісник Донбасу № 1 (55) 2019. ІЕП НАН України, 2019 – Київ – Старобільськ – 224с. – С. 142-150.

2. Поляков М.В. Сутність та прояви інтелектуалізації світогосподарського розвитку // Світове господарство і міжнародні економічні відносини; Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 13. 2016. С. 84-88. URL: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/18.pdf> (дата звернення: 18.01.2019).

3. Філіппов, В. Ю. Використання заробітної плати в якості інструменту мотивації управлінського персоналу [Електронний ресурс] / В. Ю. Філіппов, А. С. Кучинський // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 3 (19). – С. 99-103. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html>.

Бриль Ірина Василівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств, Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, e-mail: Bryl.irina@gmail.com

Брюховецький Ярослав Сергійович, молодший науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств, Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, e-mail: buleevaroslav079@gmail.com

Bryl Iryna Vasylyvna, Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow, Department of Enterprise Economics, Institute of Industrial Economics, National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: Bryl.irina@gmail.com

Bryukhovetsky Yaroslav Sergeevich, Junior Research Fellow, Department of Enterprise Economics, Institute of Industrial Economics, National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: buleevaroslav079@gmail.com

АДАПТАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ДО ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Інститут економіки промисловості НАН України

***Анотація.** У статті розглянуто сутність адаптації працівників до підвищення рівня інтелектуалізації промислових підприємств та запропоновано методичний підхід її визначення та оцінювання.*

Ключові слова: адаптація, інтелектуалізація, інтелектуальний капітал, підприємство, працівники, оцінювання

ADAPTATION OF EMPLOYEES IN THE CONDITIONS OF INCREASING INTELLECTUALIZATION OF ENTERPRISES

***Abstract.** The article considers the essence of adaptation of workers to increase the level of intellectualization of industrial enterprises and proposes a methodical approach to its definition and evaluation.*

Keywords: adaptation, intellectualization, intellectual capital, enterprise, employees, evaluation

Від свого зародження як системи господарювання і до початку ХХІ сторіччя, коли капіталізм став пануючою системою господарювання у світі, він розвивався шляхом послаблення розподілу праці та охоплення ринковими відносинами нових регіонів, сфер діяльності, господарств, країн. У наш час весь світ став ринковим, загострилась конкуренція між державами, великими компаніями, підприємствами, суб'єктами господарської діяльності (СГД), працівниками. Прискорились темпи науково-технічного (технологічного) прогресу (НТП). Економічно розвинуті країни працюють використовуючи дослідження ІІІ промислової революції (ІІІ), V технологічного укладу (ТУ), в майбутньому процес освоєння досягнень ІV ІІІ, VI ТУ. Все це у сукупності визначає сутність інтелектуалізації виробництва, яке не можливо без зростання якісних характеристик працівників, обслуговуючих інтелектуальні виробництва, ефективно використовуючи досягнення НТП, ІV ІІІ, VI ТУ.

Інформаційно-комунікаційні технології, роботизація, штучний інтелект, цифровізація та т.д., що стали основою нової технологічної (виробничої, технічної) революції ефективно використовуються у виробництві СГД інформаційних та тісно пов'язаних із ними сферах виробництв та послуг, зростання яких оцінюється у 20-30 % на рік. У значній мірі це пояснюється тим, що творці, проєктанти та учасники практичного освоєння нових інтелектуальних технологій і виробництв залишаються ядром виробничих колективів, де в перше використовуються ці новостворення.

В умовах, коли досягнення НТП, ІІІ- ІV ІІІ, V-VI ТУ входять у сучасну практику СГД, останні відчувають реальну нестачу персоналу, здібного та готового працювати із/на високотехнологічному обладнанні.

Виникає проблема забезпечення інтелектуалізації виробництв обслуговуючим персоналом відповідного рівня та якості, тобто паралельно з інтелектуалізацією виробництва мусить проводитися інтелектуалізація працівників, які будуть обслуговувати інтелектуалізовані виробництва, обладнання, технологічні лінії та працювати на них. Більш того, цей процес (інтелектуалізація працівників) мусить мати використання участі відносно інтелектуалізації виробництва, підприємства, організацій, інших СГД. Це і є процесом адаптації персоналу до інтелектуалізації СГД, підприємств.

Питання інтелектуалізації виробників та виробництва розглядаються у працях [1; 2], автори яких вважають, що в наслідок швидкого помирання і насичення суспільного виробництва новітніми технологіями упровадження інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах і в промисловості інтелектуалізація праці на діючих підприємствах поглиблюється. Інтелектуалізація виробничого середовища розглядається науковцями як вирішення проблеми взаємодії та обміну знаннями [3]. Для працівників задоволення власних потреб (моральних та матеріальних) шляхом інтелектуалізації підприємств можливе за наявності сформованих мотивів для розвитку інноваційного потенціалу [4; 5] та запобігання загроз втрати роботи.

Інтелектуалізація в сучасних умовах є необхідною умовою для формування конкурентних переваг, прибутковості та зростання вартості підприємств. Інтелектуалізація підприємства має особливості, які зумовлені специфікою використання залученої у виробничий процес наукової, технологічної, економічної, організаційно-управлінської інформації, передбачає тісну взаємодію освіти, науки і виробництва. Така взаємодія дозволяє забезпечити функціонування підприємств на основі використання нових знань, які сприяють створенню, розповсюдженню і споживанню нових продуктів. Процеси інтелектуалізації на підприємствах вимагають певної здібності персоналу, здатності їх персоналу, а освіта і наука мають створювати нові знання і наукові розробки та задовольняти попит на них.

Інтелектуалізація являє собою процес зростання ролі інтелекту, інтелектуальної праці, потребує підвищення обсягу сфер нематеріального виробництва та змін продукту праці (від фізичного до інтелектуального). Це процес підвищення ролі, застосування та використання знань, інформації інноваційного характеру у суспільному житті.

З позиції розвитку процесів інтелектуалізації в умовах Індустрії 4.0 уточнено поняття «інтелектуалізації підприємства» як процесу підвищення ролі, застосування та використання знань, інформації інноваційного характеру у функціонуванні підприємства та використання ним у своїй діяльності для досягнення поставлених цілей: передових технологій (розроблених і/або придбаних), висококваліфікованого і мотивованого персоналу (власно навченого і/або залученого ззовні), автоматизації і роботизації виробництва; цифровізації процесів, нематеріальних активів (створених і/або придбаних), штучного інтелекту та ін. Метою інтелектуалізації підприємства визначено його перманентну модернізацію у напрямі сучасних технологічних реалій (Індустрії 4.0), безперервне навчання персоналу, підвищення інтелектуальної складової виробництва, виробленої продукції, наданих послуг (складності, інноваційності, використаних ноу-хау) з метою сталого розвитку, збільшення доданої вартості, прибутку та отримання стійких конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішньому ринках [6].

Існує розрив між навичками, необхідними для роботи, і фактичними навичками, якими володіють працівники СГД. Дослідження показують ступінь впливу новітніх технологій на характер праці [8]. Отже, у майбутньому успіх підприємства на ринку буде визначатися якістю їх співробітників, які повинні володіти необхідними компетенціями.

Зміни у виробництві і корпоративній структурі ведуть до розширення обов'язків, прав і можливостей працівників, а це означає, що їм доведеться вирішувати різноманітні професійні завдання. Крім того, співробітники мусять швидко адаптуватися до змін і постійно оновлювати вміння [9]. Співробітникам стає потрібним критичне і творче мислення, ініціативність. При цьому, серед ризиків і загроз, які несе цифровізація економіки і суспільств, особливо небезпечними стають соціальні ризики, що пов'язано зі значною трансформацією ринку праці та скороченням зайнятості, а також ризик поширення нової форми злочинності – кіберзлочинності. Тому інтелектуалізація мусить мати соціальну складову.

Подальший розвиток вітчизняної промисловості передбачає його своєрідне переорієнтування, рух в напрямку, відповідному новим трендам світового економічного розвитку. Це визначає створення принципово нового образу промислового підприємства, який поєднує зміну ролі високих технологій в сучасному виробництві, їх трансформацію в головний фактор економічного розвитку з пред'явленням якісно нових вимог до людського капіталу. Актуалізується проблема формування нових ключових компетенцій, які пов'язані з підвищенням потенціалу трудових ресурсів, створенням науково-технологічної основи для забезпечення високотехнологічних галузей промисловості сучасної якісною продукцією.

Вищезазначене є основою для розробки моделей поведінки у процесі інтелектуальної адаптації, заснованої на припущенні, що люди характеризуються низкою потреб, бажань та очікувань, які мають різну ступінь інтенсивності. На ефективність мотивації, у свою чергу, впливає система принципів, інструментів та факторів мотивації [10]. Процес мотивації поєднує в собі вимоги та очікування підприємства стосовно власних потреб, цінностей та очікувань працівників, а задоволеність роботою працівників, задоволених їхніми потребами на робочому місці, стимулює їх до підвищення їх продуктивності.

Працівники, які сприймають свою роботу як значущу, серед іншого, більше прагнуть підвищити рівень інтелектуалізації та мають меншу ймовірність залишити підприємство. Вони також більш зайняті та продуктивні, ніж працівники, які не вважають свою роботу особливо важливою. Сприйняття

роботи як значущого в поєднанні з почуттям самоефективності, самореалізації, самовизначення та сприйнятого впливу призводять до почуття психологічного розширення можливостей, що згодом викликає ініціативну поведінку до підвищення рівня інтелектуалізації підприємства, особливо в умовах цифровізації. Отже, коли працівники відчувають, що вони роблять змістовну роботу, вони відчувають зв'язок зі своєю роботою та з її результатами. Це відображає позитивну адаптацію працівників до підвищення інтелектуалізації підприємства в умовах цифровізації економіки, яка визначається через мотиваційний потенціал, пояснює змістовні відносини робота-результативність.

Має сенс проводити оцінювання рівня адаптації працівників до підвищення інтелектуалізації підприємства на основі методичного підходу, який включає блоки: цілепокладання, аналітично-оцінювального й результату. Базується на комплексному застосуванні бального методу, анкетування, експертного оцінювання, що дозволяє кількісно виміряти рівень адаптивності працівників до підвищення інтелектуалізації підприємства, сформулювати інформаційну базу для прийняття управлінських рішень щодо прискорення розвитку та підвищення рівня цифровізації СГД.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1 Buleev, I. P., Bersutsky, A. Ya., & Bryl, I. V. (2013). Enterprise Intellectual Capital Management Strategy: monography. Donetsk: Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine, Donetsk University of Economy and Law. 207 p. [in Ukrainian].

2 Bryukhovetska, N. Yu., & Chorna, O. A. (2019). Intellectualization as a priority direction of industrial enterprise development in the conditions of Industry 4.0. Econ. promisl., 4 (88), pp. 28- 57. doi: <http://doi.org/10.15407/econindustry2019.04.028>

3 Missikoff, M. Enterprise Innovation — From Creativity to Engineering / M. Missikoff, M. Canducci, N. Maiden. — John Wiley & Sons, 2015. — 322 p. doi:10.1002/9781119145622

4 Abramova, I.E., N.A. Ageeva, G.N. Shapoval, K.N. Lysenko and M.V. Samofalova. 2018. Russia-India: Indian students' adaptation in Russian universities in the context of the dialogue of civilizations and cultures. Periodico Tche Quimica 15(30): 87-94.

5 Bortnikas, A. 2017. Human resources management modernization of contemporary organization. Public Policy and Administration 16(2): 335-346

6 Шваб К., Маллере Т. COVID-19: Великая перезагрузка. : URL: https://hub.kyivstar.ua/wp-content/uploads/2020/12/ksbd_46_covid_2.pdf

7 Manyika J., Chui M., Bughin J. et al. (2013) Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy // McKinsey Global Institute. URL: https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/Disruptive%20technologies/MGI_Disruptive_technologies_Full_report_May2013.ashx

8 Lorenz M., Ryussman M., Shtrak R. et al. (2015) Man and Machine in the Fourth Industrial Revolution (Industry 4.0) How will technology change composition of labor force in industry in period up to 2025? // TheBostonConsultingGroup. URL: http://img-stg.bcg.com/Machine_RU_tcm27-41511.pdf.

9 Koziol L (2002) Motywacja w pracy. Determinanty ekonomiczno-organizacyjne. PWN, Warszawa-Kraków

Булєєв Іван Петрович, доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств, Інститут економіки промисловості НАН України, Київ, e-mail: buleev.ivan@gmail.com

Коритько Тетяна Юріївна, кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств, Інститут економіки промисловості НАН України, Київ, e-mail: taniakorytko@gmail.com

Buleev Ivan P. – doctor of economics, Professor, Chief Research Fellow, Department of Enterprise Economics, Institute of Industrial Economics, National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: buleev.ivan@gmail.com

Korytko Tetiana Yu. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Research Fellow, Department of Enterprise Economics, Institute of Industrial Economics, National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: taniakorytko@gmail.com

СТРАТЕГІЧНИЙ АУДИТ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ФІРМИ

Західноукраїнський національний університет

Анотація. У статті досліджено питання щодо ролі стратегічного аудиту в сучасному веденні бізнесу. Запропоновані етапи стратегічного аудиту при оцінці бізнес-моделі фірми.

Ключові слова: стратегічний аудит; бізнес-модель; стратегічний аналіз; стратегічні рішення.

STRATEGIC AUDIT OF A FIRM'S BUSINESS MODEL

Abstract. The article examines the role of strategic audit in modern business. The stages of strategic audit in assessing a firm's business model are proposed.

Keywords: strategic audit; business model; strategic analysis; strategic decisions.

На сучасному етапі активне реформування системи аудиту обумовлено змінами, що відбуваються в системі економічних взаємовідносин між державами, процесами інтеграції, уніфікації обліково-звітних і контрольних стандартів. Ключовою проблемою в цих умовах визнається подальший розвиток системного підходу до організації зовнішнього та внутрішнього аудиту в форматі міжнародних стандартів фінансової звітності та міжнародних стандартів аудиту, а також науково-методичних положень їх прив'язки до конкретних економічних суб'єктів.

Стратегічна орієнтація на інтереси користувачів фінансової та управлінської звітності об'єктивно вимагає підвищення якості інформації, використовуваної в аудиті, що також забезпечується розвитком методології аудиту та вдосконаленням стандартів.

Стратегічний аудит – це вид аудиту, направлений на перевірку основних стратегічних рішень і бізнес-стратегії розвитку фірми.

При зниженні прибутковості успішної компанії, власник або керівник нерідко спрямовує зусилля на активізацію продажів, кадрові перестановки. Але причина проблем може бути у втраті конкурентоспроможності фірми, неефективності її бізнес-моделі. В такому випадку поверхневі зусилля можуть заважати вчасно побачити загальну тенденцію і провести трансформацію бізнес-моделі.

Чинники, які вказують на неефективність бізнес-моделі фірми згруповані на рис.1.

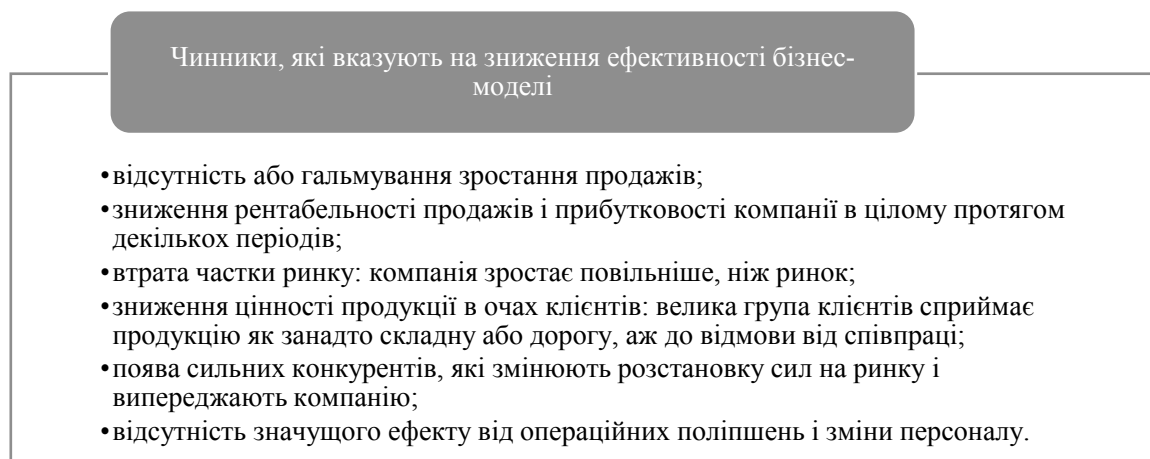


Рис.1. Чинники, які вказують на неефективність бізнес-моделі фірми.

Проблематика стратегічної оцінки бізнес-моделей привертає значну увагу зарубіжних і вітчизняних авторів. Д. Маллінс та Р. Комисар визначають бізнес-модель компанії як сукупність елементів, які характеризують принципову, відмінну від конкурентів логіку його функціонування на основі використання ключових компетенцій для максимально ефективного розподілу стратегічних

ресурсів у системі бізнес-процесів із метою створення продукту (послуги), що відповідає пріоритетам споживачів [1].

Підприємству складно провести ефективний аналіз бізнес-моделі власними силами. При оцінці бізнес-моделі фірми, можливі ситуації, коли менеджери, незважаючи на великий досвід і знання, можуть дати недостовірні висновки щодо пріоритетів розвитку (рис. 2).



Рис.2. Підстави недостовірної оцінки бізнес-моделі фірми менеджерами

Якщо говорити про вибір оптимальної стратегічної бізнес-моделі, то необхідно зазначити, що стратегія для бізнесу вибирається виходячи з його аналізу з урахуванням змін внутрішнього і зовнішнього середовища [2]. Господарюючі суб'єкти здійснюють постійний контроль за взаємодією всіх систем, що функціонують усередині кожного з них, проте контролювати, а вже тим більше чинити тиск на зміну зовнішнього середовища (наприклад, соціальних і екологічних процесів) вони не в змозі. Слід зазначити, що оцінка зовнішнього середовища - це вивчення не тільки умов, в яких компанія функціонує на даний момент, але і прогнозування тенденцій зміни в галузі, економіці країни, можливо, і світових тенденцій [3]. Тому, щоб вибрати оптимальну стратегію ведення бізнесу, необхідно здійснити сценарний аудит, тобто розглянути ряд варіантів розвитку бізнесу з урахуванням впливу зовнішнього середовища підприємства. Таким чином, ще однією важливою можливістю стратегічного аудиту є розгляд декількох стратегій і вибір з них найбільш сприятливою.

Виконуючи завдання стратегічного аудиту, аудитор оцінює результати проведеного у фірмі стратегічного аналізу, здійснений стратегічний вибір і реалізацію стратегії, а також здійснює контроль за її реалізацією. Таким чином, аудит може здійснюватися в рамках трьох основних складових стратегічного процесу фірми: проведення стратегічного аналізу; здійснення стратегічного вибору і реалізації стратегії.

Проведення стратегічного аналізу фірми передбачає вирішення таких завдань:

- аналіз результатів діяльності компанії: вивчення внутрішніх даних за останні 3-5 років;
- формалізація поточної бізнес-моделі на основі аналізу даних;
- визначення ринкових трендів і оцінку ринкової позиції компанії;
- аналіз «слабких» елементів бізнес-моделі і виділення ключових компетенцій компанії;
- фінансове моделювання та прогнозування.

Проведення аудиту стратегічного вибору і реалізації стратегії дозволить дати відповідь на такі питання:

- як виглядає реальна бізнес-модель на даний момент, як створюється цінність для споживача і яка модель отримання прибутку;
- у чому причини погіршення основних показників діяльності фірми;
- чи відповідає бізнес-модель компанії поточної ринкової ситуації і наскільки буде конкурентоспроможна в майбутньому;
- прогноз розвитку фірми на найближчі 3-5 і більше років;
- основні ризики при відсутності трансформації бізнес-моделі фірми;
- можливі «точки зростання» для підвищення прибутковості бізнесу.

Для того щоб якісно оцінити бізнес-модель фірми, аудиторам необхідно мати достатні знання про специфіці бізнесу і гранично точно оцінити стратегію його розвитку. Таким чином, при веденні

діяльності, пов'язаної зі стратегічним аудитом, аудитор є безпосереднім активним учасником господарської діяльності, свого роду наставником бізнесу [4].

Отже, стратегічний аудит відіграє вкрай важливу роль в сучасному веденні бізнесу. По-перше, за його допомогою оцінюються перспективи розвитку бізнесу, а також прогнозуються і обґрунтовуються стратегічні бізнес-моделі. По-друге, проведення стратегічного аудиту дозволяє порівняти кілька бізнес-проектів і виявити найбільш вигідну для фірми стратегію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Маллинс Джон, Комисар Рэнди Поиск бизнес-модели. Как спасти стартап, вовремя сменив план. Москва: Манн, Иванов и Фебер, 2012. 336 с.
2. Олійник Л.В., Кузнецова А.П. Методологічні засади формування стратегії розвитку підприємства. *Економіка і організація управління*. № 3 (31). 2018. С.118-126.
3. Беяева М.Н. *Аудит стратегии развития. Международный журнал экспериментального образования*. 2011. № 8. С. 198-199.
4. Булыга Р.П. Аудит бизнеса как стратегическое направление развития аудиторской деятельности. *Аудитор*. 2013. №8. С. 36-43.

Будник Людмила Андріївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри кримінального права та процесу і правоохоронної діяльності, Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль, email: lydabydnik@gmail.com

Budnyk Liudmyla A., PhD, associate professor Department of Criminal Law and Procedure, Law Enforcement, West-Ukrainian National University, Ternopil, email: lydabydnik@gmail.com

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ

Західноукраїнський національний університет

Анотація. У статті досліджено сучасні реалії податкових ризиків та ідентифіковано їхній вплив на фінансову безпеку підприємства, а також описано відповідні ефекти податкової безпеки

Ключові слова: податкові ризики, податкова безпека, фінансова безпека підприємства, податкове адміністрування

STUDY OF CURRENT REALITIES THE INFLUENCE OF TAX RISKS ON THE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES

Abstract. The article examines the current realities of tax risks and identifies their impact on the financial security of the enterprise, as well as describes the relevant effects of tax security

Keywords: tax risks, tax security, financial security of the enterprise, tax administration

В сучасних трансформаційних умовах доведено, що податкова безпека платників податків – це фінансово-економічний стан платника податків, який забезпечує мінімізацію податкових ризиків за умови дотримання податкової дисципліни. Податкова безпека як об'єктивне явище, характеризує можливість збереження суб'єктами податкової системи результатів своєї діяльності, усвідомлюючи ними, що ці результати формуються під впливом зовнішніх і внутрішніх загроз і підлягають ризикам. Основна роль держави полягає у мінімізації податкових ризиків шляхом уникнення ситуації, які фактично створюють загрози податковій безпеці суб'єктів господарювання, особистості та національній економіці зокрема. За невизначеності розміру податкових ризиків господарюючі суб'єкти або згортають власний бізнес, або переходять в тінь, що є відповіддю на неефективність фіскальної політики держави. За таких умов виникає зворотній ризик недоотримання державою податкових платежів до бюджетів різних рівнів [1, с. 163].

Наукові дослідження вказують на той факт, що основним джерелом, що створюють загрозу податковій безпеці, є податкові ризики. Зауважимо, що під податковими ризиками розуміють ймовірність виникнення негативних наслідків для податкової системи через неефективність її побудови і функціонування, дії існуючих загроз та впливу на неї зовнішніх і внутрішніх чинників.

З практичної точки зору встановлено, що основними причинами виникнення податкових ризиків є:

- нечіткість і змінність податкового законодавства, а також судової практики;
- протиправні дії або бездіяльність державних органів;
- помилки платників податків при плануванні бізнесу;
- розбіжність задекларованих дій компанії з фактичними.

Можна виділити чотири способи керування податковими ризиками:

- 1) запобігання – просте відхилення від дії, пов'язаної з ризиком;
- 2) утримання ризику – залишення ризику за платником податків, тобто на його відповідальності;
- 3) передача ризику – платник податків передає відповідальність за податковий ризик якомусь іншому платникові податків, змінюючи умови оформлення угоди;
- 4) зниження ступеня ризику – скорочення ймовірності її обсягу можливих втрат, пов'язаних із проявом податкового ризику [2, с. 132].

Загрози є передумовою виникнення ризиків. Відмінністю між ними є те, що ризики є ймовірними і їх можна виміряти кількісно за умови їх настання, тоді як загрози є фактично сформованими небезпеками, які під впливом чинників спонукають до настання зазначених ризику. Їх взаємообумовленість спричиняє до виникнення фінансових втрат як для суб'єктів господарювання, так і держави, зокрема, внаслідок неефективності їх податкової політики [1, с. 165].

При оптимізації податкового адміністрування в інтересах податкової безпеки досягається соціальний, економічний і бюджетний ефект. Соціальний ефект – це збереження робочих місць, стабілізація соціальної обстановки в регіоні, збереження містоутворюючих підприємств. Економічний ефект визначається фінансовою стійкістю і платоспроможністю підприємства. Бюджетний ефект полягає в можливості виконання підприємством своїх зобов'язань перед бюджетом, своєчасному і повному перерахуванні податкових платежів і зборів [2, с. 133].

Резюмуючи відзначимо, що неефективна податкова політика та прорахунки у діяльності державних органів влади несуть в собі загрози фінансовій безпеці, послаблюючи фінансову систему країни і потребують подальших досліджень з метою їх уникнення в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Малий В. М. Щодо визначення поняття податкової безпеки. Форум права. 2018. № 5. С. 130–135. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index.
2. Ризики і загрози податкової безпеки держави та методи їх нейтралізації. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. 2018. Вип. 2 3. С. 195–213. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2016_2-3_13.

Вівчар Оксана Іванівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри кримінального права та процесу і правоохоронної діяльності, Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, e-mail: o.vivchar84@gmail.com

Vivchar Oksana, Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Criminal Law and Procedure and Law Enforcement, Western Ukrainian National University, Ternopil, e-mail: o.vivchar84@gmail.com

МЕТОДИ ОЦІНКИ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація. Кількісні дані є основою для проведення якісного аналізу (інтерпретації) фінансової звітності, однак не завжди можливим є кількісне вимірювання її якісних характеристик. Встановлено, що до основних якісних моделей оцінки достовірності фінансової звітності, які дозволяють вчасно і з мінімальними витратами виявляти факти шахрайських дій, слід відносити наступні: модель Хілі, модель Деанжелло, модель Джонса, галузева модель, модифікована модель Джонса, модель Беніша (M-score), маржинальна модель, модель Дечоу (F-score), модель Роксас, модель Монт'є.

Ключові слова: фінансова звітність; достовірність; фальсифікація; шахрайство

METHODS OF ASSESSING THE RELIABILITY OF FINANCIAL STATEMENTS

Abstract. Quantitative data is the basis for conducting a qualitative analysis (interpretation) of financial statements, but it is not always possible to quantify its qualitative characteristics. It is established that the main qualitative models for assessing the reliability of financial statements, which allow timely and minimal costs to detect fraud, include the following: Healy model, DeAngelo model, Jones model, industry model, modified Jones model, Beneish model (M-score), marginal model, Dechow model (F-score), Roxas model, Montier model.

Keywords: Financial Statements; certainty; falsification; fraud

Фінансова звітність – це інформаційне джерело даних для різних груп користувачів, в тому числі для тих хто має наміри інвестувати в дану компанію чи будувати з нею співпрацю в майбутньому, тому впевненість інвесторів, кредиторів, клієнтів, податкових органів в достовірності даних фінансової звітності виступає запорукою стабільного функціонування підприємства. Але в сучасних умовах господарювання різні схеми шахрайств можуть супроводжувати організацію бухгалтерського обліку та відповідно складання звітності. Такі шахрайські дії спрямовані на те, щоб в фінансовій звітності був «зручний» результат, що з огляду на причину (заниження чи завищення фінансових результатів) спричиняв «необхідну» реакцію з боку користувачів.

Бажання управлінців чи інших керівників підприємства втілювати задумане в реальність, навіть за умови того, що реальний стан речей плачевний, реалізуються через схеми подання даних звітності в потрібному світлі. Дійсно не всі такі схеми будуть виявлені та розсекречені, але досвід таких гігантів в бізнесі як «Enron» та «WorldCom» засвідчує, що навіть такі світові лідери не змогли тримати під контролем скандали, пов'язані з їх недостовірною фінансовою звітністю. А аудиторські компанії, що підтверджували достовірність їх звітності постраждали не менше ніж самі компанії.

Під ризиком фальсифікації фінансової звітності слід розуміти ймовірність викривлення даних фінансової звітності за наявності певних передумов [75, с. 41]. До обставин, що сприяють появі ризиків недобросовісних дій, відносяться: відсутність організації контролю з метою запобігання фактам корупції; відсутність ефективних механізмів контролю з метою запобігання ризиків недобросовісних дій в сфері матеріально-технічного забезпечення; відсутність оцінки надійності та репутації партнерів по бізнесу; посилення фінансового тиску на компанії, що, в свою чергу, мотивує недобросовісні дії в сфері залучення позикових коштів; спотворення фінансової інформації, а також інформації, яка не знаходить відображення у фінансовій звітності, користувачами якої є регулюючі органи.

Наразі існують методики щодо виявлення високої ймовірності факту, що фінансова звітність є фальсифікованою. Такі методики в своєму становленні та розвитку пройшли еволюцію, що засвідчують продемонстровані моделі (табл. 1).

Це не вичерпний перелік моделей та їх вдосконалених версій. І як підсумок аналізу методик, що базуються на основі кількісного вимірювання якості фінансової звітності, зазначимо, що кількісні дані є основою для проведення якісного аналізу (інтерпретації). Не завжди можливим є кількісне вимірювання якісних характеристик об'єкта. Так, рівень зрозумілості інформації, яка міститься у

фінансовій звітності, на відміну від достовірності, не може бути оцінений за допомогою засобів економіко-математичного моделювання або статистичного аналізу. Розв'язати цю проблему можна за допомогою якісних методів оцінювання.

Таблиця 1

Аналіз літературних джерел щодо основних моделей (методів), які пропонуються до використання в процесах виявлення достовірності фінансової звітності

Назва моделі/методу		Рік	Автор/Автори
Українською	Англійською		
Модель Хілі [1]	The Healy Model	1985	П.М. Хілі
Модель Деанжелло [2]	The DeAngelo Model	1986	Л.Е. Деанжелло
Модель Джонса [3]	The Jones Model	1991	Дж. Джонс
Галузева модель [4]	The Industry Model	1991	П.М. Дечоу, Р.Г. Слоан
Модифікована модель Джонса [5]	The Modified Jones Model	1995	П.М. Дечоу, Р.Г. Слоан, А.П. Свіні
Модель Беніша [6]	M-score	1999	М.Д. Беніш
Маржинальна модель [7]	Margin model	1999	К.В. Пізнелл, П.Ф. Поуп, С. Янг
Модель Дечоу та Дічева [8]	The Dechow and Dichev Model	2002	П.М. Дечоу, І.Д. Дічев
Глибинний аналіз даних [9]	Data Mining	2007	Е. Кіркос, Ч. Спатіс, Я. Манолопулос
Модель Дечоу [10]	F-score	2008	П.М. Дечоу, В. Джі, С.Р. Ларсон, Р.Г. Слоан
Метод опорних векторів з фінансовим ядром [11]	Support Vector Machine with financial kernel	2010	М. Чечіні, Х. Айтуг, Г. Келер, П. Патхак
Модель Роксас [12]	The Roxas Model	2011	М.Л. Роксас
Модель Монт'є [13]	C-score	2014	Дж. Монт'є

Отже, слід зазначити, що заінтересованим особам потрібні інструменти, які дозволяють їм вчасно і з мінімальними витратами виявляти факти шахрайських дій на основі даних фінансової звітності. І аналітичні дослідження сприяли появі таких моделей як модель Хілі, модель Деанжелло, модель Джонса, галузева модель, модифікована модель Джонса, модель Беніша (M-score), маржинальна модель, модель Дечоу (F-score), модель Роксас, модель Монт'є тощо. Дані моделі постійно доопрацьовуються шляхом додаткових апробацій та перевірок. Їх умовно можна поділити на ті, що оцінюють ймовірність наявності викривлень в показниках фінансового результату (виручки та прибутку), і моделі, які орієнтовані на виявлення ознак викривлень в статтях балансу (ассуалс, чи «нарахуваннях»). Також такі методики класифікують на ті, що передбачають кількісне або якісне оцінювання, або ті, що поєднують обидва види оцінювання.

Поряд з цим слід відзначити, що однією з найпоширеніших моделей оцінки достовірності фінансової звітності є модель Беніша, яка була створена в 1999 році. Дана модель виступає інструментом для розуміння стейкхолдерами компанії ймовірності того, чи є дана компанія маніпулятором щодо власної звітності чи немає підстав для таких тверджень. Розрахунки за Бенішем можуть дати впевненість до 76 % правильності отриманих результатів щодо висновків достовірності фінансової звітності. Дана модель може бути апробована і на прикладі вітчизняних підприємств, адже модифікація необхідних розрахунків забезпечена відповідною інформацією з звітності, що складається українськими підприємствами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Healy P.M. The effect of bonus schemes on accounting decisions // Journal of accounting and economics. 1985. Vol. 7(1-3). P. 85-107.
2. DeAngelo L.E. Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders // Accounting Review. 1986. Vol. 61. Issue 3. P. 400-420.
3. Jones J. Earnings management during import relief investigations // Journal of Accounting Research. 1991. Vol. 29. Issue 2. P. 193-228.
4. Dechow P.M., Sloan R.G., Sweeney A.P. Detecting earnings management // The Accounting Review. 1995. № 70(2). P. 193-226.

5. Dechow P.M., Sloan R.G. Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation // Journal of accounting and economics. 1991. Vol. 14, Issry 1. P. 51-89.
6. Beneish M. D. The detection of earnings manipulation // Financial Analysts Journal. 1999. Vol. 55, No. 5. P. 24-36.
7. Peasnell K.V., Pope P.F., Young S. Detecting Earnings Management Using Cross-Sectional Abnormal Accruals Models [Електронний ресурс]. Working paper draft, 1999. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/2598163_Detecting_Earnings_Management_Using_Cross-Sectional_Abnormal_Accruals_Models
8. Dechow P.M., Dichev I.D. The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors [Електронний ресурс] // Accounting Review. 2002. Vol. 77. P. 35-59. Режим доступу: <https://cutt.ly/YfX6Obg>
9. Kirkos E., Spathis Ch., Manolopoulos Ya. Data Mining Techniques for the Detection of Fraudulent Financial Statements // Expert Systems with Applications. 2007. Vol. 32. P. 995-1003.
10. Dechow P.M., Ge W., Larson C.R., Sloan R.G. Predicting material accounting misstatements // Contemporary Accounting Research. 2008. Vol. 28. № 1. P. 17-27.
11. Cecchini M., Aytug H., Koehler G., Pathak P. Detecting Management Fraud in Public Companies // Management Science. 2010. Vol. 56. № 7. P. 1146-1160.
12. Roxas M.L. Financial Statement Fraud Detection Using Ratio and Digital Analysis [Електронний ресурс] // Journal of Leadership, Accountability and Ethics. 2011. Vol. 8 (4). P. 56-66. Режим доступу: <http://www.na-businesspress.com/JLAE/Roxas84Web.pdf>
13. Montier J. Who Is Cooking the Books – The C-Score via Value Investing Insight // Value Walk. 2015. April 16. URL: <https://www.valuwalk.com/2015/04/james-montier-who-is-cooking-the-books-the-c-score/>

Вигівська Ірина Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир, virina1407@gmail.com.

Барчак Тетяна Петрівна, аспірант 3го року навчання спеціальності 071 «Облік і оподаткування», Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир.

Vyhivska Iryna Mykolayivna, PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems in Management and Accounting, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, virina1407@gmail.com.

Barchak Tetyana Petrivna, post-graduate student of the 3rd year of specialty 071 «Accounting and Taxation», Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr.

МОДЕЛЬ БЕНІША ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЯВЛЕННЯ ФАЛЬСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Державний університет «Житомирська політехніка»

***Анотація.** Шахрайства, пов'язані з фінансовою звітністю, як навмисні викривлення чи невідображення істотних фактів господарського життя в бухгалтерському обліку, і як наслідок, у фінансовій звітності, охоплюють широкий діапазон неправомірних чи правомірних дій, що призводять до складання та оприлюднення неправдивих фінансових звітів. Об'єктом дослідження в роботі була фінансова звітність десяти підприємств Овруцького району Житомирської області різних видів діяльності за 2018-2019 рр. Встановлено, що шість підприємств з дослідженої вибірки демонструють відсутність фальсифікації фінансової звітності, а чотири підприємства демонструють наявність таких фальсифікацій. Ймовірність фактичності результатів використання методики Беніша складає 76 %, що дає можливість робити висновки, але не дає можливості точно стверджувати про наявність фальсифікацій, тому дана модель має використовуватися в комплексі з іншими методиками або підходами до виявлення таких викривлень інформації.*

Ключові слова: фінансова звітність; фальсифікація; модель Беніша; аналіз

BENISH MODEL AS A TOOL FOR DETECTING FALSIFICATION OF FINANCIAL STATEMENTS

***Abstract.** Fraud related to financial reporting, such as intentional misstatement or non-disclosure of material facts in the financial statements and, as a result, in the financial statements, covers a wide range of wrongful or lawful actions that result in the preparation and disclosure of false financial statements. The object of the study was the financial statements of ten companies in Ovruch district of Zhytomyr region for 2018-2019. It was found that six companies in the study sample show no falsification of financial statements, and four companies show the presence of such falsifications. The probability of the fact of the results of using the Benisch method is 76%, which allows to draw conclusions, but does not allow to accurately state the presence of falsifications, so this model should be used in combination with other methods or approaches to detect such distortions.*

Keywords: Financial Statements; falsification; Benish model; analysis

При фальсифікації фінансової звітності, застосування інструментів креативного обліку завжди задіяний конкретний суб'єкт (менеджер, бухгалтер, внутрішній аудитор тощо), які здійснюють опортуністичну поведінку в рамках наявних у них повноважень та можливостей, внаслідок чого викривлена фінансова інформація може завдати шкоди внутрішнім та зовнішнім стейкхолдерам. Перевірка повноти, законності та достовірності відображення об'єктів обліку у фінансовій звітності в процесі аудиту може виявити ознаки її фальсифікації та надати більшої впевненості користувачам, однак не завжди існує можливість її якісного здійснення як внаслідок високої вартості аудиторських послуг, а також внаслідок існування випадків змови аудиторів з менеджментом компаній з метою введення в оману її стейкхолдерів. На допомогу аудиторам або як альтернативне джерело інформації щодо підтвердження якісного рівня фінансової звітності може використовуватись модель Беніша, що є засобом визначення факту фальсифікації фінансової звітності, і використання якої дозволяє одержати необхідні сигнали стосовно того, чи здійснював менеджмент підприємства за два останні роки маніпулювання або фальсифікації з його показниками з метою досягнення власних інтересів, чи ні.

Сутність системи М. Беніша полягає в тому, що якщо темпи зростання даних коефіцієнтів компанії істотно відрізняються від одиниці, то слід запідозрити ознаки фальсифікації. На думку М. Беніша, компанію можна підозрювати в фальсифікації балансу, якщо: темпи зростання якості активів перевищують одиницю, що вказує на умисне збільшення частки необоротних активів; стрімко збільшуються темпи зростання оборотності дебіторської заборгованості, що свідчить про маніпуляції з виручкою від продажів; швидко змінюються темпи зростання амортизаційних відрахувань; темп зростання витрат набагато повільніше темпу зростання виручки, що неприпустимо при адекватній роботі підприємства.

Модель Беніша («M-Score») базується на системі показників, що мають назву «Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів» («Maps of normative deviations indicators») [1]. Основним завданням покладеного в основу моделі підходу є надання інформації про відсутність маніпулювання з боку керівництва та викривлення величини прибутку через аналіз даних фінансової звітності [2]. Дана модель отримала місце найефективнішого, та, відповідно, найпоширенішого способу дослідження та виявлення порушень, пов'язаних із викривленням даних фінансової звітності. Причина даної обставини полягає в рівні достовірності результатів, що відображаються показником M-Score (кінцевий показник моделі Беніша), становить, за даними дослідного центру GMT Research (компанія, яка проводить дослідження у сфері бухгалтерського обліку), 76 %. Таким чином, модель Беніша виступає інструментом для розуміння стейкхолдерами компанії ймовірності того, чи є дана компанія маніпулятором щодо власної звітності чи немає підстав для таких тверджень.

Об'єктом нашого дослідження є фінансова звітність десяти підприємств Овруцького району Житомирської області різних видів діяльності. За допомогою моделі Беніша маємо визначити, які з підприємств мають більшу ймовірність до того, що їх фінансова звітність є фальсифікованою. З огляду на те, що висновки нашого дослідження можуть скомпрометувати діяльність даних підприємств, назви їх фігурувати не будуть. Дослідження буде базуватися на даних за 2018 та 2019 роки.

Необхідно ідентифікувати розрахункові складові показники з метою обчислення M-score для всіх досліджуваних підприємств, а саме розрахувати вісім необхідних показників: DSRI (Days' Sales in Receivables Index); GMI (Gross Margin Index); AQI (Asset Quality Index); SGI (Sales Growth Index); D (Depreciation Index); SGAI (Sales, General and Administrative Expenses Index); TATA (Total Accruals to Total Assets); L (Leverage Index)). Розрахунок даних показників приведено у таблиці 1, що стало базою розрахунку показника M-score.

Таблиця 1. Коефіцієнти Беніша для розрахунку M-score (для підприємств 1-10)

Показник, формула	П-во 1	П-во 2	П-во 3	П-во 4	П-во 5	П-во 6	П-во 7	П-во 8	П-во 9	П-во 10
Other L/T Assets: $A_{2018}-O_{2018}-OA_{2018}$	45605	-28706	-6779	-6842	-1116	-15922	-42435	-5440	-17461	115230
DSRI: $(DZ_{2018}/ЧД_{2018})/(DZ_{2019}/ЧД_{2019})$	0,217	1,029	0,226	1,711	0,964	0,935	0,830	1,349	0,622	0,465
GMI: $((ЧД_{2019}-C_{2019})/ЧД_{2019})/((ЧД_{2018}-C_{2018})/ЧД_{2018})$	2,922	0,826	0,631	0,415	1,181	0,613	0,970	-0,940	0,654	-0,600
AQI: $(Other\ L/T\ Assets\ [TA-(CA+PPE)]_{2018}/A_{2018})/(Other\ L/T\ Assets\ [TA-(CA+PPE)]_{2019}/A_{2019})$	1,335	0,670	0,430	0,803	1,243	0,820	0,971	0,660	0,983	1,193
SGI: $ЧД_{2018}/ЧД_{2019}$	0,867	0,919	0,848	1,068	0,858	0,552	0,981	0,736	0,817	0,796
D: $(AM_{2019}/(AM_{2019}+O_{2019}))/((AM_{2018}/(AM_{2018}+O_{2018})))$	0,551	1,061	1,073	0,878	1,260	0,821	1,084	1,421	1,055	0,745
SGAI: $((ВП+ЗВ+АВ)_{2018}/ЧД_{2018})/((ВП+ЗВ+АВ)_{2019}/ЧД_{2019})$	1,647	0,823	0,235	1,352	0,960	0,813	0,820	2,137	1,220	0,562
TATA: $ФРОД_{2018}-ЧРОД_{2018}/A_{2018}$	-0,003	0,084	0,243	-0,040	0,202	0,135	0,043	0,565	0,438	0,127
L: $(ДовЗ_{2018}+КорЗ_{2018})/A_{2018}/((ДовЗ_{2019}+КорЗ_{2019})/A_{2019})$	0,416	1,045	0,942	0,647	0,983	1,102	0,838	1,298	1,038	0,618
M-score: $4,84 + (0,92*DSRI) + (0,528*GMI) + (0,404*AQI) + (0,892*SGI) + (0,115*D) - (0,172*SGAI) + (4,679*TATA) - (0,327*L)$	-2,15	-2,34	-2,46	-2,30	-1,46	-2,60	-2,39	-1,16	-1,18	-3,16

Примітка: А – активи; АВ – адміністративні витрати; Ам – амортизація; ВП – витрати на продаж; ДЗ – дебіторська заборгованість; ДовЗ – довгострокові зобов'язання; ЗВ – загальні витрати; КорЗ – короткострокові зобов'язання; ОА – оборотні активи; ОЗ – основні засоби; ФРОД – фінансовий результат від операційної діяльності; ЧД – чистий дохід; ЧРОД – чистий рух коштів від операційної діяльності

На основі фінансової звітності зашифрованих підприємств Овруцького району Житомирської області України здійснений розрахунок показника M-score, на основі якого можна зробити висновки щодо рівня можливості фальсифікації фінансової звітності для кожного конкретного випадку.

Інтерпретація показника M-score базується на порівнянні розрахункового значення із еталонним, яке становить (-2,22) відповідно до результатів емпіричного дослідження, проведеного М. Бенішем. На підставі узагальнених отриманих емпіричних даних визначено: 1) якщо розрахункові дані показника M-Score є більшими за еталон, то з імовірністю 76 % можна стверджувати, що фінансова звітність містить викривлену в результаті маніпулювання інформацію; 2) якщо розрахункові дані показника M-Score є меншими за еталон, то з імовірністю 76 % можна стверджувати, що фінансова звітність не містить викривлень.

Маючи розрахункові дані щодо M-score робимо висновки (табл. 2).

Таблиця 2. Висновок на базі використання M-score щодо наявності фальсифікації в фінансовій звітності підприємства

Порівняння M-score з еталонним значенням «-2,22»	Підприємство	Висновок
Більше за еталонне значення	Підприємства 1, 5, 8, 9	З імовірністю 76 % можна стверджувати, що фінансова звітність даних підприємств містить викривлену інформацію
Менше за еталонне значення	Підприємства 2, 3, 4, 6, 7, 10	З імовірністю 76 % можна стверджувати, що фінансова звітність даних підприємств не містить викривлену інформацію

Підприємства, значення яких показника M-score більше за «-2,22», можна аналізувати логічно – чим ближче до так званого «центра», тим менше ймовірність наявності фальсифікацій фінансової звітності, і навпаки чим далі від «центра» – ця ймовірність зростає. Аналогічно можна розглядати підприємства, M-score яких менше за значення «-2,22»: чим далі від центру, тим ймовірність відсутності фальсифікацій в фінансовій звітності зростає. В обраній вибірці підприємств шість значень M-score опинилися в діапазоні меншому за значення «-2,22», а чотири – в більшому. Відповідно шість підприємств демонструють відсутність фальсифікації фінансової звітності (з імовірністю 76 %), а чотири підприємства демонструють наявність таких фальсифікацій (з імовірністю 76 %).

Отже, на основі фінансової звітності зашифрованих підприємств Овруцького району Житомирської області України різних видів діяльності за 2018-2019 роки та розрахункових даних проведено дослідження щодо встановлення рівня ймовірності наявності фальсифікацій в фінансовій звітності цих підприємств. Встановлено, що шість підприємств з дослідженої вибірки демонструють відсутність фальсифікації фінансової звітності, а чотири підприємства демонструють наявність таких фальсифікацій. Ймовірність фактичності результатів використання методики Беніша складає 76 %, що дає можливість робити висновки, але не дає можливості точно стверджувати про наявність фальсифікацій, тому дана модель має використовуватися в комплексі з іншими методиками або підходами до виявлення таких викривлень інформації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Beneish, M.D. (1999). The detection of earnings manipulation. *Financial Analysts Journal*. 1999. Vol. 55, No. 5. P. 24-36.

2. Punder, B. (2013). Measuring Accounting Quality. *Strategic Finance*. URL: <https://sfmagazine.com/wp-content/uploads/sfarchive/2013/05/FINANCIAL-REPORTING-Measuring-Accounting-Quality.pdf>

Вигівська Ірина Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир, virina1407@gmail.com.

Сокирко Ольга Олексіївна, студентка 1го року навчання освітнього рівня магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування», Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир.

Шаповалова Катерина Сергіївна, студентка 1го року навчання освітнього рівня магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування», Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир.

Vyshivska Iryna Mykolayivna, PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems in Management and Accounting, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, virina1407@gmail.com.

Sokyrko Olga Aleksiiivna, 1st year student, Master's degree in Accounting and Taxation, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr.

Shapovalova Kateryna Serhiivna, 1st year student, Master's degree in Accounting and Taxation, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr.

МАРКЕТИНГОВІ ПОСЛУГИ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ (SMM-ПРОСУВАННЯ) ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація. В роботі визначено економічну сутність SMM-просування, ідентифіковано його облікові складові, проведено сегментацію робіт з SMM-просування. Також встановлено, що для цілей бухгалтерського обліку SMM-просування визнається сукупністю господарських операцій щодо маркетингових послуг у соціальних мережах

Ключові слова: SMM-просування; маркетинг у соціальних мережах; бухгалтерський облік

MARKETING SERVICES IN SOCIAL NETWORKS (SMM-PROMOTION) AS AN OBJECT OF ACCOUNTING

Abstract. The economic essence of SMM-promotion is defined in the publication, its accounting components are identified, segmentation of works on SMM-promotion is carried out. It is also established that for accounting purposes SMM-promotion is recognized as a set of business transactions for marketing services in social networks

Keywords: SMM promotion; social media marketing; Accounting

Термін «SMM-просування» поєднує у собі суперечливі погляди на визнання досліджуваного об'єкту, вважаємо за доцільне почати вивчення сутності маркетингових послуг даного типу з визначення: чи є SMM-просування повноцінною маркетинговою діяльністю, чи це лише засіб залучення уваги потенційних клієнтів?

Високий рівень значущості аналізу даного питання полягає в тому, що по його завершенню ми зможемо забезпечити достовірне відображення господарських операцій за досліджуваною темою, оскільки облік комплексної маркетингової діяльності та облік кількох рекламних послуг значно відрізняються.

Відповідно до праць Крістофа Тратнера та Франка Каппе [1] «маркетинг в соціальних мережах» (англ. social media marketing, SMM) – це не просто просування, а повноцінний ансамбль маркетингових заходів з популяризації брендів та ідей через соціальні мережі, а також використання цих платформ в якості каналів для вирішення бізнес-задач. І хоча з таким трактуванням погоджується переважна більшість працівників маркетингової сфери, Частина науковців наголошують на тому, що дане поняття некоректне, більше того, на їх думку слово «маркетинг» (англ. marketing) у визначенні недостатньо точно описує сутність досліджуваного нами об'єкту. Вони стверджують, що доцільно використовувати термін «просування в соціальних мережах» (англ. social media promotion, SMP), так як досліджуваний об'єкт – це лише частина маркетингової стратегії, що виступає як засіб комунікації з потенційним клієнтом або контрагентом, а не окремий спосіб задоволення потреб замовника та вирішення його задач. Тож хто має рацію?

Для початку розглянемо, в чому полягає різниця. Просування – це те, що допомагає створити гарне відношення до компанії або продукту, сформувавши досить високу думку про діяльність суб'єкта господарювання, чи, іншими словами, донести ідею про свою перевагу над конкурентами. Зазвичай воно являє собою кілька однотипних послуг, що здебільшого представляють собою рекламну діяльність.

Ціль же маркетингу полягає не тільки в тому, щоб викликати у потенційного клієнта або контрагента довіру, а й в тому, щоб продукт, послуга або контракт на співпрацю опинились «в руках» у потрібної публіки. Американський маркетолог Джек Траут порівнював маркетинг з кіно, в якому головним героєм є товар. Менш романтичне визначення маркетингу надав Марк Берджесс (керуючий партнер Blue Focus Marketing), назвавши його прибутковим перетворенням потреб покупців в дохід [2].

Максимально точно визначення маркетингу наразі сформулювала Рене Блоджетт – засновник і головний виконавчий директор Magic Sauce Media. Вона називає маркетинг тривалої комунікацією з потенційними покупцями, в ході якої компанія навчає і інформує споживачів, вибудовуючи міцні довірчі відносини [3]. Проте ми хотіли б доповнити її визначити і зазначити, що маркетинг у сучасних реаліях допомагає вибудовувати міцні стосунки з контрагентами та формує здорову конкуренцію, через укріплення позицій компанії/бренду на ринку.

Головна відмінність полягає в тому, що просування орієнтоване на широку аудиторію, тож головним чином популяризує бренд в широких масах, в той час як маркетинг ставить собі за першочергову задачу визначення цільової аудиторії, а це, на додачу до зазначеного вище, гарантія росту продажів, замовлень, пропозицій співпраці та генерації позитивного гудвілу.

Тепер, коли ідентифіковано різницю між цими двома поняттями, пропонуємо розглянути, що входить до комплексу робіт з SMM-просування (табл. 1).

Таблиця 1

Сегментація робіт з SMM-просування

Етапи робіт	Категорія робіт	Послуги, що надаються
1	2	3
Планування SMM-просування	Аналіз положення на ринку	Моніторинг конкурентів, аналіз ніші клієнта, знайомство з бізнес-планом, аналіз переваг й недоліків, створення стратегії та формування цілей і задач
	Визначення цільової аудиторії	Аналіз демографічних даних покупця, соціального статусу; визначення інтересів, смаків і т.д.; сегментування аудиторії, визначення геопозиції тощо
	Вибір каналів просування	Вибір соціальних мереж, лідерів думки, публічних товариств, спільнот тощо, які слугуватимуть основним майданчиком для подальшого просування
	Вибір методів просування	Робота з таргетованою рекламою, блогерами, лідерами думки, рекламними спільнотами, проведення конкурсів та акційних заходів, масфоловінг, маслайкінг тощо
Безпосереднє SMM-просування	Розробка текстового контенту	Створення контент-плану, написання тематичних статей, публікацій, опис сторінок та спільнот, копірайтинг, рерайтинг, формування автовідповідей, інше текстове наповнення
	Розробка візуального контенту	Іконографіка, інфографіка, створення графіки для соціальних мереж, формування фото- та відео- контенту, розробка шаблонів для постигну, інша робота з візуалом
Безпосереднє SMM-просування	Планування та впровадження рекламних кампаній	Затвердження бюджету, визначення плейсментів, створення креативів, вибір графіку показів, планування результатів, коригування наявного результату тощо
	Налагодження комунікацій	Спілкування з потенційними клієнтами на форумах, прихований маркетинг, розміщення статей на комунікаційних ресурсах, створення тематичних спільнот тощо
	Вибір та інтеграція додаткових інструментів	Робота з контекстною та контекстно-медійною рекламою; робота з сервісами аналітики, постигну та генерації контенту; звернення на біржі агентів соціальних мереж; вірусний маркетинг тощо
Формування звітності за результатами	Контроль ключових показників ефективності (KPI)	Проведення аналітичної роботи за 10-15 ключовими KPI, спираючись на описи метрик, коментарі експертів, цілі просування в соціальних мережах
	Аналіз результату та формування звітності	Щомісячне складання аналітичної звітності за результатами діяльності з огляду на проведений контроль KPI, формування висновків та складання стратегій та пропозицій на наступний період

Проведений аналіз дає чітко зрозуміти незаперечний факт: SMM – це повноцінна маркетингова діяльність, в якій просування (у класичному його розумінні) займає лише частину загального процесу. Планування і втілення задумів, санація ринку, справедлива конкурентна боротьба, реклама, реалізація ідей, товарів і послуг за допомогою обміну інформацією та її розповсюдження через соціальні мережі – конкурентоспроможна галузь маркетингу, що, нажаль, через свою новизну і легковажне ставлення до соцмереж досі сприймається недостатньо серйозно.

Отже, чи можна ідентифікувати SMM-просування як об'єкт бухгалтерського обліку?

Зауважимо, що в своєму «арсеналі» SMM налічує величезний набір інструментів для просування, представлений переліком надаваних робіт. При цьому кожна з них в обліку повинна визнаватись та оцінюватись незалежно від інших, задля достовірного відображення понесених витрат, їх джерел, а також впливу на фінансовий результат. Така позиція обумовлена тим, що для кожного конкретного проекту перелік надаваних послуг та їх вартість будуть відрізнятись через складність поставлених клієнтом завдань та можливостей їх реалізації. Вивчення операцій з надання маркетингових послуг у соціальних мережах в розрізі типів надаваних послуг дасть змогу достатньо повно сформулювати їх економічні, функціональні, соціальні та інші властивості, що служитиме інформаційною базою для ефективного управління бізнесом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Trattner, C., Kappe, F. (2012). Social Stream Marketing on Facebook: A Case Study. International Journal of Social and Humanistic Computing (IJSHC).
2. Буваева А. М. (2018). Большая разница: чем отличается маркетинг от рекламы URL:: <https://postium.ru/marketing-i-reklama/>.
3. Blodgett R. Renee Blodgett Blog (2019). WEeblog the World. URL:: <https://weblogtheworld.com/author/renee-blodgett>.

Вигівська Ірина Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир, virina1407@gmail.com.

Селецька Дар'я Олегівна, магістр обліку і оподаткування, Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир.

Vyhivska Iryna Mykolayivna, PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems in Management and Accounting, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, virina1407@gmail.com.

Seletska Dar'ya Olehivna, Master of Accounting and Taxation, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

Анотація. У публікації розглядаються проблеми розвитку екологічних підприємств. Визначено, що необхідно вивчати нові підходи до еколого-економічного управління підприємствами. Виокремлені критерії оцінки підприємства з точки зору його екологічної чистоти. Виділені принципи створення екологічно чистого підприємства.

Ключові слова: екологічне підприємство; економічна діяльність; екологічна чистота; екологічні норми підприємства; екологічний розвиток.

PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL ENTERPRISE MANAGEMENT

Abstract: The publication considers the problems of development of ecological enterprises. It is determined that it is necessary to study new approaches to ecological and economic management of enterprises. The criteria for assessing the enterprise in terms of its environmental friendliness are identified. The principles of creating an environmentally friendly enterprise are highlighted.

Keywords: ecological enterprise; economic activity; ecological purity; ecological norms of the enterprise; ecological development

Екологічно чисте підприємство – це характерний суб'єкт економічної діяльності, який спрямований на вирішення комплексних проблем за економічним, екологічним та соціальним напрямками. Сучасний економічний розвиток здійснюється в умовах глобальної екологічної кризи, обумовленої антропогенними і техногенними чинниками. Вплив підприємницької діяльності на довкілля досягнув критичної точки, як наслідок екологічна криза може перетворитися на катастрофу світового масштабу, що визначає об'єктивну необхідність змістовного переосмислення взаємодії сучасних процесів виробництва та навколишнього природного середовища, а також обґрунтування нових підходів до еколого-економічного управління підприємствами.

Критерії оцінки підприємства з точки зору його екологічної чистоти:

1. Виробництво чистої продукції. Включає в себе товари споживання, які роблять незначний вплив на навколишнє середовище як у процесі їх споживання, так і у процесі їх залишкової утилізації. Поняття «екологічно чистий продукт» може бути використано для визначення харчових продуктів та виробів інших сфер промисловості.
2. Впровадження чистих виробничих процесів. Саме високі технології визначають ступінь конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і держав на світовому ринку.
3. Технології переробки та регенерації відходів. Скорочення відходів, яке досягається шляхом переробки залишкових речовин та побічних продуктів під час виробничого циклу.
4. Заміна виробництва. Включає в себе ті розробки, при яких знижується споживання сировинних матеріалів у процесі виробництва.
5. Скорочення затрат на виробництво. Включає в себе ті інновації, суть яких зводиться до заміни матеріалів, що негативно впливають на навколишнє середовище, на більш безпечні.
6. Впровадження енергозберігаючих технологій. Це той вид технологій, при яких захист навколишнього середовища досягається за рахунок зниження споживання енергії: під час виробничого циклу або під час споживання готової продукції.
7. Випуск чистої продукції, яка модифікує виробничі процеси інших фірм. Під цією категорією слід розуміти ту продукцію, яка спричиняє позитивний вплив на навколишнє середовище під час її застосування в інших виробничих процесах.

Принципи створення екологічно чистого підприємства:

– принцип екологічної зумовленості, тобто спрямованості екологічно чистого підприємства на підтримку або підсилення сталості екосистем. У відповідності з ним економічні механізми повинні створювати умови щодо заохочення підприємців для одержання прибутку за рахунок поліпшення екологічних результатів;

- принцип економічної доцільності, який передбачає заохочення суб'єктів екологічно чистого підприємства для досягнення природоохоронних цілей найбільш ефективними шляхами;
- принцип гласності передбачає відкритість та доступність для суспільства всієї інформації про діяльність екологічно чистого підприємства. Цей принцип ініціює просування товарів та послуг на ринку, дає можливість споживачам різного рівня, починаючи з підприємств-забруднювачів природного середовища і закінчуючи пересічними людьми, мати повну інформацію про екологічну якість товарів та послуг, щоб приймати остаточне рішення про доцільність придбання товарів та послуг на ринку;
- принцип системності враховує умову, що економічно вигідні зони знаходження екологічно чистого підприємства повинні охоплювати весь життєвий цикл виробництва та послуг.

Виконання та дотримання екологічних норм підприємством – це дуже складний та фінансово затратний механізм, що є вкрай необхідним на сьогодні елементом культури виробництва, та не менш значущим за напрямки з охорони праці, дотримання технологічного регламенту роботи агрегатів та механізмів, медичного обслуговування працівників тощо. У деяких аспектах дотримання екологічних норм, екологічної культури виробництва, вдосконалення впроваджених екологічних Стандартів цей напрямок може стати важливішим за інші, оскільки впливає на фінансову складову підприємства, його репутацію, соціальну довіру та гарантовану суспільству екологічну безпеку.

Слід також зазначити, що впроваджені підприємством Стандарти та екологічні норми без подальшого вдосконалення та їх виконання – це теорія, яка потрібна лише для досягнення миттєвого результату, наприклад, отримання фінансової допомоги або інвестування від міжнародних організацій, але це дуже ненадійний та загалом руйнівний шлях.

Стратегією діяльності в Україні на період 2018-2023 Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), розділом Екологічні та Соціальні наслідки визначено, що: 1) *Збереження біорізноманіття та сталє управління живими природними ресурсами*. Банк буде підтримувати розвиток і впровадження практики сталого управління та збереження біорізноманіття у проектах у секторах сільського та лісового господарства, іригації; 2) *Фінансові установи-посередники*: мають забезпечити наявність у партнерських фінансових установ належної спроможності в екологічній та соціальній сфері, а також відповідних процедур ризик-менеджменту; 3) *Моніторинг і нагляд*: передбачає працювати з існуючими клієнтами над моніторингом екологічних і соціальних показників та вирішенням історичних проблемних питань, пов'язаних з портфелем Банку. Необхідне технічне співробітництво для покращення стандартів і практики захисту довкілля та моніторингу промислових викидів [1].

Невиконання вимог фінансових зобов'язань з екологічного напрямку, призведе до прямого визначення дефолту підприємства з відповідними подальшими негативними наслідками. Таким чином, для недопущення цього, на підприємстві необхідні досвідчені екологи, які мають належні повноваження та можливість безпосередньої взаємодії з топ-менеджментом.

Важливою новиною у сфері охорони навколишнього природного середовища є прийняття Верховною Радою України 28.02.2019 року Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 р.», який набрав чинності з 01.01.2020 року [2]. Він визначає основний вектор та етапи реалізації державної екологічної політики. На законодавчому рівні визнано, що процеси глобалізації та суспільних трансформацій підвищили пріоритетність збереження довкілля, а отже, потребують від України вжиття термінових заходів. Протягом тривалого часу економічний розвиток держави супроводжувався незбалансованою експлуатацією природних ресурсів, низькою пріоритетністю питань захисту довкілля, що унеможливило досягнення збалансованого (сталого) розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про найважливіші та найбільш проблемні завдання екологів підприємств. URL: <https://ecolog-ua.com/news/pro-nayvazhlyvishi-ta-naybilsh-problemni-zavdannya-ekologiv-pidpryyemstv>.
2. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 р.». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19#Text>.

Герасименко Юлія Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, кафедри статистики і економічного аналізу, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Харків, e-mail: gerasimenkou04@gmail.com

Herasymentko Yuliia S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Statistics and Economic Analysis, Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaeva, Kharkiv, e-mail: gerasimenkou04@gmail.com

SMM ПРОСУВАННЯ - ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто сучасні аспекти просування бізнесу в соціальних мережах. Визначено поняття SMM стратегії та базові принципи. Охарактеризовано основні етапи розробки та формування SMM стратегії.

Ключові слова: соціальні мережі, просування в соціальних мережах, SMM, SMM-стратегія,

SMM ENRICHMENT IS BUSINESS ENRICHMENT IN SOCIAL FRAMING

Abstract

The current aspect of the business in social fringes is discerned. The concept of the SMM strategy is assigned and the basic principle. The main stages of development and formulation of SMM strategy are characterized.

Keywords: social framing, permeation in social framing, SMM, SMM strategy.

За даними Global Web Index, рядовий споживач має більше п'яти аккаунтів в соціальних мережах, активно використовуючи три з них. Загальна інтернет-аудиторія України становить вже понад 20 мільйонів людей, і ця цифра зростає з кожним днем.

Це означає, що ігнорувати соціальні мережі для просування свого бізнесу безглуздо. Аудиторія таких ресурсів, як Facebook, Instagram і інших соціальних мереж налічує мільйони людей, тому продажі на цих майданчиках приносять відчутний результат[1]. Ось чому просування в соціальних мережах (SMM) користується величезною популярністю в усьому світі. Крім того, у ряді випадків, соціальні мережі використовуються, як інструмент, що формує довіру до компанії та її імідж. Присутність компанії в соціальних мережах свідчить про те, що компанія існує і розвивається. Соціальні мережі допомагають не тільки залучати нових клієнтів і підтримувати зв'язок з вже існуючими, а й знаходити нових співробітників та партнерів[2].

SMM може використовуватися суб'єктами різних сфер підприємницької діяльності:

Сервісний ринок (салони краси, ресторани, автосалони, фітнес-клуби та інше);

Товарний ринок (продукти харчування, одяг та взуття, прикраси, побутові товари та інше);

Ринок фахівців (масаж, фотографія, перукар, репетитор, лікар,);

B2B сегмент (послуги або товари, які пропонує один виробник для іншого бізнесу).

Сьогодні присутність компанії в соціальних мережах – це не тільки реклама, а й імідж, репутація та дохід.

Необхідно усвідомлювати, що ведення сторінок, груп і спільнот у соціальних мережах - це такий же великий проект, як створення і розкрутка сайту. Тому варто заздалегідь обміркувати та розробити довгостроковий план SMM-просування.

SMM-стратегія – це загальний план, який допоможе ефективно просувати товар, послуги, бренд в соціальних мережах. SMM-стратегія – частина маркетингу компанії, тому вона повинна бути чітко спланованою і мати ряд цілей і завдань.

Принципи створення SMM-стратегії може бути різними, проте, у підсумку необхідно отримати відповіді на п'ять основних питань: Кому продаємо? Що продаємо? Коли і де продавати? Як продавати ефективно? Які властивості продукту розвивати?[3].

Розглянемо основні етапи розробки *SMM стратегії*.

Перший етап у створенні SMM стратегії – визначення концепції.

Концепція являє собою короткий і ємний виклад основних принципів компанії. Вона враховує ідеологію проекту, бізнес-план і основну концепцію бренду. Також це ключова ідея, навколо якої прописується стратегія просування.

Другий етап - постановка цілей та завдань. Вони повинні бути зрозумілими, вимірними, актуальними, а головне - повинні узгоджуватися з глобальними цілями компанії.

Щоб не бути відірваними від загальної стратегії, необхідно в рамках SMM-стратегії ставити мету і завдання в трьох площинах: SMM, бренд, продаж. Це дозволяє відразу побачити, як робота з соціальними мережами вплине на бренд в цілому і що потрібно зробити, щоб успішно продавати через соціальні мережі.

Третій етап - визначення цільової аудиторії, який включає: складання портрета клієнта; визначення географічного положення споживача; соціально-демографічні характеристики: стать, вік, сімейний стан, посаду, освіту, рівень доходів цільової аудиторії; інтереси та захоплення: на що аудиторія звертає увагу, які інші товари і послуги їй потрібні.

Четвертий етап - вибір соціальних мереж. SMM-стратегія і соціальні мережі - нерозривно пов'язані. Обирати соціальну мережу необхідно виходячи з цільової аудиторії і цілей, які хоче досягти компанія. Маються на увазі як глобальні майданчики (Facebook, Instagram, YouTube і т.д.), так і локальні (спільноти всередині соціальних мереж, блоги, форуми). Для підбору платформ є кілька підходів: аналіз статистики локальних платформ; аналіз тем і публікацій, які обговорюються на майданчику; аналіз соціально-демографічного портрета аудиторії (на багатьох майданчиках викладаються портрети аудиторії, розраховані на рекламодавців); - спеціальні сервіси (в соціальних мережах є можливість пошуку аудиторії за певними параметрами і можливість дізнатися, скільки зареєстрованих учасників їм відповідає).

П'ятий етап - дослідження репутації бренду і аналіз конкурентів.

На практиці виділяють три складових іміджу бренду. Сильні асоціації, які закріпили в свідомості споживача необхідний образ. Привабливі - пов'язані з вирішенням головних проблем клієнта і відповідають його бажанням. Унікальні - відображають конкурентні переваги товару.

Шостий етап - визначення бюджету та ресурсів.

Ціна на послуги в сфері SMM залежить від безлічі факторів, у першу чергу це - обсяг робіт. Другий фактор, що впливає на ціну - це новизна товару і послуги, яку потрібно просувати. Третій фактор - кількість соціальних мереж, в яких потрібно буде вести роботу. Четвертий фактор - кількість публікацій. П'ятий фактор - географія просування. Взагалі ціна просування в соціальних мережах складається з трьох складових: контент; бюджет на рекламу; праця фахівця.

Сьомий етап - створення контент-плану і календаря публікацій.

Необхідно визначити тематику, стиль, рубрики та сформулювати максимально довгостроковий план. Необхідно врахувати знакові дати і події для компанії, а також ключові свята. Необхідно вирішити, які параметри повинен відслідковувати календар; створення бібліотеки корисних матеріалів для контенту; організація робочого процесу; створення статей та постів; автоматичні публікації та їх планування.

Восьмий етап - Планування взаємодії з майданчиками.

Необхідно розглянути можливих партнерів та включити на них посилення. Також доцільно вказати що потрібно від кожної конкретної площадки, який результат плануєте отримати. Необхідно підготувати публікації для подібних за тематикою спільнот, домовитися про бартер і сформулювати унікальні комерційні пропозиції.

Дев'ятий етап - створення та оформлення аккаунтів у соціальних мережах.

По-перше, варто визначити, яка із соціальних мереж стане найкращим продовженням вашого резюме. Сьогодні число користувачів соціальних мереж налічує більше 2 млрд. Наймасовішою є Facebook – 1,5 млрд. аккаунтів, де частка українських користувачів становить 4 млн[4]. Коли майже все готово, відкривайте фотошоп, готуйте текст згідно цілям і публікуйте в кожен соціальну мережу, яку вибрали. Підбирайте оптимальний час публікацій. І працюйте, не відхиляючись від завдань стратегії, звичайно.

Десятий етап - моніторинг та оцінка ефективності SMM-стратегії.

Статистика - це те, що допоможе оптимізувати вашу рекламну кампанію і поліпшити її. Такі показники, як лайки, коментарі, репости і охопи повинні рости. Крім цього, відстежуйте трафік на сайт: кількість переходів, коефіцієнт конверсій. І звичайно ж, дивіться, чи впливає ваше SMM-просування на продажі. Плануйте стратегію з урахуванням особливостей бренду, потреб вашої цільової аудиторії. Оцінюйте ефективність.

KPI - це вимірні показники, які не можна оцінити лояльністю і іміджем. До загальноприйнятих KPI відносять кількість користувачів в групі, переходів в місяць з сайту в групу і навпаки, коментарі, репости і лайки. До додаткових KPI відносять охоплення, залученість, вартість одного залученого учасника, цільові дії і якісні показники. До всіх метрик встановіть реальні цільові показники, які

потрібно досягти. Це допоможе проаналізувати результати кампанії. Якщо результати вас не влаштовують - сміливо внесіть корективи, тестуйте нові підходи і методи.

Одинадцятий етап - коригування SMM-стратегії.

Робіть роботу над помилками і вносите зміни в стратегію соцмереж. Раптом ваші початкові КРІ нездійсненні в найближчому майбутньому? Можливо, що ви зрозуміли, хто ваша справжня аудиторія. Враховуйте результати аналітики. Продовжуйте працювати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Соціальні комунікації в мережі Internet [Текст] : навч. посіб. / Ю. С. Серов, С. С. Федущко ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2017. - 235 с.

2. Жесткий SMM. Выжать из соцсетей максимум [Текст] : [лайк, репост, монетаризация] / Дэн Кеннеди, Ким Уэлш-Филлипс ; пер. с англ. [П. Миронов]. - 2-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 343 с.

3. Все об SMM: 114 статей и видео, которые сделают из вас профи <https://texterra.ru/blog/kvintessentsiya-opyta-smm-marketologov-70-statey-kotorye-sdelayut-iz-vas-profi.html>.

4. Керівництво з Facebook Business Manager [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru-ru.facebook.com/business/learn/how-business-manager-works/guide>.

5. Социальные сети: руководство по эксплуатации / Майк Далворт; пер. с англ. — М.: ООО «Добрая книга», 2010. — 248 с.

Глушченко Лариса Дмитрівна — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lglushenko@gmail.com.

Glushchenko Larysa D. — Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management.

РЕІНЖИНІРІНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Одеський національний економічний університет

Анотація. У статті досліджено інструмент антикризового управління сучасними підприємствами в рамках проведення реінжинірингу бізнес-процесів. Виявлено особливості використання інструментів X-інжинірингу бізнес-процесів сучасних підприємств з метою підвищення ефективності діяльності. Одержано результати, що підтверджують гіпотезу: використання реінжинірингу бізнес-процесів є важливою умовою для зміцнення конкурентних позицій, забезпечення лояльності споживачів та є основою ефективного антикризового управління. Тому ми пропонуємо значну увагу приділити саме технологічним процесам.

Ключові слова: реінжиніринг, бізнес-процеси, антикризове управління, технологія, X-інжиніринг, технологічна складова процесу.

Abstract: The article investigates the tool of crisis management of modern enterprises in the framework of business process reengineering. The peculiarities of using the tools of X-engineering of business processes of modern enterprises in order to increase the efficiency of activity are revealed. The results confirm the hypothesis: the use of business process reengineering is an important condition for strengthening competitive positions, ensuring customer loyalty and is the basis of effective crisis management. Therefore, we propose to pay considerable attention to technological processes.

Keywords: reengineering, business processes, crisis management, technology, X-engineering, technological component of the process.

Сучасні умови діяльності підприємств характеризуються зростанням конкурентного тиску та швидкими змінами на макро- та мікроекономічному рівнях. Управлінцям сучасних підприємств необхідно постійно працювати над пошуком варіантів удосконалення та розвитку бізнесу і застосування спеціальних методів і засобів щодо налаштування бізнес-процесів. Під бізнес-процесом розуміють певну послідовність робіт, що виконуються на підприємствах.

Науковці пропонують два варіанти підвищення ефективності бізнес-процесів:

- 1) передбачає вдосконалення існуючих бізнес-процесів, що призводить до помітного підвищення ефективності, зокрема приросту існуючого рівня ведення бізнесу;
- 2) перепроєктування бізнес-процесів та їх реінжиніринг, що передбачає здійснення радикальних змін, перебудову підприємств в цілому або окремих його процесів, а також відносин з постачальниками та зі споживачами.

Реінжиніринг є одним із методів, що дозволяє оптимізувати систему бізнес-процесів підприємства, зокрема зменшити кількість неефективних операцій, які не приносять бажаного ефекту. Реінжиніринг націлений на те, щоб не тільки кожна ланка бізнесу діяла продуктивно, але й на те, щоб вся система їх взаємодії була націлена на отримання максимального ефекту, тобто такого ефекту, який неможливо отримати кожному окремо, але можливо досягнути за рахунок сумісних зусиль, організованих оптимальним чином [1, с. 5]. Можна з впевненістю стверджувати, що реінжиніринг – це засіб виживання підприємств у сучасних умовах, оскільки його варто застосовувати як підприємствам, у яких значно погіршились результати діяльності, підприємствам, які мають задовільний стан діяльності, так і підприємствам, які займають міцні позиції на ринку, оскільки якщо в продовж певного часу нічого не змінювати, то можна залишитися позаду конкурентів. Тобто реінжиніринг передбачає відмову від 7 застарілих технологій, правил і підходів ведення бізнесу, що дає можливість змінити чи зміцнити конкурентне становище.

Основоположники концепції реінжинірингу М. Хаммер та Дж. Чампі визначають реінжиніринг бізнес-процесів як фундаментальне переосмислення та радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотних поліпшень в таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність [2, с. 56].

Виноградова О. стверджує, що «Реінжиніринг бізнес-процесів – це науково-практичний підхід

до здійснення кардинальних змін бізнес-процесів підприємства з метою значного підвищення рівня його конкурентоспроможності» [3, с. 37].

Під реінжинірингом бізнес-процесів розуміють широкий підхід, що включає здійснення корінних змін на підприємстві, призначених для підвищення ефективності виробництва і для швидкої реакції підприємства на зміни ринку (вимог споживачів, дій конкурентів тощо). Реінжиніринг не застосовується в тому разі, коли необхідно отримати поліпшення або збільшення деяких показників діяльності підприємства на 10-20%. Реінжиніринг доцільно проводити тільки в тих випадках, коли потрібно досягти різкого поліпшення показників діяльності підприємства шляхом зміни старих методів управління на нові [1, с. 39].

Робимо висновки, що реінжиніринг бізнес-процесів включає: сучасний метод управління змінами на підприємстві, що має на меті докорінну перебудову діяльності підприємства або окремих її бізнес-процесів, що здійснюється через зміну стратегії діяльності, технології виробництва, технічне переоснащення, зміну організаційної структури, системи управління, з метою досягнення значного економічного ефекту, підвищення рівня якості продукції чи послуг та конкурентоспроможності на ринку.

Основною метою реінжинірингу є пристосування діяльності підприємства до реальних та потенційних потреб споживачів, швидке пристосування до змін потреб споживачів або до змін інших складових кон'юнктури ринку.

Тобто можна з впевненістю стверджувати, що процес реінжинірингу спрямований на зменшення термінів задоволення потреб клієнтів, підвищення рівня якості їх обслуговування, мінімізація використання різних видів ресурсів, оптимізація виробничих процесів, спрощення організаційної структури управління.

Реінжиніринг зосереджується в основному на внутрішніх процесах. Деякі інші масштаби має Х-інжиніринг, який передбачає можливість перебудови процесів своїх клієнтів, постачальників і партнерів. Якісно організований і проведений Х-інжиніринг не дозволить гальмуватися процесам в ланцюжку «постачальник - підприємство - клієнт». Х-інжиніринг відповідає на питання, де і як шукати нові нестандартні ідеї для бізнесу. Перебудова повинна відбуватися в головах управлінців.

Така перебудова – це не поліпшення того, що погано працює, а пошук того, що працюватиме добре, а потім – вибудовування навколо цієї ідеї «потрібних» процесів, «потрібних» постачальників і «потрібних» клієнтів. Починати такі зміни потрібно з побудови так званого «трикутника Х-інжинірингу».

Важливо спочатку окреслити мету Х-інжинірингу, тобто чітко розуміти, що саме компанія хоче отримати після його впровадження. На думку Дж. Чампі, весь процес змін проводити за такою формулою: Бізнес-модель = ваша обіцянка споживачам + те, як ви збираєтеся виконувати цю обіцянку.

Застосування інструментів Х-інжинірингу для сучасних підприємств має важливе значення. З усієї сукупності категорій бізнес-процесів доцільно вибрати такі:

1) процеси, які безпосередньо забезпечують закупівельно-збутову діяльність; 2) процеси планування й управління; 3) технологічні процеси; 4) процеси перетворення.

В трикутник Х-інжинірингу необхідно розрізняти економічний, технологічний та соціальний аспекти Х-інжинірингу бізнес-процесів сучасних підприємств.

Економічний аспект проявляється в досягненні наступних результатів: - приріст чистого прибутку та рентабельності підприємств; - зростання частки ринку; - зростання рівня конкурентоспроможності та впізнаваності торгової марки; - збільшення обсягів реалізації продукції: внутрішні процеси (виконуються підприємством «для себе»); процеси зовнішні (виконуються «для інших»); вхідні (виконуються стейкхолдерами для підприємства; пропозиції (унікальна цінність, яку підприємство може запропонувати споживачам і партнерам) учасники (хто буде брати участь в Х-інжинірингу: тільки підприємство чи будуть залучатись стейкхолдери з кола споживачів, партнерів, постачальників».

Технологічний аспект Х-інжинірингу пов'язаний з наступним: - зменшення простоїв обладнання, підвищення рівня його продуктивності; - збільшення обсягів виробництва продукції; - підвищення якості продукції та зменшення браку, втрат при виробництві продукції; - зменшення витрат часу на підготовку та реалізацію бізнес-процесів; - зростання рівня продуктивності праці, забезпечення зайнятості усіх учасників бізнес-процесів. Перепроекування підприємства. Розробляються заходи, обираються методи та інструменти, якими будуть проводитися зміни в наявних процесах. Проводиться впровадження заходів на підприємстві, їх тестування та оцінюється їх ефективність. Формулювання

мети проведення X-інжинірингу сучасних підприємств. Розробка бажаної моделі функціонування підприємства в межах місії та стратегії його діяльності (опис усіх складових бізнес-процесу: функцій, ресурсів, учасників, послідовності дій, розподіл прав та обов'язків, делегування повноважень, очікувані результати). 1. Діагностика наявних бізнес-процесів підприємства (виявлення слабких місць, проблемних зон, втрат, причин браку продукції). Виявляються напрями, зв'язки та проблемні місця, котрі потребують негайної трансформації та корегування. Оптимізація бізнес-процесів. Виявляються помилки у проектуванні; визначаються проблеми, які не вдалося вирішити; проводиться оптимізація створених нових та перебудова бізнес-процесів. Також проводиться аналіз та оцінюється вплив проведених змін на цільові стратегічні показники підприємства. Контроль виконання проекту. Проводиться аналіз та оцінюється вплив проведених змін на цільові стратегічні показники підприємства. Якщо зміни є незадовільними, то повертаємось до попередніх етапів формування мети та розробки моделі функціонування підприємств.

Соціальний аспект X-інжинірингу має на меті: -забезпечення споживачів якісною продукцією; - зменшення рівня забрудненості навколишнього середовища; - ознайомлення споживачів з особливостями виробництва продукції через проведення роз'яснень, екскурсій та інше. Завдяки чому зростає рівень прихильності споживачів до продукції підприємства.

Отже, як свідчить проведений аналіз, X-інжиніринг має важливе значення для сучасних підприємств. Використання його інструментів допоможе вивести діяльність на новий рівень розвитку. Тому потрібно продовжувати проводити дослідження саме практичних аспектів та особливостей застосування X-інжинірингу в рамках антикризового управління. Виявлені особливості використання інструментів X-інжинірингу бізнес-процесів сучасних підприємств з метою підвищення ефективності діяльності. Одержані результати дозволили підтвердити гіпотезу, що використання реінжинірингу бізнес-процесів є важливою умовою для зміцнення конкурентних позицій, забезпечення лояльності споживачів та є основою ефективного антикризового управління.

При дослідженні теоретичних аспектів реінжинірингу бізнес-процесів були виявлені наступні результати: головним призначенням реінжинірингу є перебудова діяльності підприємства з метою усунення слабких місць та підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку. Крім того, запропоновано власне визначення поняття «реінжиніринг бізнес-процесів», розроблено етапи процесу X-інжинірингу.

Описано бізнес-процеси діяльності, окреслено основні їх недоліки та слабкі сторони. Зокрема значну увагу приділено саме технологічним процесам. На сучасних підприємствах слабо використовується інструменти маркетингу при здійсненні антикризового управління, що має ряд негативних наслідків, наприклад підприємство є мало відомим для споживачів.

Визначено, що шляхи підвищення ефективності бізнес-процесів діяльності підприємств відповідно до виявлених проблем приведуть до впровадження даних пропозицій. Очікуємо отримати наступні результати щодо удосконалення маркетингових бізнес-процесів: підвищення прихильності та лояльності стейкхолдерів; зростання іміджу підприємства на ринку; значне підвищення впізнаваності торгової марки; впровадження ефективного механізму антикризового управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Єфременко Т. М. Реінжиніринг бізнес-процесів : конспект лекцій для студентів денної і заочної форм навчання освітнього рівня «магістр» за спеціальністю 241 – Готельно-ресторанна справа /Т. М. Єфременко, Ю. В. Краснокутська ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. – 100 с.
2. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації. Манифест революції в бізнесі / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
3. Виноградова О. В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк, 2005. – 195 с.

Гречкосій Інна Дмитрівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту організацій, Одеського національного економічного університету, Одеса, e-mail: grechkosiy@ukr.net

Grechkosiy Inna D., – PhD in Economics, senior lecturer at the management department, Odessa National Economic University, Odessa, e-mail: grechkosiy@ukr.net

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЛУГ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ

¹Київський національний університет технологій та дизайну

²Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація. В роботі окреслено основні проблеми маркетингу у соціальних мережах та проблеми бухгалтерського обліку послуг з SMM. Визначено напрями розвитку елементів методу бухгалтерського обліку в частині маркетингових послуг у соціальних мережах

Ключові слова: SMM; маркетингові послуги у соціальних мережах; бухгалтерський облік

ACCOUNTING OF MARKETING SERVICES IN SOCIAL NETWORKS: PROBLEMS AND DIRECTIONS OF SOLUTION

Abstract. The paper outlines the main problems of marketing in social networks and the problems of accounting for SMM services. The directions of development of elements of the method of accounting in the part of marketing services in social networks are determined

Keywords: SMM; marketing services in social networks; Accounting

SMM – це повноцінна маркетингова діяльність, яка для потреб бухгалтерського обліку визнається комплексом специфічних робіт та послуг. І з огляду на відносну новизну цієї сфери виникає ряд питань, щодо обліку операцій, які проводяться в ході здійснення SMM просування.

Аналіз періодичних видань дозволив виокремити основні напрями вивчення SMM-квестій та їх найяскравіших представників: 1) розвиток SMM в умовах сучасності – В.С. Кондрат, М.А. Морозов, А.С. Гусаров, К.С. Карчага, Т.Є. Лебедева; 2) проблеми маркетингу у соціальних мережах – К.Р. Безсмертная, О.Л. Безгачова, О.Є. Манжосов, В.М. Бобков, О.М. Кулікова; 3) бухгалтерський та податковий облік маркетингових послуг – Т.М. Банасько, О.С. Рубцова, Ю.О. Гужел, В.Я. Плаксієнко, К.О. Назарова.

Зауважимо, що законодавча база в питаннях податкового та бухгалтерського обліку маркетингових послуг у соціальних мережах чітко не надає жодних рекомендацій – можна виходити лише із загальних положень щодо визнання маркетингових послуг (до яких належить SMM) та понесених на них витрат.

Віддаючи належне науковій та практичній значимості праць вищезгаданих авторів, необхідно відзначити, що нажалі, питанням бухгалтерського обліку операцій з надання маркетингових послуг у соціальних мережах (особливо у підприємств-виконавців SMM) не приділено жодної уваги. Таке положення справ вже дає основу для дослідження маркетингових послуг у соціальних мережах в розрізі цілого комплексу питань, пов'язаних з документацією, оцінкою, відображенням на рахунках та у звітності (як фінансовій, так і управлінській) тощо. Тож у ході дослідження визначено ряд напрямів організації та ведення бухгалтерського обліку, що потребують розробки (рис. 1).

Перш ніж перейти до обґрунтування визначених квестій хочемо зауважити, що першочергово для облікового персоналу труднощі викликає відсутність чіткого законодавчого регулювання, що вже є одним з проблемних питань обліку SMM.

Обрання методу оцінки маркетингових послуг у соціальних мережах – більшість фірм-виконавців не можуть реально забезпечити об'єктивну відповідність грошового вираження SMM його дійсній величині/значущості, тому потрібно розробити ряд рекомендацій, за якими суб'єкт господарювання обиратиме метод оцінки. Розробка методу віднесення витрат до прямих або непрямих – окрім стандартних прямих та непрямих затрат, які визначаються в процесі формування собівартості, в SMM існують специфічні витрати, які не можна одразу чітко ідентифікувати за способом віднесення на собівартість послуги; з цього й постає раціональна необхідність у розробці ряду положень, що допомагають віднести затрати до того чи іншого типу.

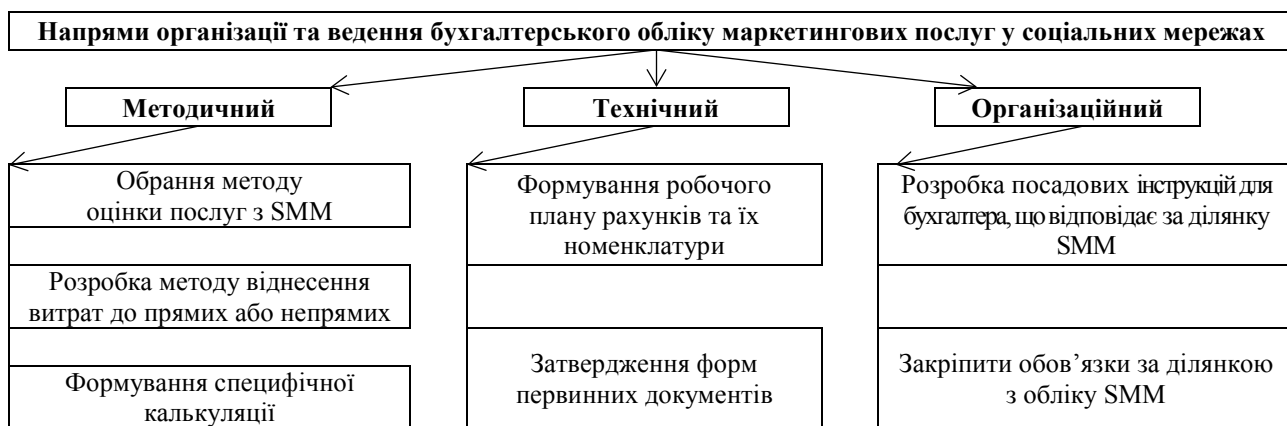


Рис. 1. Напрями розвитку організації та ведення бухгалтерського обліку маркетингових послуг у соціальних мережах

Формування специфічної калькуляції – процес формування собівартості маркетингових послуг у соціальних мережах включає ряд взаємопов'язаних розрахунків, та різнопланових витрат, тож задля полегшення практичної діяльності бухгалтерів вважаємо за потрібне створити специфічну калькуляцію.

Формування робочого плану рахунків та їх номенклатури – у стандартизованому плані рахунків не передбачено окремої номенклатури для обліку маркетингових послуг у соціальних мережах та супутніх витрат, тож виходячи з потреб підприємства-виконавця, пропонуємо розробити робочий план рахунків, який відображатиме специфіку SMM-діяльності.

Проблема затвердження форм первинних документів в частині отримання-надання маркетингових послуг у соціальних мережах – чи не найважливіше питання, що стосується не тільки підприємства-виконавця, а й в більшій мірі – підприємства-замовника, оскільки маркетингові послуги викликають особливу увагу податкових органів. Так, головне управління ДФС у Черкаській області зазначає, що в ході розблокування податкових накладних, на стадії аналізу первинних документів, звертається особлива увага на якість актів із записами «надані маркетингові послуги» без пояснень – вважається, що це не характеризує операцію, а за відсутності інших підтверджуючих документів навіть ставить її під сумнів [1]. Вони повинні максимально точно розкривати сутність здійсненої операції, а не просто містити загальні формулювання.

Що ж стосується інших облікових проблем у підприємств-замовників, то тут обов'язково потрібно згадати про формування управлінської звітності в частині роз'яснення сутності та результативності SMM. Вкладання коштів підприємством в маркетинг у соціальних мережах варто сприймати як своєрідну інвестицію (керівництво згодом бажає отримати економічну вигоду у вигляді збільшення кількості клієнтів або розширення ринку збуту), і управлінський апарат очікує від працівників бухгалтерії достовірної оцінки ймовірних ризиків та вигод від такого вкладення. Таким чином, вважаємо, що розробка визначених проблемних питань обліку маркетингових послуг у соціальних мережах (SMM) дасть основу для подальших досліджень, а запропоновані у наступних розділах нововведення полегшать працю практикуючих бухгалтерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Відео алгоритм дій платників у разі зупинення реєстрації податкових накладних [Електронний ресурс]. Державна фіскальна служба України: Офіційний портал. 2017. Режим доступу до ресурсу: <http://ck.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-312336.html>

Григоревська Олена Олександрівна, к.е.н., доцент, доцент обліку і аудиту, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ, lenazelenina@ukr.net.

Гапончук Світлана Борисівна, студентка 2го року навчання освітнього рівня магістр зі спеціальності «Облік і оподаткування», Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир.

Нрыхоревська Олена Олександрівна, PhD, Associate Professor, Associate Professor of Accounting and Auditing, Kyiv National University of Technology and Design, Kyiv, lenazelenina@ukr.net.

Гапончук Світлана Борисівна, 2nd year student, Master's degree in Accounting and Taxation, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr.

КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМАТІВ МАГАЗИНІВ У ПРОДУКТОВІЙ РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Донецький Національний Університет імені Василя Стуса

Анотація. У статті досліджено питання трансформації ринку FMCG та розроблена класифікація форматів магазинів в продуктивій роздрібній торгівлі в умовах глобального конкурентного середовища.

Ключові слова: ритейл, формат магазину, ринок FMCG

CLASSIFICATION OF SHOP FORMATS IN FOOD RETAIL IN A GLOBAL COMPETITIVE ENVIRONMENT

Abstract: In the article have investigated the transformation of the FMCG market and have developed the classification of store formats in grocery retail in a global competitive environment.

Keywords: retail, store format, FMCG market

Сьогодні в умовах глобального конкурентного середовища та динамічних змін ринку роздрібно торгівлі можна побачити, що всі мережі магазинів конкурують між собою, особливо за такими показникам, як кількість торгових точок, обсяг асортименту, товарообіг, торгові площі, і що інколи кількість магазинів та площі не впливають на ефективність використання ресурсів, оптимізації процесів та ефективного ведення бізнесу. Тому порівнювати всі ритейлери між собою неможливо, їх треба розділяти по певним ознакам, і така класифікація магазинів на ринку називається форматами магазинів.

В бізнес-середовищі на сучасному ринку формати магазинів класифікують різним чином. За даними «SMT Developments» основні формати роздрібно торгівлі - це гіпермаркет, супермаркет, дискаунтер, універсам та гастроном. Даний поділ більш класифікується за ознаками площі та будівельних характеристик об'єктів нерухомості. За даними «Colliers International Україна» існує також п'ять форматів, але визначення їх формується вже завдяки іншим ознакам, такими як середня вартість покупки та ціна, торгова площа м.кв., асортимент [1]. Проаналізувавши всі класифікації можливих форматів магазинів, зазначимо ту, яка залишається актуальною на сьогоднішній день в умовах глобального конкурентного середовища та додамо сучасні тренди, які захоплять ринок ритейлу у майбутньому.

На основі існуючої кон'юнктури ринку та тенденціях його розвитку у 2021 році найбільш ефективними форматами продуктового ритейлу в світі та, безпосередньо, в Україні є:

1. Дискаунтер (Discount Store). Споживачі зацікавлені у нових можливостях економії і при цьому готові втрачати у якості.

2. Магазины формату «біля дому». Щоденна закупка товарів, що закінчилися вдома є невід'ємною частиною сучасного споживання. Покупцю важливо розуміти, що всі необхідні продукти присутні в шаговій доступності і їхати в супермаркет немає необхідності впродовж робочого тижня.

3. Спеціалізований продуктивий магазин (Specialist Food Store). Соціальне розшарування продовжує формувати групу споживачів, які орієнтовані на покупку високої якості делікатесної, імпоротної, екзотичної та іншої продукції. Покупці очікують не тільки нестандартного асортименту, а й особливого обслуговування та дизайну і комфорту, можливо якісь унікальних додаткових послуг.

4. Магазин здорової їжі (Health Food Store) або нішеві магазини тільки в великих містах. Тренд здорового образу життя і споживання свіжої продукції формує групу користувачів. Для даного сегмента втрачає довіру традиційний ринок, бо клієнти звертають увагу на сертифікацію продукції, санітарні умови виробництва і контроль якості готових продуктів.

Таким чином, з кожним роком перелік форматів змінюється та розширюється, в сучасних умовах саме конкретизація напрямів частіше за все диктує форматність. У 2018 році Amazon запустив перший

супермаркет без кас і продавців і тим самим відкрив нові горизонти в розвитку форматів продуктового ритейлу.

Таблиця 1

Класифікація форматів магазинів в продуктивій роздрібній торгівлі

Назва	Класифікаційна ознака	Приклад
Гіпермаркет Hypermarket	Магазин самообслуговування з торговою площею більше 5000 м.кв., з широким спектром продовольчих і непродовольчих товарів	Ашан, Wal-Mart
Superstore Big-box stores	Магазин самообслуговування з торговою площею від 2,5 до 5 тисяч м.кв.. Широкий спектр продовольчих товарів, і в силу площі менша кількість непродовольчих товарів	Target Canada
Економний супермаркет Discount Superstore	Великий формат (від 2,5 тисячі м ²) універсальної торгівлі, орієнтованої на низькі ціни, з широким асортиментом непродовольчих товарів, товарів по догляду за тілом, продовольчих товарів (30-40% асортименту)	Aldi
Склад-клуб Warehouse Club	Торговий об'єкт великої площі, який реалізує товари як корпоративним (оптовий продаж B2B), так і індивідуальним клієнтам (роздріб B2C), що є членами клубу	BJ's Wholesale Club
Класичний супермаркет Supermarket	Магазин самообслуговування з торговою площею від 400 до 2,5 тисячі м ² , що спеціалізується, як правило, на продажу продовольчих товарів	Сільпо, The Kroger Co
Магазин біля дому Neighborhood Store	Невеликий продовольчий магазин з торговою площею менше 400 м ² . Як правило, за асортиментом схожий з супермаркетами, але в даному форматі існує також і обслуговування через прилавок	Близенько, Коло
Гастроном Delicatessen	Невеликий за площею магазин, як правило, спеціалізується на специфічних видах продовольчих товарів (м'яса, вина, сиру), а також враховує національні та регіональні уподобання споживачів	Вопак, Таврія-В
Цілодобовий магазин Convenience Store	Невеликий продовольчий магазин, що відрізняється широким графіком роботи і помітним акцентом на таких факторах зручності, як продаж готових страв і продуктів швидкого приготування	АТБ-маркет
Магазин при АЗС Forecourt Store	Як правило, розташовані при автозаправних станціях і орієнтуються на людей, які забули придбати що-небудь в основних місцях покупки	WOG, ОККО, Shell
Дискаунтер Discount Store	Продовольчий магазин з торговою площею від 1000 м ² . Існує в двох різних версіях: жорсткий дискаунтер (hard discount store), який майже повністю орієнтований на власні торгові марки і низький рівень цін; і м'який дискаунтер (soft discount stores)	АТБ-маркет
Магазин алкогольної продукції Liquor Store, Off-licence store	Роздрібний магазин, що спеціалізується на продажу спиртних напоїв	Алко Маркет
Виний бутік, паб Wine cellar	Магазин, що спеціалізується на продажі вина	Good Wine
Булочна Bakery	Невеликі спеціалізовані магазини, що продають (як правило, через прилавок) всі типи хлібобулочних виробів. Найчастіше продукція виробляється в межах магазину, можуть мати кафе	Хлібний
Кондитерський магазин Patisserie	Невеликий продовольчий магазин, що пропонує тістечка та інші специфічні борошняні вироби, а також шоколад. Покупці обслуговуються через прилавок	Львівська майстерня шоколаду
Магазин здорової їжі Health Food Store	Продовольчий магазин (іноді побудований на принципах самообслуговування), що пропонує здорові, природні і органічні продовольчі продукти всіх типів	Bfresh
Магазин заморож. продукції Frozen Food Store	Продовольчий магазин, що спеціалізується на продажу одного або невеликої кількості певних типів продуктів харчування	KRAFT PELMEN
Спеціалізований продуктивій магазин Specialist Food Store	Продовольчий магазин, що спеціалізується на продажу одного або невеликої кількості певних типів продуктів харчування. Існуючі формати спеціалізації включають: гастрономію, спиртні напої, вино, хлібобулочні вироби, сир, м'ясні, рибні, дієтичні, органічні і заморожені продукти	Seafood

Назва	Класифікаційна ознака	Приклад
Kiosk Kiosk	Маленький магазин, що продає газети і журнали, а також обмежений асортимент продуктів харчування, солодощів, тютюнових виробів та спиртних напоїв через прилавок. Як правило, має тривалий графік роботи, що дозволяє йому конкурувати з універсами. Загальна площа об'єкта знаходиться в діапазоні від 10 до 50 м ² .	Преса
Торговий автомат Vending Machine	Повністю автоматизований магазин, звичайно розташований у місцях з великими людськими потоками. Як правило, здійснює продаж не швидкопсувних продуктів, наприклад, цукерок і безалкогольних напоїв	Батарейка 24
Автолавка Mobile Store	Магазин на основі транспортного засобу, зазвичай продає основні продукти харчування всіх типів у віддалених областях, де спостерігається дефіцит торговельних закладів	WOG, ОККО, Shell
Комбінований продовольчий та аптечний магазин Combination of Food & Drug Store	Магазин, що пропонує широкий вибір продовольчих товарів та лікарських препаратів, які, як правило, не продаються в стандартних продовольчих магазинах	НовоФарм, Pharmacy Good Day
Універсам Department Store	Розташований в центрі міста торговий об'єкт, що пропонує широкий вибір товарів (кожен – в окремих департаментах), включаючи одяг, господарські товари, меблі, канцелярське приладдя, а також продукти харчування	ЦУМ
Cash & Carry	Оптовий формат торгівлі, заснований на членстві і призначений для торгових посередників і комерційних клієнтів (операторів магазинів і ресторанів)	Метро
Оптовий продаж з доставкою Delivered Wholesale	Передбачає самообслуговування, оплату на касі (аналогічно супер- і гіпермаркети) і самовивозу придбаних товарів	Cooker
Товари для дітей Goods for children	Магазин, що спеціалізується виключно на товарах для дитячої аудиторії. Відмінність від Department Store у вузькій спеціалізації	Антошка
Магазин без касира Automated convenience store	Магазин, що спеціалізується на повній автоматизації процесу на касах. У магазинах немає касирів. Оплата товарів відбувається у вигляді транзакцій, здійснюваних через мобільний додаток за допомогою прив'язаної банківської карти	Amazon Go
Магазин без персоналу або безпілотні магазини Unmanned stores	Концепція, що припускає повну автоматизацію процесу роздрібно-офлайн торгівлі в приміщенні. У магазинах, створених на основі даної концепції, немає не тільки касирів, як в магазинах без касира, але також інших співробітників (охоронців, консультантів і т. п.). Оплата товарів відбувається, як в магазинах без касира. Значущим принципом магазину без персоналу є застосування штучного інтелекту для обробки даних відеоспостереження	Amazon Go

Джерело: побудовано автором на основі [1-3].

Зараз такі магазини вже працюють в США і Китаї. На жаль, в Україні, поки що, таких магазинів немає, через великі витрати на обладнання та розробку ПО. Однак, мережі продовольчого ринку FMCG в Україні розвивають інші формати магазинів від «супермаркетів», «дискаунтерів», «магазинів у дома» до cash&carry, найкращим прикладом де є Fozzy Group, «АТБ», мережа магазинів «Коло» або «Близенько» і «Метро» відповідно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Основные форматы розничной торговли (по данным Компаний «Colliers International Украина», «SMT Developments», «M+M Planet Retail») URL: <https://commercialproperty.ua/kompanii-obekty/spravochnaya-informatsiya/osnovnye-formaty-rozничnoy-torgovli/>
2. Форматы роздрібно-торгівлі. URL: <https://planetretail.com.au/>
3. Лиса С.С. Класифікація форматів та особливості розвитку роздрібно-торгівлі України. «Глобальні та національні проблеми економіки» Випуск 15. 2017 с.254-258
4. Магазин без персоналу. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

Гузенко Анастасія Олегівна, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: a.hladkova@donnu.edu.ua

Huzenko Anastasiia Olehivna – postgraduate of the Department of International Economic Relations, Vasyl Stus' Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: a.hladkova@donnu.edu.ua

СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ: МЕТОДИ ТА НАПРЯМКИ

Національна металургійна академія України

Анотація. Стаття присвячена висвітленню методів та напрямків стимулювання збуту, це дозволить забезпечити очікування вигоди або певні додаткові вигоди або стимулювання продажів в грошовому або натуральному вигляді. Також проаналізовано головні завдання, та основні переваги та недоліки заходів, які використовуються у системі стимулювання збуту. У статті розглядається заходи, які допомагають при формуванні маркетингової діяльності підприємства, а також види стимулювання збуту залежно від суб'єктів стимулювання.

Ключові слова: маркетинг, реклама, стимулювання збуту, покупці, продавці, торгівельні мережі.

SALES PROMOTION: METHODS AND DIRECTIONS

Abstract: The article is devoted to the coverage of methods and areas of sales promotion, it will provide expectations of benefits or certain additional benefits or sales incentives in cash or in kind. The main tasks and main advantages and disadvantages of the measures used in the sales promotion system are also analyzed. The article considers measures that help in the formation of marketing activities of the enterprise, as well as types of sales incentives depending on the subjects of incentives.

Keywords: marketing, advertising, sales promotion, buyers, sellers, retail chains.

Американський маркетолог Соок (1985) вчить тому, що використання реклами, особисте спілкування з покупцями при продажах, зв'язки з громадськістю, стимулює збут і робить поєднання: продукт-ціна-канали збуту більш ефективним і допомагає стимулювати просування товарів.

Міжнародна торговельна палата (The International Chamber of Commerce) визначила, що виробництво привабливих для покупців товарів і послуг є маркетинговим засобом і прийомом для стимулювання збуту. Це забезпечує додаткові вигоди в грошовому або натуральному вигляді.

Міжнародна торговельна палата в 1986 році описала методи практичного стимулювання збуту в «Міжнародному Кодексі по практиці стимулювання збуту».

Ці методи наступні:

- акційні пропозиції всіх видів;
- зниження цін і безкоштовні пропозиції;
- поширення журналів з описом торгових марок, випуск рекламної продукції, демонстрації зразків продукції;
- реклама на основі благодійності;
- розігрування призів, включаючи призові акції.

Це забезпечує очікування вигоди або певні додаткові вигоди або стимулювання продажів в грошовому або натуральному вигляді.

Стимулювання збуту є тимчасовим заходом, мета якої - прямо впливати на поведінку споживача, роздрібною торговця і інших посередників внутрішнього ринку, а також власного торгового персоналу.

Виділяють три напрямки стимулювання збуту:

- 1) стимулювання роздрібних торговців;
- 2) стимулювання торгових мереж;
- 3) стимулювання споживачів.

Головне завдання стимулювання збуту полягає в тому, щоб затвердити цілі, орієнтовані на продаж, шляхом стимулювання покупців користуватися новими продуктами або підтримувати споживання традиційних продуктів на вже досягнутому рівні.

Основною метою стимулювання є - підштовхнути покупців до дії, результатом якого стане довгострокова купівельна активність. Такі дії формують систему відносин між продавцями і покупцями. Вони відображають високу або навпаки, низьку роботу із залучення покупців, бо свідчить тим самим, чи мали місце поглиблена робота з вивченням і аналізом потреб покупців, ознайомлення

покупців з виробленими рішеннями щодо задоволення їх потреб і переконання покупців прийняти ці рішення. [1].

Якщо продавець здатний мотивувати покупців на високому рівні і має високий рівень компетенції, який дозволяє обробляти інформацію, що отримується від зворотного зв'язку з покупцями, то в такому випадку поглиблена робота з покупцями вважається високою. Якщо ж мотивація покупців і здатності по обробці інформації, одержуваної від зворотного зв'язку з покупцями посередні, то і рівень поглибленої роботи з покупцями вважається низьким. Відзначимо при цьому, що покупець є дуже активним і залученим в процес, тоді коли має високий рівень пізнавальної реакції. В такому випадку, покупця з високим рівнем пізнавальної реакції, можна переконати навіть за допомогою одного рекламного оголошення і тут зіграє вирішальну роль якісний аргумент, ніж діючі фактори.

У покупців з низьким рівнем пізнавальної реакції не вистачає вміння і здібностей переробляти отриману інформацію і мало ймовірно, що він буде проводити аналітичну обробку цієї інформації. Замість того щоб думати про зміст повідомлення і оцінити його, такий покупець буде схилитися до того, що має відношення до діючих факторів, які можуть бути другорядними до змісту повідомлення [2].

Якщо в маркетингових цілях продавці починають представлення нового продукту або мають намір увійти в новий ринок, без попередньої проробки покупців то це називається - методом пробного використання, який дозволяє виявити потреби купівельного попиту настільки швидко, наскільки це взагалі можливо.

Якщо продукт знаходиться на ринку тривалий час і добре відомий покупцям, то ключовою метою, стимулюванням збуту цього продукту, є збільшення рівня продажів, шляхом залучення покупців конкуруючих продуктів.

Отже, перед продавцями стоять два завдання або збільшувати споживання продуктів постійними покупцями або стимулювати збут шляхом залучення нових покупців. Для цього необхідно визначити цільові аудиторії і методи впливу на них. Основні аудиторії:

- клієнти зі сфери торгівлі;
- кінцеві споживачі;
- власний персонал з виробництва та зі своїх торгових мереж [3].

Стимулювання збуту стало важливою складовою, що входять в комплекс маркетингових заходів багатьох світових компаній. Зростання глобальних ринків і компаній, що надають маркетингові послуги, збільшення транскордонних засобів масової інформації та досвідчених агентств по здійсненню стимулювання збуту передбачає, що використання стимулювання збуту як інструменту збільшення продажів і надалі продовжить рости.

Незважаючи на критику і застереження досвідчених маркетологів щодо обережного застосування заходів зі стимулювання збуту, тенденція така, що в майбутньому буде тільки підвищуватися його значимість.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Белявцев М., Беспятая М. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств. Маркетинг в Україні. – 2010. – № 1. – С. 24–26.
2. Гулик Т.В., Михеева А.М. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення ефективності роботи підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету - №40/2019. С 69-74.
3. Кушнір Т.М. Впровадження концепції маркетингу відносин в систему закупівель підприємства на ринку товарів промислового призначення. Приазовський економічний вісник. 2019. Випуск 5(16). С. 165–169.

Гулик Тетяна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня, Національна металургійна академія України, Дніпро, e-mail: tg95rabota@gmail.com

Gulyk Tatyana V. - Candidate of Economic Sciences, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Economics and Entrepreneurship T.G. Benya, National Metallurgical Academy of Ukraine, e-mail: tg95rabota@gmail.com

ЧИННИКИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ

Національна металургійна академія України

Анотація. Стаття присвячена розгляду та узагальненню ряду питань з організації системи управління та контролю витрат підприємства метою чого є забезпечення ефективного функціонування діяльності підприємства.

Ключові слова: виробнича діяльність, собівартість, витрати, ефективність, виробничі витрати, зниження собівартості.

FACTORS OF REDUCTION OF COSTS OF PRODUCTION

Abstract: The article is devoted to the consideration and generalization of a number of issues on the organization of the management system and control of enterprise costs, the purpose of which is to ensure the effective functioning of the enterprise.

Keywords: production activity, cost, costs, efficiency, production costs, cost reduction.

Підвищення технічного рівня виробництва є одним з основних шляхів зниження витрат, який включає в себе впровадження нової прогресивної технології, підвищення рівня механізації й автоматизації виробничих процесів, розширення масштабів використання й удосконалення застосовуваної техніки й технології, більш ощадливе використання сировини й матеріалів, зміна конструкції й технічних характеристик виробів, інші фактори, що підвищують технічний рівень виробництва.

При вивченні технічного рівня аналізується вплив на собівартість науково-технічних досягнень і передового досвіду. За кожним заходом розраховується економічний ефект, що виражається у зниженні витрат на виробництво.

Основною умовою зниження витрат сировини й матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і удосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, упровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних цінностей.

Основною умовою зниження витрат сировини й матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і удосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, упровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних цінностей.

Зниження собівартості може відбутися при створенні автоматизованих систем керування, удосконаленні існуючої техніки та технології. Зменшуються витрати й у результаті комплексного використання сировини, застосування економічних замінників, повного використання відходів у виробництві. Великий резерв приховує в собі й поліпшення продукції, зниження її матеріалоемності й трудомісткості, зменшення габаритних розмірів та ін. [1].

При використанні цих заходів з'являються одноразові або поточні витрати на нове обладнання, нову технологію. Тому необхідно спочатку розрахувати, чи дійсно ці заходи будуть вигідними та допоможуть знизити витрати.

Удосконалення організації виробництва й праці також є важливим шляхом зниження витрат. Зниження собівартості може відбутися у результаті зміни в організації виробництва, формах і методах праці при розвитку спеціалізації виробництва, удосконаленні керування виробництвом і зменшення витрат на нього, поліпшення застосування основних фондів, поліпшення матеріально-технічного постачання, скорочення транспортних витрат, інших факторів, що підвищують рівень організації виробництва.

Зниження поточних витрат відбувається у результаті вдосконалення обслуговування основного виробництва (наприклад, розвитку потокового виробництва, підвищення коефіцієнта змінності, упорядкування підсобно-технологічних робіт, поліпшення інструментального господарства, удосконалення та покращення організації контролю за якістю робіт та продукції).

Значне зменшення витрат живої праці може відбутися при збільшенні норм і зон обслуговування, скороченні витрат робочого часу, зниженні кількості робітників, що не виконують норм виробітку.

Додаткова економія виникає при вдосконалюванні структури керування підприємства загалом. Вона виражається в скороченні витрат на керування й в економії заробітної плати й нарахувань на неї у зв'язку з вивільненням управлінського персоналу. [1]

При поліпшенні використання основних фондів зниження собівартості відбувається у результаті підвищення надійності й довговічності обладнання, удосконалювання системи планово-попереджувального ремонту та упровадження індустріальних методів ремонту, утримання й експлуатації основних фондів.

Удосконалення матеріально-технічного постачання й використання матеріальних ресурсів знаходить висвітлення у зменшенні норм витрати сировини й матеріалів, зниженні їхньої собівартості за рахунок зменшення заготівельно-складських витрат.

Певні резерви зниження собівартості закладені в усуненні або скороченні витрат, які не є необхідними при нормальному виробничому процесі (наднормативні витрати сировини, матеріалів, палива, енергії, доплати робітникам за відхилення від нормальних умов праці й понаднормові роботи, платежі по регресивних позовах, втрати від браку і т. п.). Вияв цих зайвих витрат вимагає особливих методів і уваги колективу підприємства. Їх можна виявити проведенням спеціальних обстежень та обліку, при аналізі даних нормативного обліку витрат на виробництво, ретельному аналізі планових і фактичних витрат на виробництво.

Зміна обсягу й структури продукції, які можуть привести до відносного зменшення умовно-постійних витрат (окрім амортизації), відносного зменшення амортизаційних відрахувань, підвищення якості продукції. Умовно-постійні витрати не залежать безпосередньо від кількості випуску продукції. Зі збільшенням обсягу виробництва їхня кількість на одиницю продукції зменшується, що призводить до зниження її собівартості.

Відносна зміна амортизаційних відрахувань розраховується особливо. Частина амортизаційних відрахувань (як і інших витрат на виробництво) не включається в собівартість, а відшкодовується за рахунок інших джерел, тому загальна сума амортизації може зменшитися. Зменшення визначається за фактичними даними за звітний період.

Представлені заходи вже не є такими витратними, як попередня, та має більше можливостей для корегування витрат, тому ці заходи є більш популярні на вітчизняних підприємствах. [2]

Одним із представлених шляхів зниження витрат є поліпшення використання природних ресурсів. Тут ураховується зміна складу і якості сировини, зміна продуктивності родовищ, об'ємів підготовчих робіт при видобутку, способів видобутку природної сировини, зміна інших природних умов. Ці зміни відбивають вплив природних умов на величину змінних витрат. Аналіз їхнього впливу на зниження собівартості продукції проводиться на основі галузевих методик видобувних галузей промисловості.

Важливим шляхом зниження витрат є розширення спеціалізації та кооперування. На спеціалізованих підприємствах з потоковим виробництвом собівартість продукції значно нижче, ніж на підприємствах, що виробляють цю ж продукцію в невеликій кількості. Це пов'язано з тим, що при більш великому об'ємі випуску має місце розподіл постійних витрат на більшу кількість продукції. Розвиток спеціалізації вимагає встановлення найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами.

За представленими напрямками зниження витрат на виробництво повинні бути розроблені заходи, які підвищать ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Зниження собівартості продукції означає економію упередженої і живої праці та є найважливішим фактором підвищення ефективності виробництва та зростання накопичень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гулик Т.В., Михеева А.М. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення ефективності роботи підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету - №40/2019. С 69-74.

2. Постолок Н. Значення собівартості продукції при прийнятті управлінських рішень. Підприємство, господарство і право. 2008. №6. С. 114-116.

Гулик Тетяна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Бєня, Національна металургійна академія України, Дніпро, e-mail: tg95rabota@gmail.com

Коваль Вадим Анатолійович, Здобувач освітнього ступеня «Магістр», Національна металургійна академія України, Дніпро, e-mail: tg95rabota@gmail.com

МОЛОДЬ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

Вінницький національний технічний університет

***Анотація.** Проведений аналіз ставлення молоді до інноваційних технологій. В даній роботі особлива увага спрямована на аналіз впливу впровадження інновацій на молоде покоління. Виділяються і описуються характерні ризики інноваційної активності. Визначено роль інновацій і життя молоді.*

Ключові слова: інновація, інноваційна активність, ризик, молодь, технології.

YOUTH AND INNOVATIVE TECHNOLOGIES

***Abstract** An analysis of the attitude of young people to innovative technologies. In this paper, special attention is paid to the analysis of the impact of innovation on the younger generation. The characteristic risks of innovation activity are separated and described. The role of innovations and youth life is determined.*

Key words: innovation, innovative activity, risk, youth, technologies.

Сучасним молодим людям, які зростали в оточенні мобільної, цифрової й іншої техніки, важко уявити, що за молодості їхніх батьків політичний і соціально-економічний устрій держави, засоби інформації й комунікації та приватне життя людей були принципово іншими, і що можна було жити без Інтернету. І те, що досі вважається інноваційним для представників старших поколінь – інтерактивна комунікація в режимі онлайн; ділова комунікація в Інтернеті; реклама й торгівля; вибори та інші форми політичної участі в режимі онлайн; працевлаштування через Інтернет; дистанційне навчання; діяльність віртуальних організацій, спільнот, товариств; соціальна мобілізація; надання й отримання послуг через Інтернет; маркетингові дослідження в Інтернеті з вивчення ефективності реклами, політичної активності і т.ін. – для нинішньої молоді стало звичним повсякденням.

Проте це не означає, що молодь, особливо учнівська і студентська, не перебуває і не відчувається у вирі інноваційних змін. По-перше, розробки і позиціонування на ринку інформаційних послуг нових медіа- та Інтернет технологій невинно триває, ці послуги стають все більш різноманітними, а учнівство і студентство, як відомо, є найактивнішими їх споживачами. По-друге, учнівська і студентська молодь, незалежно від бажання, повсякчас перебуває в сфері дії численних – масштабних і часткових – інноваційних технологій, які активно запроваджуються в сучасному освітньому просторі.

Залежно від характеру соціальної мобільності та особистої активності молодих людей щодо включення їх в інноваційні процеси, опанування ними відповідними інноваційними технологіями, а також залежно від сфери впровадження освітніх та інших інновацій можна говорити щонайменше про дві групи пов'язаних із цим ризиків [1]:

1) ризики низької інноваційної активності та неналежного включення в інноваційні зміни (які насамперед виявляються в стосунках молодих людей з освітніми технологіями, особливо технологіями мезо- і макрорівнів);

2) ризики гіперактивності та надмірного включення в інновації (які особливо яскраво виявляються в стосунках молоді з новітніми інформаційно-комунікаційними технологіями, особливо з мережевими, тобто з Інтернет-технологіями).

Надмірне включення в освітні інновації зазвичай виявляється у розчаруванні через неможливість швидко отримати бажані результати, емоційному вигоранні, зростанні психічної напруги, дезорієнтації у великій кількості інформації, десистематизації знань і уявлень, порушеннях комфортного і стабільного функціонування[2].

Випускників вищих начальних закладів приймають на роботу, оцінюючи рівень знань та їх студентські досягнення. Деякі роботодавці бачать перевагу у працевлаштуванні молодих спеціалістів, оскільки молодому випускнику можна виплачувати меншу заробітну плату за великий обсяг виконаної роботи. Підприємці шукають молодих спеціалістів з хорошими теоретичними знаннями, вважаючи, що краще практикуватися вже на тому підприємстві, на якому фахівець буде працювати [3]. Натомість, на ринку праці існує проблема невідповідності знань та умінь, отриманих випускниками у вищих

навчальних закладах, запитам роботодавців. Сучасний випускник вищого навчального закладу здебільшого характеризується як амбіційна, ініціативна, активна, цілеспрямована людина, але цю характеристику доповнює й невизначеність.

У зв'язку з цим насамперед слід говорити про оптимальний рівень інформованості, щодо цілей, завдань і очікуваних результатів інновації. З одного боку, належна інформованість про цілі і результати інноваційних змін, їх розуміння і прийняття є важливою умовою практичного включення в інноваційний процес та його підтримки. Однак, з іншого боку, чим інформованішою є аудиторія, тим важче її зацікавити новими ідеями і тим меншою є ймовірність того, що будь-які нові аргументи спонукають її думати і діяти по-новому.

Успішна реалізація інновацій забезпечується трьома основними формами активності людини – комунікацією (обміном інформацією, емоціями, інтеракціями), діяльністю (практичними діями і поведінкою) і рефлексією (особливою інтелектуально-мисленнєвою активністю, що гарантує зворотний зв'язок із світом, іншими людьми, самою собою). Саме на цих «трьох китах» і має ґрунтуватися технологічний супровід інновацій[4].

Ефективність запроваджуваних в освітньому просторі інновацій визначається насамперед якістю соціально-психологічного та технологічного їх супроводу, а саме тим, наскільки реалізація інновації постає як системний, доцільно організований, послідовний (етапний) процес їх просування в напрямі від мети до запланованих результатів; застосуванням відповідних засобів, дій та прийомів; особливостями соціальної ситуації, в якій інновація реалізується; тим, як вона сприймається населенням (передусім – лідерами думок) і який її образ сформувався в індивідуальній свідомості адресатів та у громадській думці. Отже, йдеться про необхідність соціально-психологічного та технологічного супроводу впровадження тої чи тої інновації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дичківська І. М. Інноваційні педагогічні технології. К.: Академвидав, 2004. 351 с.
2. Плющ О.М. Інформаційний вплив на ментальні структури суб'єкта. Соціальна психологія. 2011. № 1. С. 134-144.
3. Джеджула В. В., Єпіфанова І.Ю., Гладка Д. О. Удосконалення кадрової політики як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вісник ОНУ ім. І. І. Мечнікова. 2019. Т.24. Вип. 2 (75). С. 88-92
4. Фролов П.Д. Образ інновацій: у пошуках технологій творення. Вісник Чернігівського університету, 2010. С. 307-311.

Джеджула В'ячеслав Васильович – д-р. екон. наук, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Бадя Яна Вікторівна – студентка групи МЗД–17б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: yana.badechka@gmail.com

Viacheslav V. Dzhezdzhula – Doctor. Sc. (Econ), Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

Yana V. Badya – Faculty of Management and Information Security Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: yana.badechka@gmail.com

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр Міністерства внутрішніх справ України

Анотація. У статті досліджено проблеми які виникають при управлінні персоналом сучасного підприємства, та фактори, що впливають на ефективність системи управління підприємством.

Ключові слова: персонал; мотивація; підприємство; керівник; цілей.

CURRENT PROBLEMS OF PERSONNEL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Abstract. The article examines the problems that arise in the management of a modern enterprise, and the factors that affect the effectiveness of the enterprise management system.

Keywords: personnel, motivation, enterprise, manager, goals.

Сучасні підприємства починаючи свою діяльність, зобов'язані чітко представляти потребу та перспективу у фінансових, трудових і інтелектуальних ресурсах, а також уміти точно розрахувати ефективність використання наявних засобів у процесі роботи свого підприємства.

Управління підприємством полягає у нових підходах до управління результатами діяльності підприємства. В сучасних конкурентних ринкових умовах головним є якість продукції, тобто система управління якістю, функціонування якої залежить від найманих працівників, їх кваліфікації, здатності постійно навчатися і вдосконалювати свої знання і вміння. Низький кваліфікаційний рівень найманих працівників є однією з головних причин слабкої конкурентоспроможності підприємства, що впливає на прибутки підприємства і обмежує фінансові можливості для підвищення кваліфікації і розвитку персоналу.

Метою статті є вивчення проблем управління сучасних підприємств.

На сьогодні персонал є найбільш цінним капіталом, будь-якого підприємства.

Управління персоналом — це вплив на організаційну поведінку людей, на розробку стратегій і методів управління людськими ресурсами для досягнення поставлених завдань.

Персонал є головною ланкою виробничого процесу на підприємстві. Кадрова робота направлена на забезпечення: прийняття, звільнення з роботи, кадрові переміщення, виробничої адаптації і атестації персоналу, планування трудової кар'єри робітників і фахівців, організацію роботи персоналу та ін.

У сучасних ринкових умовах проблемами пов'язані з управлінням персоналом є – забезпечення підбору кадрів; забезпечення ефективності праці; збереження сприятливого клімату у колективі та багато інших факторів. Для досягнення високих результатів працівники повинні володіти професійними знаннями, уміннями і цілеспрямованістю [1].

Ефективне управління персоналом ґрунтується на певних принципах [4]:

1. Аналіз та планування персоналу
2. Підбір та наймання персоналу
3. Оцінювання персоналу
4. Організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу
5. Атестація і ротация кадрів
6. Мотивація персоналу
7. Облік співробітників підприємства
8. Організація трудових відносин на підприємстві
9. Створення умов праці
10. Соціальний розвиток та соціальне партнерство
11. Правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом

Успішна діяльність підприємства залежить від багатьох факторів але в основному від творчої активності робітників. Тому провідним завданням керівництва є мотивація персоналу [4]. На сьогодні механізм мотивації праці в Україні залишається застарілим і неефективним, не відповідає тим потребам і стратегічним завданням економічного розвитку.

Головною умовою для досягнення цілей які ставляться до персоналу є його підбір. Підбір кадрів на підприємстві здійснюється за самостійним найманням персоналу, зверненням до агентств і служб зайнятості.

Кожне підприємство застосовує різні методи для прийняття на роботу. Зокрема, анкетування, тестування, інтерв'ю, співбесіди [2]. Завдання керівника полягає у створенні дружніх відносин та ефективній роботі у колективі. Персонал потрібно заохотити, мотивувати, створити умови, при яких кожен працівник буде плідно і з натхненням працювати.

Управління персоналом повинне здійснюватися через узгодження цілей між співробітниками і керівником. Однозначні і ясні цілі, які по можливості повинні обговорюватися і узгоджуватися зі співробітниками при складанні планів їхньої діяльності, пояснень зв'язку між цілями працівника, цілями підрозділів. Також, потрібно провести в життя ряд заходів у соціальній сфері, а саме: більш послідовно вводити в життя систему пільг для сімейних працівників, працівників з дітьми, учнів для закріплення тенденції стабілізації кадрового складу. З метою підвищення кваліфікаційного рівня працівників підприємства необхідно скласти конкретний довгостроковий план навчання персоналу з урахуванням потреб підприємства.

Таким чином, проблеми які виникають в управлінні сучасним підприємством впливають на поставлені перед ним цілі і на скільки ці цілі є досягнутими. У свою чергу це впливає на якість продукції, тобто система управління якістю, яка залежить від найманих працівників, їх кваліфікації, здатності постійно навчатися і вдосконалювати свої знання і вміння [5].

Кожне підприємство має свої особливості в управлінні персоналом це: заохочення найманих працівників, постійне вдосконалення, своєрідна організація роботи, підготовка і кваліфікація, мотивація і стимулювання, що забезпечить надійну перевагу над конкурентами [3].

Отже, необхідно реформувати систему підготовки і розвитку найманих працівників на підприємстві, що передусім має отримати державне, а, саме, законодавче підкріплення з реформуванням існуючої податкової, фінансової, соціальної політики.

Ці зміни повинні ґрунтуватися на вітчизняному та закордонному досвіді країн щодо розвитку управління людськими ресурсами[6]. Можливість підприємства навчатися і удосконалюватися швидше за своїх конкурентів є його головною перевагою.

Отже персонал є необхідною умовою ефективного функціонування будь-якого підприємства та досягнень ним цілей. Проблеми які виникають в управлінні сучасними підприємствами безпосередньо пов'язані з принципами управління які викладені вище. Однією з проблем пов'язану з управління персоналом є те, що підготовка кадрів потребує власних коштів, яких немає або не вистачає у підприємства, а також недостатнього розвитку підготовки кадрів на підприємстві є небажання керівників витратити кошти на навчання та підвищення кваліфікації персоналу, через можливу зміну роботи останніми, та побоювання втратити витрачені кошти.

Також залишаються недостатньо розробленими питання щодо оптимізації витрат в управлінні розвитком персоналом в контексті дослідження механізму обґрунтування та структури витрат на інноваційну діяльність підприємств, що поєднує їх функціональні сфери, зокрема маркетинг, виробництво, організаційну структуру. Таким чином, проблема необхідності вирішення комплексних проблем, пов'язаних із удосконаленням системи управління підприємства на сьогоднішній день є актуальною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тяннікова К.П. Соціально-економічна сутність кадрової політики підприємства / К.П. Тяннікова, С.В. Березюк // Економічні проблеми розвитку аграрного виробництва в регіоні. — 2010. — Вип. 6. — С. 78–82.
2. Бісвас П.Ч. Управління персоналом на іноземних підприємствах в Україні / П.Ч. Бісвас // Маркетинг в Україні. — 2008. — № 3. — С. 36–39;
3. Галушко В.П. Сучасні методи навчання в системі підготовки керівних кадрів / В.П. Галушко, І.А. Міщенко // Міжнародний збірник наукових праць. — 2007. — № 1 (13). — С. 6–12;
4. Давидович І.Є. Управління витратами / І.Є. Давидович. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 320 с.;
5. Корчевська Л.О. Прогнозування рівня використання трудового потенціалу України як складова управління його розвитком / Л.О. Корчевська // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 3. — С. 136–140;
6. Крушельницька О.В. Управління персоналом / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. — К.: «Кондор», 2003. — 296 с.

Дубницький Віктор Петрович, судовий експерт групи трасологічного обліку відділу криміналістичних видів досліджень Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр Міністерства внутрішніх справ України, м. Полтава, Україна, email: viktorpetrovich1@ukr.net

Dubnytskyi Viktor Petrovych, forensic expert of the trasological accounting group of the Department of Forensic Research Poltava Research Expert Forensic Center of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine, Poltava, Ukraine, email: viktorpetrovich1@ukr.net

ФІНАНСОВИЙ РИЗИК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Вінницький національний технічний університет

Анотація В роботі розглянуто сутність поняття «фінансовий ризик» та основні підходи до його класифікації та нейтралізації ризиків.

Ключові слова: ризик, фінансовий ризик, ризик кредитоспроможності, інфляційний ризик

FINANCIAL RISK AS AN ECONOMIC CATEGORY

Abstract The paper considers the essence of the concept of "financial risk" and the main approaches to its classification and neutralization of risks.

Key words: risk, financial risk, creditworthiness risk, inflation risk

Політична та економічна ситуація, загострена світовою пандемією, актуалізує питання ефективного розвитку вітчизняних підприємств. Тому для підприємств важливим є організувати ефективну систему управління фінансовими ризиками. Саме тому, питання управління фінансовими ризиками є досить актуальними.

У сучасному суспільстві панує невизначеність. Будь-який суб'єкт господарської діяльності, незалежно від виду діяльності наражається на ризики. Ризики, які виникають в діяльності підприємств, можуть негативно вплинути на його грошові потоки та спричинити нестачу капіталу.

Діяльність будь-якого суб'єкта господарської діяльності відбувається в умовах відсутності точної інформації про всі наслідки управлінських рішень та про подальші зміни у середовищі функціонування. Невизначеність завжди супроводжується ризиком. Ефективний ризик-менеджмент має зменшити фінансовий ризик і, як наслідок, вирішити проблему нестачі коштів, що гарантує підприємству доступність фінансових ресурсів та оптимізує структуру капіталу.

В сучасній літературі існують різні підходи до визначення сутності фінансового ризику (таблиця 1).

Таким чином, узагальнення існуючих підходів показало, що в цілому під фінансовим ризиком розуміють ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства.

Фінансові ризики класифікують за різними ознаками.

Євтушенко Г. В., Березюк Є. В. В роботі [4] розрізняють фінансові ризики за джерелами виникнення як систематичні (ринкові) та несистематичні (специфічні). Систематичний (ринковий) ризик є ймовірністю виникнення фінансових втрат, пов'язаних з несприятливими змінами. Систематичним ризиком підприємство не може управляти, тому має його враховувати й підлаштовуватись під нього.

Несистематичний (специфічний) ризик є ймовірністю прояву фінансових втрат, спричинених неефективною діяльністю підприємства. Ці ризики спричинені особливостями фінансового менеджменту, зокрема відсутністю відповідної кваліфікації, нерезультативною структурою активу і капіталу тощо.

Шклярук С. Г. виділяє такі види фінансового ризику [1]:

- ризик кредитоспроможності;
- валютний ризик;
- трансакційний ризик;
- відсотковий (депозитний) ризик;
- діловий ризик;
- економічний ризик;
- інфляційний ризик.

Єпіфанова І. Ю., Дзюбка М. Ю. ризики поділяють на диверсифіковані та недиверсифіковані. До

диверсифікованих ризиків відносять [10]:

- діловий ризик, тобто ризик пов'язаний з функціонуванням підприємства та залежить від змін попиту на продукцію, ймовірність появи на ринку товарів-замінників, репутації підприємства, динаміки виробничих витрат, фізичного та морального зносу устаткування тощо. При інших рівних умовах, чим вище конкуренція на ринку, тим вище діловий ризик;

- ризик ліквідності, що виникає в разі неможливості реалізації якого-небудь активу за вартістю його придбання;

- ризик непогашення боргу.

До недиверсифікованих ризиків відносять [10]:

- ризик зниження ринкової вартості акцій, який пов'язаний зі змінами вартості акцій підприємства через коливання курсів на фондовому ринку в цілому;

- процентний ризик, який пов'язаний зі зміною ставки відсотка за кредитно-грошової політики держави;

- інфляційний ризик.

Таблиця 1

Узагальнення підходів до визначення сутності поняття «фінансовий ризик»

Автор	Фінансовий ризик – це
Шклярук С. Г. [1]	додатковий ризик, який виникає при залученні компанією запозичених коштів
Бланк І. А. [2]	результат вибору власниками чи менеджерами підприємства альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного результату фінансової діяльності за ймовірності понесення фінансових втрат за умов його реалізації
Кузьмінець Т. Г., Перегняк Ю. А. [3]	небезпека можливої втрати фінансових ресурсів, небезпека недоотримання очікуваних доходів, необхідність отримання більшого обсягу прибутку, що пов'язаний з більшим ризиком
Євтушенко Г. В., Березюк Є. В. [4]	ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства
Доценко І. О. [5]	ризик, який супроводжує фінансову діяльність підприємства, формує великий портфель ризиків
Землячова О. А., Савочка Л. С. [6]	ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства. Фінансовий ризик є результатом вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при вірогідності настання економічного збитку через невизначеність умов його реалізації
Божанова О. В. [7]	імовірність збитку, який залежить від проведення яких-небудь операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах, здійснення операцій з фондовими цінними паперами, тобто ризику, який впливає з природи цих операцій
Діба М. І. [8]	вид ризику, який виникає у фінансово-економічній діяльності суб'єкта, коли причинно-наслідковий результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей та планових норм, а отримані відхилення мають вартісний характер

Крім того, фінансові ризики класифікують за такими ознаками [9]:

- за можливістю страхування: страхований ризик, нестрахований ризик;
- за рівнем фінансових втрат: допустимий ризик, критичний ризик, катастрофічний ризик;
- за сферою виникнення: зовнішній ризик, внутрішній ризик;
- за можливістю передбачення: прогнозований ризик, непрогнозований ризик;
- за тривалістю впливу: постійний ризик, тимчасовий ризик;
- за можливими наслідками: ризик, що викликає фінансові втрати; ризик, що викликає упущену вигоду; ризик, що викликає втрати або додаткові доходи;

– за об'єктом виникнення: ризик окремої фінансової операції, ризик різних видів фінансової діяльності, ризик фінансової діяльності підприємства в цілому;

– за можливістю подальшої класифікації: простий ризик, складний ризик.

За характером прояву в часі фінансові ризики поділяють на [2]:

- Постійний фінансовий ризик – характерний для всього періоду здійснення фінансової операції і пов'язаний із впливом постійних факторів (процентний ризик, валютний ризик).

- Тимчасовий фінансовий ризик – ризик, який виникає лише на деяких етапах здійснення фінансової операції (ризик неплатоспроможності ефективно функціонуючого підприємства)

За рівнем фінансових втрат виділяють допустимий та критичний фінансові ризики [2].

Нейтралізація можливих негативних впливів від фінансових ризиків передбачає використання нейтралізації ризиків, основними з яких є [3, 11]: формування відповідних резервів; диверсифікація ризиків; лімітування; хеджування; страхування ризиків страховими компаніями.

Диверсифікація підприємницької діяльності полягає в розподіленні зусиль і капіталовкладень між різними видами діяльності, які не пов'язані один з одним.

Отже, узагальнення існуючих підходів показало, що в цілому під фінансовим ризиком розуміють ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства. Існує значна кількість причин виникнення фінансових ризиків. Фінансові ризики класифікують за різними ознаками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шклярук С. Г. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. Київ : ДП «Вид. дім «Персонал», 2019. 494 с.

2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками : [моногр.] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.

3. Кузьмінець Т.Г., Перегняк Ю.А. Управління фінансовими ризиками підприємства в умовах ринкової економіки. Молодий вчений. 2017. № 12. С. 677-680.

4. Євтушенко Г. В., Березюк Є. В. Особливості фінансового ризику та сучасні методи його мінімізації. Modern problems of the development of law and economics in an innovative society: scientific collection works of the International scientific and practical conference, March 20, 2020. / Ed. M. Petrova, S. Hlibko, Veliko Tarnovo, 2020. Publishing House «ACCESS PRESS». 278 p. С. 21-26.

5. Доценко І. О. Стратегія управління фінансовими ризиками підприємства в процесі формування його фінансової безпеки. Modern Economics. 2020. №20. С. 73-78. URL: [https://doi.org/10.31521/modecon.V20\(2020\)-12](https://doi.org/10.31521/modecon.V20(2020)-12)

6. Землячова О. А., Савочка Л. С. Класифікація фінансових ризиків та методи їх зниження. Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. 2012. № 3. С. 50–57.

7. Божанова О. В. Управління фінансовими ризиками промислового підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 10. Ч.1. С. 80-83.

8. Диба М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик менеджменту підприємства. Вісник національного університету “Львівська політехніка”. Серія. «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2008. № 635. С. 22–28.

9. Домбровська С. О. Вплив фінансового ризику на систему управління фінансовими ресурсами підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2016. №2. С. 184-193.

10. Єпіфанова І. Ю., Дзюбо М. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. 2017. Т. 22. Вип. 2 (55). С. 99–103.

11. Джеджула В. В., Єпіфанова, І. Ю., Дзюбо М. Ю. Оцінювання ризику стратегій розвитку підприємств молочної галузі. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 13. С. 428-434. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.

Єпіфанова Ірина Юріївна - доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: epifanovairene@gmail.com

Мельник Валерія Володимирівна – студентка факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця

Iryna Yu. Yepifanova – Doctor. Econ. Sc., Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsia, e-mail: epifanovairene@gmail.com

Valeria V. Melnyk – student of the Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ПРОЦЕС АДАПТАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуті теоретичні основи адаптації персоналу, її складові та етапи, виділені основні заходи, яких слід вживати в кожен із часових проміжків процесу адаптації нового працівника.

Ключові слова: адаптація, персонал, колектив, управління персоналом.

THE PROCESS OF ADAPTATION IN PERSONNEL MANAGEMENT

Abstract

The theoretical bases of personnel adaptation, its components and stages are considered, the basic measures which should be taken in each time interval of process of adaptation of the new employee are allocated.

Keywords: adaptation, staff, team, personnel management.

Адаптація персоналу на підприємстві є необхідною ланкою управління, оскільки від неї залежить вирішення багатьох важливих завдань для підприємства, таких як зменшення плинності кадрів, зниження витрат на підбір персоналу, швидше досягнення робочих показників новими працівниками, входження працівника в колектив і відчуття себе членом команди, зниження стресу, тривожності та невпевненості, які долаються новим працівником.

Питання, пов'язані із адаптацією персоналу, досліджували такі науковці, як Томілін О. О., Маслак М. М., Куделя В. І, Гриценко Н. В., Винничук Р. О., Гладун С.О. та інші.

Адаптація — це процес пристосування працівників до умов зовнішнього і внутрішнього середовища; взаємне пристосування працівника та умов організації, що базується на поступовому освоєнні нових професійних, соціальних та організаційних умов праці; пристосування індивідуума до робочого місця і трудового колективу. Адаптація передбачає активну позицію особистості, усвідомлення свого соціального статусу і пов'язаної з ним рольової поведінки як форми реалізації індивідуальних можливостей особистості [1].

Успішна адаптація працівників залежить від урахування низки організаційних чинників, зокрема таких, як [2]:

- якісний рівень роботи із професійної орієнтації потенційних працівників,
- об'єктивна оцінка ділових якостей працівника,
- престижність та привабливість професії працівника на підприємстві,
- сприятливі умови організації праці, що дають можливість реалізувати кваліфікаційний потенціал працівника,
- досконала система впровадження інновацій,
- сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі підприємства та в його підрозділах,
- досконалий механізм управління персоналом,
- гнучка й ефективна система мотивації.

Традиційно виділяють чотири основні складові виробничої адаптації (організаційну, професійну, соціальну та психологічну), іноді виділяють також економічну адаптацію, адаптацію до дозвілля тощо.

Організаційна адаптація являє собою процес засвоєння новоприйнятим працівником інформації щодо організаційної структури підприємства, цеху, механізму управління, трудового розпорядку, місця й ролі підрозділу в загальній структурі, взаємовідносин підрозділу з іншими структурними ланками, особливостей організації праці тощо.

Основним змістом професійної адаптації є ознайомлення новоприйнятого працівника з робочим місцем, змістом трудових операцій, режимом праці й відпочинку, правилами техніки безпеки, нормами праці, вимогами до якості продукції (роботи), порядком оплати праці тощо.

Психологічна адаптація спрямована на швидке безконфліктне входження нового працівника у трудовий колектив, ознайомлення з традиціями, ритуалами тощо. Для успішності психологічної

адаптації працівника важливими є його особистісні характеристики, серед яких виділяють адаптивність працівника як здатність людини пристосовуватися до змісту й умов трудової діяльності, вдосконалювати свої ділові та особистісні якості в процесі роботи.

Соціальна адаптація передбачає пристосування індивіда до умов соціального середовища, інтеграцію у соціальні групи, прийняття норм і цінностей нового соціального середовища, форм взаємодії; ознайомлення з особливостями корпоративної культури, соціальною інфраструктурою підприємства, культурно-побутовим забезпеченням, соціальним страхуванням, можливостями для занять спортом і для відпочинку [3].

Зазвичай весь процес адаптації триває від місяця до року, на деяких посадах довше. На рисунку 1 зображено основні заходи, яких слід вживати в кожен із часових проміжків процесу адаптації нового працівника.

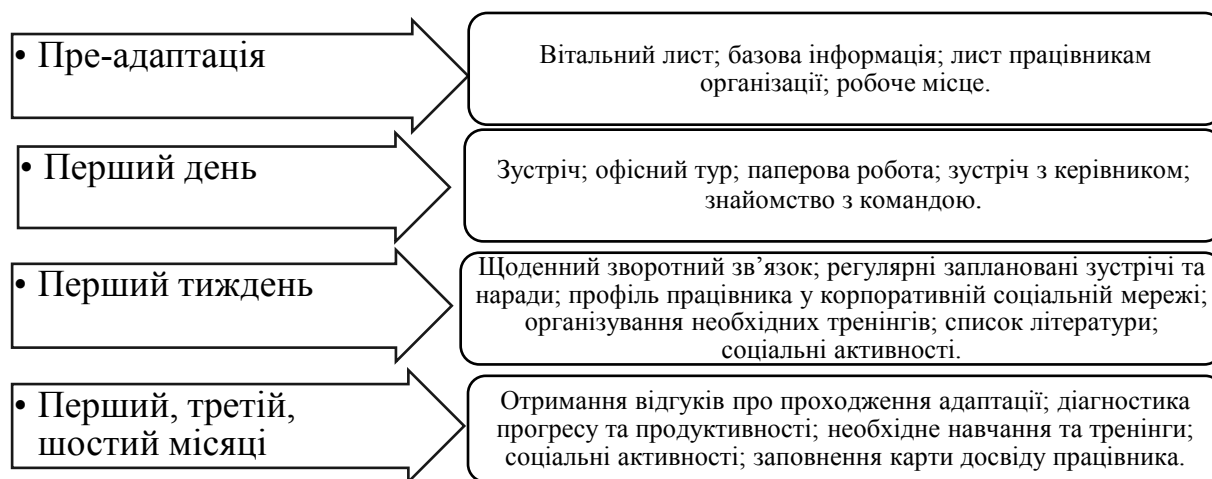


Рисунок 1 – Заходи під час різних етапів адаптації (розроблено на основі джерела [4])

Якщо йдеться про молодого фахівця, якому, безумовно, важче адаптуватися на першому робочому місці, то рекомендується обрати серед членів колективу помічника чи наставника. Така практика широко використовується в західних організаціях та має назву «баддінг» (від англ. «buddy» – «приятель»). Це метод, який полягає у закріпленні за працівником партнера («buddy»), завданням якого є надання постійного зворотного зв'язку про дії та рішення закріпленого за ним співробітника задля виявлення «вузьких місць» у його роботі. Учасники є рівноправними, що відрізняє метод від наставництва. Баддінг для адаптації молодого фахівця спрощує як його професійне освоєння, так і його соціальне пристосування до організації та колективу [4].

Для поліпшення процесу адаптації нових співробітників до умов праці керівникам підприємств будь-якої форми власності доречно запланувати та провести такі заходи [5-7]:

- визначити одного з працівників відділу кадрів відповідальним за проведення процесу адаптації нових співробітників;
- скласти та затвердити типовий план проведення певних заходів, спрямованих на адаптацію нових працівників;
- скласти списки досвідчених співробітників, які за своїми професійними й особистісними якостями можуть бути наставниками;
- проводити професійно-психологічну підготовку наставників до відповідної діяльності;
- проводити індивідуальні бесіди керівника і наставника з новим працівником;
- залучати психолога до консультативної роботи стосовно адаптації, проводити рольові ігри, спрямовані на підвищення рівня згуртованості колективу.

Отже, система адаптації персоналу на підприємстві є дуже важливою, адже вона дозволяє скоротити час, який зазвичай потрібен новому співробітникові для освоєння на новому місці, щоб влитися в колектив, зрозуміти вимоги, які висуває компанія, і швидше вийти на необхідний рівень продуктивності. Для компанії система адаптації значно знижує плінність персоналу на випробувальному терміні, що призводить до скорочення витрат на підбір персоналу. Виділяють

організаційну, професійну, соціальну та психологічну складові адаптації і необхідно приділяти увагу кожній з них для гармонійного входження нового працівника в роботу.

Правильно розроблена система адаптації дасть змогу новому працівнику почуватися комфортніше, а підприємству – отримати від нового працівника максимальну віддачу в роботі в найкоротший час.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Томілін О. О. Сутність адаптації персоналу підприємств агропромислового виробництва в сучасних умовах / Томілін О. О., Маслак М. М. // Економіка і суспільство. – 2018. – №14. – С. 753–758.
2. Куделя В.І. Управління адаптацією персоналу сучасного підприємства / Куделя В.І, Гриценко Н.В. // Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2020. – №4. – С. 128–131.
3. Василик А. Сучасні підходи до адаптації та організаційної соціалізації персоналу / А. Василик, К. Мурза. // Галицький економічний вісник. – 2020. – №3. – С. 137–146.
4. Винничук Р.О. Формування процесу адаптації на робочому місці молодого фахівця покоління Z / Винничук Р.О., Гладун С.О. // Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2020. – №2. – С. 165–170.
5. Малтиз В.В. Адаптація персоналу як спосіб формування кадрової політики організації / Малтиз В.В., Тарасенко Ю.В.. // Приазовський економічний вісник. – 2019. – №6. – С. 158–162.
6. Voynarenko M. Modeling of the Process of Personnel Motivation for Innovation Activity /M. Voynarenko, V. Dzhedzhula, I. Yepifanova // WSEAS Transactions on Business and Economics. 2020. - Volume 17. - Pp. 467-477.
7. Джеджула В. В. Удосконалення кадрової політики як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств / Джеджула В. В., Спіфанова І.Ю., Гладка Д. О. // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечнікова. – 2019. – Т. 24. – Вип. 2 (75). – С. 88-92

Єпіфанова Ірина Юріївна — доктор екон. наук, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Панкова Валерія Денисівна – студентка групи МФКД-20м факультет менеджменту та інформаційного безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: valeripankova@gmail.com

Iryna Yu. Yepifanova – Doctor of Econ. Sc., Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Valeriia D Pankova. – student of MFKD-20m group, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ

Анотація. В роботі узагальнено існуючі методичні підходи до оцінювання стану управління капіталом

Ключові слова: капітал, власний капітал, залучений капітал

METHODICAL APPROACHES TO ASSESSING THE STATE OF CAPITAL MANAGEMENT

Abstract. The paper summarizes the existing methodological approaches to assessing the state of capital management

Key words: capital, equity, attracted capital

Розвиток ринкових відносин в Україні має сприяти забезпеченню функціонування суб'єктів господарювання та підвищенню рівня життя населення, що пов'язано, передусім, з відновленням ефективності процесів виробництва та обігу капіталу як основних фаз відтворення, що були порушені фінансово-економічною кризою. Капітал посідає одне з головних місць в системі соціально-економічних відносин суспільства. Проте, недосконале управління капіталом на макро- і мікрорівнях зумовлене низкою об'єктивних та суб'єктивних причин. Тому управління капіталом набуває особливої актуальності на сучасному етапі стабілізації економіки України.

Метою цієї роботи є узагальнення існуючих методичних підходів до оцінювання стану управління капіталом.

Оцінювання капіталу підприємства полягає у здійсненні вимірювальних процедур, результати яких відображають кількісну, якісну або кількісно-якісну характеристику об'єкту оцінювання. Результатом економічного оцінювання є економічна оцінка – кількісна міра впливу економічних процесів, господарських дій тощо на результативність функціонування підприємства.

В сучасних умовах існує ряд основних методик для аналізу ефективності використання власного капіталу на підприємстві (рис. 1).

Аналіз стану управління капіталом підприємства, як правило, в першу чергу здійснюють аналіз складу, структури та динаміки зміни капіталу в цілому та в розрізі власного і залученого засобами горизонтального та вертикального фінансового аналізу. Це дозволяє виявити основні тенденції та зміни власного капіталу та основних його складових.

Вертикальний аналіз відображає структуру джерел засобів підприємства. Як правило, показники структури розраховуються у відсотках до валюти балансу. Відносні показники в повній мірі зменшують негативний вплив інфляційних процесів, які суттєво утрудняють співставлення абсолютних показників а динаміці [3].

Горизонтальний аналіз полягає в побудові однієї або декількох, в яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами росту (зменшення).

На практиці досить часто поєднують горизонтальний і вертикальний аналіз, тобто будують аналітичні таблиці, які характеризують як структуру, так і динаміку її показників.

Важливу роль в управлінні капіталом підприємства відіграє аналіз формування власних фінансових ресурсів, які є підґрунтям майбутнього розвитку компанії. Власні фінансові ресурси розподіляють за джерелами їх утворення на [6]:

– внутрішні джерела: нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування від основних засобів і нематеріальних активів; грошові кошти, одержані від продажу майна підприємства; інші внутрішні джерела формування власних фінансових ресурсів;

– зовнішні джерела: залучення додаткового пайового або акціонерного капіталу; операції з валютою та дорогоцінними металами; проценти і дивіденди за цінними паперами інших емітентів; одержання підприємством безоплатної фінансової допомоги або матеріальних та нематеріальних активів; страхові відшкодування.



Рис. 1. Основні методики аналізу стану управління капіталом (узагальнено за даними [1-6])

Для дослідження ефективності використання та управління фінансовим капіталом на підприємстві найкраще використовувати аналіз коефіцієнтів ефективності використання капіталу та порівняльний аналіз. За допомогою аналізу коефіцієнтів можна точніше оцінити, наскільки підприємство використовує капітал. В процесі аналізу стану управління капіталом важливо оцінити рівень досліджують фінансову стійкість підприємства (таблиця 1).

Таблиця 1

Показники, які характеризують ефективність управління капіталом

Показник	Формула	Умовні позначення
Коефіцієнти фінансової стійкості		
Коефіцієнт автономії	$K_{авт} = \frac{ВК}{К}$	ВК – величина власного капіталу підприємства; К – величина усього капіталу, вкладеного в діяльність підприємства. ЗК – величина залученого капіталу підприємства НА – необоротні активи ОА – оборотні активи підприємства
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$K_{конц_{зк}} = \frac{ЗК}{К}$	
Коефіцієнт фінансового ризику	$K_{фр} = \frac{ЗК}{ВК}$	
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	$K_{манВК} = \frac{ВК-НА}{ВК}$	
Коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом	$K_{п_{вок}}^A = \frac{ВК-НА}{ОА}$	
Коефіцієнти рентабельності та ділової активності		
Рентабельність капіталу	$P_k = \frac{ЧП}{К} \times 100\%$	ЧП – чистий прибуток; К – сума капіталу підприємства ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції
Рентабельність власного капіталу	$P_{вк} = \frac{ЧП}{ВК} \times 100\%$	
Рентабельність залученого капіталу	$P_{зк} = \frac{ЧП}{ЗК} \times 100\%$	
Коефіцієнт оборотності капіталу	$K_{об_к} = \frac{ЧД}{К}$	
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{об_{вк}} = \frac{ЧД}{ВК}$	
Коефіцієнт оборотності залученого капіталу	$K_{об_{зк}} = \frac{ЧД}{ЗК}$	

В процесі аналізу стану управління капіталом важливо оцінити ефективність його використання

за допомогою показників рентабельності та ділової активності. Коефіцієнти рентабельності капіталу характеризують його здатність генерувати необхідний прибуток у процесі господарського використання та визначають загальну ефективність формування капіталу підприємства. Аналіз руху власного капіталу здійснюється балансовим методом на основі моделі [3]:

$$Зп+Н=В+Зк \quad (1)$$

де $Зп$, $Зк$ – залишки власного капіталу, відповідно на початок і кінець аналітичного періоду; $Н$ – надходження капіталу протягом аналітичного періоду; $В$ – вилучення та інше використання власного капіталу протягом аналітичного періоду.

Рух залученого капіталу досліджується за допомогою балансового методу на основі моделі [3]:

$$Зп+Н=П+Зк, \quad (2)$$

де $Зп$, $Зк$ – залишки позикового капіталу в цілому або за видами, відповідно, на початок і кінець аналітичного періоду; $Н$ – надходження позикових коштів протягом аналітичного періоду; $П$ – повернення позикових коштів позичальнику протягом аналітичного періоду.

Досить важливим завданням є оптимізація структури капіталу суб'єкта господарювання. В літературі виділяють три основні методичні підходи до оптимізації структури капіталу (табл. 2).

Таблиця 2

Основні методичні підходи до оптимізації структури капіталу (систематизовано за даними [1, 3])

Критерій оптимізації структури капіталу	Характеристика
Максимізація рівня фінансової рентабельності	Визначення рівня фінансового левериджу за різних умов залучення коштів в діяльність підприємства
Мінімізація вартості	Визначення різних варіантів середньозваженої вартості капіталу виходячи з вартості власного та залучення зовнішніх коштів на різних умовах
Мінімізація рівня фінансових ризиків	Диференційований вибір джерел фінансування різноманітних складових активів підприємства використовуючи за критерій рівень фінансової стійкості

Таким чином, аналіз стану управління капіталом включає в себе загальний аналіз капіталу, аналіз фінансової стійкості підприємства, аналіз руху капіталу, аналіз ефективності його використання, оптимізацію структури капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Стемблевська О. Г. Особливості управління капіталом підприємств кондитерської галузі України. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 7. С. 127-133.
2. Щербань О. Д., Невдачина О. І. Теоретичні аспекти визначення сутності та структури капіталу підприємства. Приазовський економічний вісник. 2019. Вип. 3 (14). С. 284-289.
3. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця: ВНТУ, 2017. 143 с.
4. Концева В. В. Фінансові аспекти управління структурою капіталу в сучасних умовах. Вісник Чернігівського державного технічного університету. 2014. № 2 (74). С. 69–74.
5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. Курс. К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. 528 с.
6. Пономарьов Д. Е. Капітал підприємства: сутність та аналіз формування і використання. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 5. С. 53-58.

Єпіфанова Ірина Юріївна – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Супрун Віталія Валеріївна – студентка групи МФКД-20м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця

Iryna Yu. Yepifanova – Doctor. Econ. Sc., Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail:epifanovairene@gmail.com

Suprun Vitaliya V. – student of the MFKD-20m, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia
УДК 658:658.005.336:659.3:659.4

СИСТЕМА РЕПУТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ У КОНКУРЕНТНІЙ БОРОТБІ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. В статті досліджено сутність та значення поняття «репутація». Проаналізовано проблеми формування репутаційного менеджменту підприємства як дієвий механізм у конкурентній боротьбі. Досліджено складові корпоративної репутації підприємства.

Ключові слова: репутаційний менеджмент; конкурентна боротьба; корпоративна репутація.

REPUTATION MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE AS AN EFFECTIVE MECHANISM IN COMPETITION

Abstract. The article examines the essence and meaning of the concept of "reputation". The problems of formation of reputation management of the enterprise as an effective mechanism in competition are analyzed. The components of the corporate reputation of the enterprise are investigated.

Keywords: reputation management; competition; corporate reputation.

Поняття ділової (в подальшому воно трансформувалося до «корпоративної») репутації [1] вперше з'явилося ще у XV столітті (в процесі здійснення торговельних відносин англійськими купцями). На початкових етапах досліджень, досить часто поняття «репутацію» ототожнювали (плутали) із поняттям «імідж» організації. Проте, якщо розглядати сутності даних термінів деталізовано, то випливає, що «імідж» являє собою своєрідний «образ», який створений за допомогою інструментів реклами, маркетингових засобів тощо, а корпоративна (ділова) репутація виступає «реальним» станом індикаторів діяльності підприємства, його переваги/недоліки, за загальною характеристикою яких можна прийняти управлінські рішення щодо подальшої співпраці, партнерства та ін. Останніми роками, репутація як поняття, що відображає рівень сприйняття громадськістю організації, стає частиною усталеного корпоративного дискурсу [2, с. 782]. Досить тривалий час науковцями репутацію відносилося до ірраціональних категорій та вважалося її невимірюваною, а репутаційний менеджмент дехто й досі ще помилково відносить до частини PR». Одночасно, Паблік рілейшнз показуватимуть «найкращі» сторони інституції, однак не зможуть «зробити» її кращою, ніж вона є [3, 4]. Сталий розвиток дасть змогу отримати конкурентні переваги та посилити рівень корпоративної репутації підприємства [5]. Зрозуміло, що дещо швидший процес щодо формування іміджу виграватиме «конкурентну боротьбу» із значно тривалішим, більш трудо-, ресурсомістким (однак, значно ґрунтовнішим) процесом формування/становлення ділової репутації.

Корпоративну репутацію підприємства (її рівень) для підвищення рівня конкурентоздатності доцільно формувати за допомогою (завдяки) наступних важливих елементів/складових [1, 3, 4]:

- 1) рівень результативності – прибутковість, рівень ефективності діяльності, стабільні перспективи гармонійного розвитку (зростання);
- 2) продукти/послуги/роботи – високий рівень якості продукції/послуг/робіт задля відповідності очікуванням споживачів/клієнтів (не тільки шляхом досягнення встановлених цілей);
- 3) інновації – інноваційний підхід до діяльності на динамічному ринку, швидке адаптування до динамічності середовища (змін);
- 4) рівень корпоративної культури – справедливий рівень оплати праці та інших стимулів, рівень благополуччя співробітників, рівень умов роботи/праці;
- 5) рівень соціальної відповідальності – бережливе відношення до довкілля, благодійні проекти та програми, позитивний вплив на країну, регіон, суспільство тощо;
- 6) лідерство організації – бізнес-процес повинен вирізнятися організованістю, гнучкістю,

харизматичністю вищого керівництва, відповідальністю системи менеджменту (в т.ч. й репутаційного), стратегічне формування чіткого бачення організації у майбутньому тощо;

7) рівень корпоративної індивідуальності – формування візуальних ознак (логотип (слоган), емблема, фірмовий знак, марка, бренд, фірмовий бланк, унікальний дизайн для корпоративного web-сайту тощо);

8) рівень ефективності співпраці та взаємовідносин організації/підприємства зі власними стейкхолдерами – діяльність, що повинна базуватися на принципі безконфліктності у відносинах із власними споживачами (передусім), кредиторами, постачальниками, акціонерами, інвесторами, органами влади, міжнародними організаціями тощо;

9) система репутаційного менеджменту – планування, організування, мотивування та контролювання репутації, за необхідності (при виявленні відхилень від плану) регулювання.

Вплив рівня корпоративної репутації на підвищення рівня конкурентоспроможності організацій/підприємств відбуватиметься зокрема й за рахунок приросту їх акціонерної вартості. Даний вплив є значним. Високий рівень корпоративної репутації сприятиме формуванню наступних переваг: додаткові цінності товару/послуги (для споживачів), рівень інвестиційної привабливості (для інвесторів), можливість залучення кваліфікованого персоналу (працівників), постачання високоякісної сировини й матеріалів, покращені умови постачання (для партнерів) тощо. Позитивна репутація підвищуватиме рівень лояльності всіх стейкхолдерів. Організації та підприємства України, зорієнтовані на довгостроковий період власної діяльності, високий рівень інвестування (капіталовкладень), високий рівень прибутковості/доходності постійно повинні відслідковувати рівень власної корпоративної репутації. Ефективно побудована система репутаційного менеджменту повинна безперервно функціонувати (починаючи з планування створення (формування) власної корпоративної репутації, оцінюючи (аналізуючи), досліджуючи її подальший розвиток, коригуючи/регулюючи (за потреби). Лишень за даних умов можна розраховувати на позитивні результати управління корпоративною репутацією в умовах економічної конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ділова репутація. Юридична енциклопедія: у 6 т., ред. кол. Ю.С. Шемшученко. К.: Українська енциклопедія ім. М. П. Бажана, 1998. Т. 2. 744 с.
2. Кісіль Б.О. Методи визначення та оцінки репутаційних ризиків підприємства. *Молодий вчений* № 12.1 (40). 2016. С. 782-786
3. Davies G., Chun R., DaSilva R. V., Roper S. Corporate Reputation and Competitiveness. *London and New York: Routledge*, 2003. P. 99-135.
4. Fumbrun C.J., Nielsen K.U., Trad N.G. Saving Face for Corporate Value. *Communication Director*. 2008. № 1. P. 80-84.
5. Маркіна І.А. Світові тенденції реалізації концепції сталого розвитку. *Вісник Приазовського державного технічного університету: економічні науки*. 2016. 32.1. С. 77-83.

Завербний Андрій Степанович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: andrii.s.zaverbnyi@lpnu.ua

Псуй Мар'яна Степанівна, кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: mariana.s.zaverbna@lpnu.ua

Ломога Юлія Романівна, студентка кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: yuliia.lomaha.me.2017@lpnu.ua

Завербний Сергій Андрійович, студент кафедри автоматизованих систем управління, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: serhii.zaverbnyi.knm.2019@lpnu.ua

Zaverbnyj Andriy S. - doctor of economics, Professor, Professor of the Department of Foreign Trade and Customs, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: andrii.s.zaverbnyi@lpnu.ua

Psuj Marjana S. - PhD in Economics, Assistant of the Department of Business Economics and Investment, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: mariana.s.zaverbna@lpnu.ua

Lomaga Julia R. - Student of the Department of Foreign Trade and Customs, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: yuliia.lomaha.me.2017@lpnu.ua

Zaverbnyj Serhii A. - Student of the Department of Automated Control Systems, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: serhii.zaverbnyi.knm.2019@lpnu.ua

УДК 339.92

СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У ФОРМУВАННІ ЙОГО ВАРТОСТІ

Хмельницький національний університет

Анотація. Розглянуто порядок формування вартості капіталу та вплив його структури на ринкову вартість (цінність).

Ключові слова: структура капіталу; власні ресурси; позикові кошти; оптимізація; фінансовий результат; ринкова цінність підприємства; ринкова вартість підприємства.

THE STRUCTURE OF THE CAPITAL OF THE ENTERPRISE IN THE FORMATION OF ITS VALUE

Abstract. The order of formation of the value of capital and the influence of its structure on the market cost (value) are of enterprise.

Keywords: structure the capital; own resources; borrowed funds; optimization; financial result; market cost of the enterprise; market value of the enterprise.

Основоположним у формуванні вартості будь-якого товару є вартість витрачених ресурсів не лише виробничих, матеріальних чи трудових, але й в тому числі і фінансових. В умовах становлення та розвитку ринкових відносин підприємства самостійно формують свої фінансові ресурси, основними джерелами яких є прибуток, кошти, отримані від продажу цінних паперів, пайові та інші внески акціонерів, юридичних та фізичних осіб, а також кредити та інші надходження, що не суперечать законодавству. Отже фінансову основу підприємства представляє сформований ним власний капітал. Проте не завжди є достатнім розмір власного капіталу і постає питання щодо його залучення зі сторони шляхом отримання кредитів. Проте використання залученого капіталу тісно пов'язано не лише ризиком щодо можливості повернення самої суми кредиту, але й додатковими витратами у сплаті відсотків за його користування.

Питанням трансформацій капіталу присвячені роботи Є. фон Бем-Баверка, Ж. Вальраса, Ф. Визера, У. Джевонса, Дж. Кларка, Дж. Милля, Дж. Мак-Куллоха, А. Маршалла, К. Менгера, Н. Сеніора, В. Парето, М. Фридмана, Д. Хікса, Т. Шульца, И. Шумпетера та ін. Проте підміна сутності капіталу процесами руху товарів і грошових коштів дистанціює його від концепції капіталу як самозростаючої вартості [1]. Серед сучасних російських та українських економістів (Бланка І.А., Булесва І.П., Мендрула О.Г., Момот Т.В., Стадник В.В., Стоянової О.С., Шеремета А.Д. та інших) проблемам формування капіталу присвячено значну увагу у визначенні порядку формування внутріфінансового капіталу, залишаючи відкритим питання впливу його ціни на вартість підприємства. Отже залишаються відкритими і недостатньо розглянутими питання щодо нарощення капіталу і його капіталізації, в дослідженнях яких переважають погляди маркетингового характеру. Таким чином, окремі дослідження капіталу достатньо широко висвітлені у економічній літературі, проте необхідним вважається поглиблення положень вартісної (фінансової) природи капіталу з метою розробки методичного інструментарію для управління ринковою вартістю підприємства [1-4].

Розробка технологій управління капіталом підприємства є в даний час невід'ємною частиною функціонування підприємством, оскільки це дозволяє забезпечити не лише ефективне використання ресурсів, а допомагає грамотно сформувати власні фінансові ресурси, що забезпечують подальший розвиток підприємства. Можливості становлення підприємницької діяльності і її подальшого розвитку можуть бути реалізовані лише тільки в тому випадку, якщо власник розумно підійшов до питання формування структури (співвідношення величини власного і запозиченого капіталу) капіталу, вкладеного в підприємство.

Фінансово-господарську діяльність підприємство може будувати як за рахунок власних, так і залучених коштів. Власні кошти – це внесені засновниками кошти до статутного капіталу, що перебувають у розпорядженні підприємства протягом усього періоду функціонування. Залучені кошти

– кошти, отримані підприємством на визначений строк, і за користування якими необхідно сплачувати плату у вигляді відсотків.

Відомо, власні кошти підприємства можуть без обмежень використовуватись підприємством у господарській діяльності, проте – це кошти, інвестовані засновниками та учасниками підприємства з метою отримання прибутку у вигляді дивіденду. Таким чином виходить дивіденди – це плата за користування власними коштами. Слід зазначити, що у випадку збитковості виплата дивідендів відсутня. Проте, коли підприємство успішно функціонує та отримує прибутки, виплата дивідендів має регулярний характер, характерним є те, що в процентному відношенні дивіденди перевищують плату за користування позиковими коштами.

Отже, за користуванням як залученими, так і власними фінансовими ресурсами підприємство повинно сплачувати власникам та кредиторам певну плату. Загальну суму коштів, яку підприємство сплачує за користування визначеним обсягом фінансових ресурсів, називають вартістю капіталу. Як правило, вартість капіталу виражають у процентах до загального обсягу залучених ресурсів. З економічного погляду вартість капіталу відображає суму, яку необхідно сплатити за залучення одиниці капіталу з відповідного джерела.

Справедливим є твердження, що з одного боку, вартість капіталу – це рівень витрат підприємства щодо залучення власного або позикового капіталу, а з другого – рівень доходу кредиторів чи акціонерів, які надали позики підприємству або вклали кошти в акції цього підприємства. І саме за величиною даного доходу (інвестора – власника акцій і облігацій чи кредитора) визначається вартість відповідного типу капіталу (власного чи позикового).

Подальше дослідження визначення вартості доцільно провести у розрізі окремих складових власного та позикового капіталу. Це дасть змогу розрахувати вартість фінансових ресурсів підприємства – показника, який відіграє значну роль при проведенні аналізу ефективності використання майна підприємства, в процесі оцінки доцільності капіталовкладень та при прийнятті управлінських рішень щодо формування оптимальної ринкової вартості підприємства.

У разі здійснення звичайної діяльності підприємства відбувається процес нарощення капіталу (його капіталізація). Цей процес є платним. Вартістю за користування власним капіталом є сума дивідендів, яка сплачується власникам за користування інвестованими ними фінансовими ресурсами. Тобто сума дивідендів, що підлягає виплаті, прямо не впливає на вартість майна підприємства, що підлягало капіталізації. А таке твердження дає підставу для висновку, що при потребі визначення вартості самого підприємства, як ринкового товару, визначальну роль будуть відігравати лише суб'єктивні чинники, пов'язані із особистими вимогами підприємців.

У разі залучення позикових коштів, сплата відсотків за користування кредитом, що є обов'язковою до погашення у визначений термін, зменшує суму капіталізованого майна підприємства у будь-якому випадку.

Проте, дохід власника збільшується в будь-якому випадку. При отриманні дивідендів збільшується та частина особистого майна, яка знаходиться в безпосередньому розпорядженні фізичної особи-власника і може бути використана для особистого споживання. При залученні додаткових коштів зі сторони до формування капіталу підприємства, зростає також майно підприємства, проте у меншому ступені, що зменшується на суму відсотків до сплати за користування залученими коштами. При необхідності власник може продати свою частку у власному капіталі підприємства (наприклад, акції) і отримати взамін гроші, які може використовувати на свій розсуд.

Отже, у разі нарощення майна підприємства у результаті його виробничо-господарської діяльності з подальшою виплатою дивідендів, домінують у формуванні вартості підприємства буде частина особистого майна підприємця, що була інвестована на початку виробничого процесу. Саме здатність власного особистого збагачення буде ключовим фактором при визначенні ринкової ціни підприємства.

У другому випадку, вартість підприємства об'єктивно опирається на майнову складову виробничого потенціалу підприємства. Здатність майна до капіталізації свідчить не лише про позитивні тенденції у виробничо-господарській діяльності підприємства, але й відображає, як свідчать напрацювання сучасних економістів, реальну вартість підприємства [1,2,4].

При формуванні майна підприємства за рахунок залучених коштів, у визначенні його вартості ключову роль буде відігравати частка залучених коштів, а саме сума, що підлягає сплаті за їх користування – відсотки.

Отже, підводячи підсумок, можна стверджувати, що вартість підприємства визначається вартістю капіталу. Підприємство може комбінувати шляхи надходження капіталу, від чого і буде залежати величина ринкової вартості підприємства. Так, якщо власного капіталу недостатньо для покриття потреб в основних і оборотних фондах, підприємство може займати данні кошти у сторонніх організацій. Проте слід мати на увазі, що вигідним є таке положення речей, коли ціна залучених ресурсів (величина процентів за кредитами) є нижче рівня дохідності активів підприємства. У разі нездатності підприємства погасити свої боргові зобов'язання виникає загроза його банкрутства, а отже і падіння ринкової вартості самого підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Булеев И.П. Управление промышленными предприятиями в условиях кризиса. Монография / И.П. Булеев, Т.Ю. Корытько, А.В. Тельнова. – Донецк-Краматорск, ДГМА; 2011, – 196с.
2. Гальцева Е.В. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости предприятий сферы услуг / Е.В. Гальцева: Дис. – М., 2005. – 337 с.
3. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтон / Дж. Р. Хикс. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.
4. Дедкова М.В. Капитализация компании: теоретический аспект [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/finance>.

Замазій Оксана Василівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, аудиту та оподаткування, Хмельницький національний університет, Хмельницький, e-mail: oks.zam@gmail.com.

Дупляк Ольга Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці, Хмельницький національний університет, Хмельницький, e-mail: olgasvarychevska@gmail.com.

Zamazii Oksana V., doctor of economics, Professor, Professor of Department of Accounting, Auditing and Taxation, Khmelnytsky National University 11, Khmelnytsky, e-mail: oks.zam@gmail.com.

Dupliak Olha M., PhD of Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Automated Systems and Modelling in Economics, Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, e-mail: olgasvarychevska@gmail.com

ТИПІЗАЦІЯ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Національний університет харчових технологій

Анотація. У статті представлено результати наукових пошуків сутності та типізації поведінки підприємств в сучасних умовах. На основі дослідження поведінкових засад розвитку підприємств систематизовано класифікаційні ознаки поведінки підприємства та запропоновано доповнити наступними: пріоритетність орієнтації на маркетингові цілі; охоплення цільового ринку; середовище маркетингових дій.

Ключові слова: поведінка підприємства, маркетингова поведінка підприємства, економічна поведінка підприємства.

TYPES OF ENTERPRISES' BEHAVIOR IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The article presents the results of scientific research on the essence and typification of the enterprises' behavior in modern conditions. Based on the study about behavioral principles of enterprise development, the classification features of enterprise behavior are systematized and proposed to supplement the following: orientation to marketing goals; reaching the target market; marketing activities environment.

Key words: enterprise behavior, marketing enterprise behavior, economic enterprise behavior.

Формування ринкової економіки залежить від поведінкових дій підприємств, які працюють в умовах жорсткої конкуренції. Бізнес-процеси та їхні наслідки базуються на специфічних типах поведінки підприємств, які можна передбачувати, коригувати та прогнозувати. Саме тому є важливим питання вивчення типізації поведінки підприємств як основи вирішення економічних та організаційних проблем з метою вибору та створення ефективної моделі поведінки підприємства з врахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників впливу. Результати дослідження показують, що це питання активно вивчалось вченими і викликало різнобічні дискусії.

Розкриваючи сутність економічної поведінки підприємства, Г. Капленко [1] відводить головну роль стратегічній діяльності і пропонує класифікацію різних типів економічної поведінки за певними характеристиками її формування: моральність, функції економічної культури, психологія, творчий характер, ринкова орієнтація, правила поведінки, психологія підприємства та його розмір, мотивація керівництва і стратегія підприємства, соціально-культурні та соціально-психологічні фактори, типи підприємств за Нельсоном та Берсоном. Більш глибоко досліджувала класифікаційні ознаки типів поведінки підприємств за Нельсоном і Берсоном В. Пастухова [2], детально описуючи пасивне очікування, активне очікування, випередження змін, стимулювання бажаних змін. Н. Карачина внесла значний внесок у теоретико-методологічний базис формування економічної поведінки підприємств та доєднала до вже відомих класифікаційних ознак типів поведінки підприємств [3, С. 103] таку, як стан та умови розвитку, виокремлюючи економічну поведінку безпеки, економічну поведінку виживання, економічну поведінку інертного існування, економічну поведінку зростання. Крім того, цим автором запропоновано концепцію моделі економічної поведінки, яка спроможна забезпечити безпеку розвитку машинобудівного підприємства. А Н.І. Ганзієнко розроблено концепцію моделі економічної поведінки, яка спроможна забезпечити конкурентоспроможність молокопереробного підприємства на ринку.

А. Кудінова значну увагу приділяла теоретичному осмисленню сутності категорії «підприємницька поведінка» та дослідженню компонентів, які складають її зміст [4]. Й. Шумпетер, Дж. Коммонс, Ю. Пачковський, С. Віргужинська та інші дослідники розкривали та формували теоретико-методичні засади призначення підприємництва у сучасному світі. О. Малиш [5] розглядає проблеми формування адекватної ринкової поведінки в агресивному та мінливому бізнес-середовищі, враховуючи стратегічні позиції підприємства. І. Ансоф приділяє увагу організаційній поведінці підприємства і обґрунтовує типи організаційної поведінки (прирістний та підприємницький). Вивчаючи стратегії управління, С. Сологуб виділяє типи стратегічної поведінки підприємств залежно від принципів: принцип самовизначення, принцип адаптації, принцип інноваційного вдосконалення [6]. Важливими є дослідження інвестиційної поведінки підприємств, над якими працювали І. Скворцова, О. Криман, С. Джересад і зосереджували увагу на діях інвесторів, які через низку мотивів приймали рішення по плануванню та реалізації стратегічного розвитку підприємств [7]. Інформаційна поведінка підприємств, яка передбачає інформаційно-комунікаційну взаємодію між учасниками ринку, передбачає наступні типи: адаптивну, конструктивну, деструктивну, ініціативну та реактивну [8].

З метою уникнення повторюваності та забезпечення успішного функціонування підприємств в ринкових умовах, вважаємо за доцільне надати більше уваги теорії маркетингу та додати у

класифікаційні ознаки пріоритетність орієнтації підприємства на маркетингові цілі, виокремивши типи поведінки підприємств: виробничо-орієнтований, збутово-орієнтований та споживчо-орієнтований. Виробничо-орієнтована поведінка підприємства спрямована на підтримку функціонування та забезпечення розвитку виробничого потенціалу. Акцент підприємницької діяльності ставиться на виробництво продукції з орієнтацією на показники ефективності виробництва. Збутова поведінка підприємства спрямована на виробництво продукції із заданими параметрами якості та агресивний збут через різноманітні канали розподілу. Велика увага приділяється цільовому ринку та аналізу результатів, які коригують поведінкові дії підприємства на ринку. Споживчо-орієнтована поведінка підприємства спрямована на підвищення задоволення потреб та покращення ставлення споживачів до продукції підприємства. Дослідження поведінки споживачів та потенційних можливостей цільового ринку є важливим етапом в формуванні моделі поведінки підприємства.

Крім того, пропонуємо додати ознаку охоплення цільового ринку, виділивши захисну поведінку, наступальну поведінку, завойовницьку поведінку і партизанську поведінку. Захисна поведінка, як правило, притаманна лідеру ринку, що має велику аудиторію споживачів. Підприємства часто атакують свою власну продукцію випуском нових товарів або послуг, а також блокують сильні кроки конкурентів в товарній політиці випуском схожої продукції. Покупці, як правило, надають перевагу лідерам, тому з великою ймовірністю будуть купувати саме його продукції. Наступальна поведінка притаманна підприємствам, які намагаються заволодіти часткою ринку лідера і таким чином підвищити свої ринкові позиції. Підприємства шукають слабкі місця лідера, перетворюючи їх на свої можливості. Завойовницька поведінка направлена на захоплення нових сегментів і ніш. Це мають бути неочікувані дії підприємства з використанням маркетингових підходів та засобів, оскільки пробний маркетинг можуть передбачити конкуренти. Партизанська поведінка притаманна невеликим підприємствам, послідовні дії яких спрямовані на пошук малих сегментів. Для підприємства дуже важливо в процесі прийняття рішень розуміти потенціал для утримання ринкових сегментів. Поведінка характеризується швидкою переорієнтацією з одного сегменту на інший.

Автор пропонує доповнити класифікацію такою ознакою, як середовище маркетингових дій: маркетингова поведінка підприємства на онлайн-ринку, маркетингова поведінка підприємства на офлайн-ринку. Маркетингова поведінка підприємства на онлайн-ринку – це комбінація цілеспрямованих і спонтанних дій, яка відтворює сутність маркетингової діяльності в онлайн-середовищі, що обумовлена впливом різних факторів, для реалізації пріоритетних цілей підприємства в умовах вибору та адаптації до змін. Маркетингова поведінка підприємства на офлайн-ринку – це сукупність маркетингових дій, яка встановлює загальні напрями маркетингової діяльності в офлайн-середовищі, просування якими може забезпечити зростання і зміцнення маркетингових позицій підприємства на ринку.

Детальна типізація поведінки підприємств враховує ринкові умови, середовища, в якому функціонує підприємство, зміни в економіці, що дозволяють сформувати поведінкову модель підприємства з метою прийняття ефективних рішень та формування алгоритму дій реалізації цієї моделі задля досягнення визначених тенденцій розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Капленко Г.В. Формування економічної поведінки підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01. Л., 2005. 20 с.
2. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філо-софія, політика, ефективність: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. 302 с.
3. Карачина Н.П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління: монографія. Вінниця: Книга - Вега, 2010. 416 с.
4. Кудінова А. В. Підприємницька поведінка та її модифікація в сучасних умовах : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01. К., 2006. 18 с.
5. Малиш О. Стратегічне позиціонування підприємств та обґрунтування напрямів їх ринкової поведінки. *Маркетинг в Україні*. 2006. №2. С. 39-46.
6. Сологуб С.М. Теоретичні основи вибору стратегії розвитку підприємств у післяприватизаційному періоді. *Актуальні проблеми економіки*. 2001. №11-12. С. 58–61.
7. Джерасад С. Інвестиційна поведінка суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01. Х., 2005. 12 с.
8. Тимовчак-Максимець О.Ю., Пелещин А.М., К.О. Слобода К.О. Аналіз комунікативної взаємодії на веб-форумах: інформаційна поведінка та учасники. URL <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10827/1/36.pdf> (дата звернення: 10.02.2021).

Капінус Лариса Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Національний університет харчових технологій, Київ, e-mail: larisa.kapinus@gmail.com

Kapinus Larysa V., Ph. D. of marketing department, National University of Food Technologies, Kyiv.

ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Хмельницький національний університет

Анотація. У статті досліджено фактори впливу на діяльність підприємств з розливу мінеральної води та запропоновано заходи щодо удосконалення маркетингової стратегії ДП ПАТ «Оболонь «Красилівське» за окремими торговими марками.

Ключові слова: менеджмент, маркетинг, стратегія, ребрендинг.

PRACTICAL ASPECTS OF MARKETING MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Abstract: Factors influencing the activities of mineral water bottling enterprises were investigated in the article; measures to improve the marketing strategy of Obolon Krasylivske by individual brands were proposed.

Keywords: management, marketing, strategy, rebranding.

Формування та використання сучасних механізмів маркетингу, його інструментарію на засадах інтеграції з менеджментом дозволяє вирішувати значну кількість практичних проблем ефективного господарювання. Функціонування підприємств, організацій за таких умов викликає необхідність удосконалення управління саме маркетинговою підсистемою.

Принциповим питанням організації управління підприємством є формування саме таких управлінських механізмів, які б забезпечили ефективне функціонування бізнесу. Побудова управління бізнесом на принципах маркетингу, використання маркетингового менеджменту, є раціональним шляхом успішності.

Наведемо приклад удосконалення маркетинг-менеджменту беручи за базу дослідження Дочірнє підприємство публічного акціонерного товариства «Оболонь» «Красилівське». Виробнича діяльність досліджуваного підприємства визначається корпоративними інтересами головного підприємства ПАТ «Оболонь» м. Київ. ДП ПАТ «Оболонь «Красилівське» є сучасним підприємством, використовує передові технології та спеціалізується на випуску безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, мінеральної та питних вод (газованих та негазованих), асортимент яких налічує більше 30 найменувань, включає дев'ять різних видів пакування.

Аналіз конкурентного середовища ДП ПАТ «Оболонь» «Красилівське» показав, що факторами, що впливають на діяльність підприємств з розливу мінеральної води можна віднести (рис.1): збільшення споживання негазованої й слабогазованої води, зниження споживання сильногазованої води; зростання сегменту столових вод; розвиток ринку доставки води (або «HOD» – home & office delivery); зростання конкуренції; належність найбільших портфелів брендів закордонним компаніям при переважному наявності в їх портфелях українських торгових марок [1]; зростання цін на мінеральну воду; підвищена увага дизайну, практичності та екологічності упаковки; вихід ринку в онлайн, просування товару в Інтернеті, висока активність в соціальних мережах [3]; соціальна активність брендів; тенденція до розливу мінеральної води в скляну тару, що відповідає міжнародним стандартам якості [2, 4].

Лідуючі позиції на ринку мінеральних вод України займають IDS Group Ukraine, CocaCola, «Оболонь», «Росинка» та «Ерлан» [5]. Безперечним лідером ринку є компанія IDS Group Ukraine, до складу якої входять такі бренди: «Моршинська», «Боржомі» (імпортується з Грузії) та «Миргородська». Останній бренд є лідером серед торгових марок на ринку мінеральних вод України.

Стратегія ЗАТ «Оболонь» та ДП ПАТ «Оболонь» «Красилівське» зокрема спрямована на задоволення вимог та очікувань замовників і, за рахунок цього, на утримання лідуючої позиції на ринку слабоалкогольних та безалкогольних напоїв, при перманентній увазі до запобігання забрудненню й збереженню навколишнього середовища та врахування інтересів зацікавлених сторін

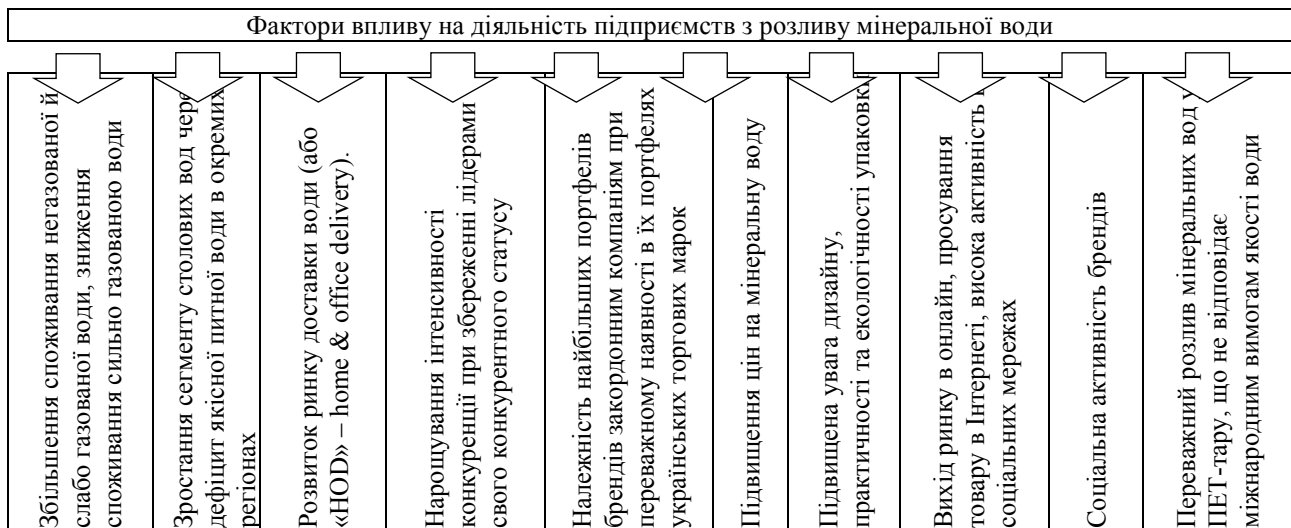


Рисунок 1 - Фактори впливу на діяльність підприємств з розливу мінеральної води

Стратегічними пріоритетами формування конкурентних переваг розвитку ДП ПАТ «Оболонь» «Красилівське» є врегулювання зовнішньоекономічних відносин; впровадження інновацій в систему і методи управління; розвиток торгового маркетингу; вдосконалення системи якості; сприяння скороченню посередницьких ланок у ланцюгу виробництво-переробка-реалізація-споживання для підвищення конкурентоспроможності бренду.

Перш ніж навести рекомендації слід зазначити, що на рівні головного підприємства ПрАТ «Оболонь» в цілому формується загальна стратегія, яка відображає загальну стратегічну лінію розвитку й комбінацію можливих його напрямів з урахуванням наявних ринкових умов і можливостей підприємства. На ній ґрунтуються плани і програми маркетингової діяльності ДП ПАТ «Оболонь» «Красилівське». На рівні окремих товарів ДП ПАТ «Оболонь» «Красилівське» формуються функціональні стратегії, засновані на визначенні цільового сегмента та позиціонування конкретного товару на ринку, з використанням різних маркетингових засобів.

Дослідження стану конкуренції на ринку показало, що «Оболонська» газувана вода з лимонним смаком, «Живчик» були доволі популярною десять років тому, однак завдяки неефективній маркетинговій стратегії компанії відбулось поступове зниження попиту на цю продукцію. До недоліків бренду «Оболонська» нами було віднесено застарілий дизайн, відсутність науково обґрунтованого позиціонування та рекламного просування. Серед переваг продукту можна виділити доступну ціну та наявність лояльних клієнтів, більшість із яких купує мінеральну воду цього бренду впродовж тривалого періоду часу. Порівняно з іншими продуктами в групі газуваних безалкогольних напоїв зі змістом соку, «Живчик» має такі конкурентні переваги, як: натуральний смак. Особливою конкурентною перевагою марки «Живчик» є те, що це єдиний напій із додаванням соку та ехінацеї, що означає більшу корисність й близькість за властивостями до вітамінізованих напоїв.

Слід зазначити, що сучасними тенденціями ринку безалкогольних напоїв є поява нових форм і розмірів упаковок і пляшок, зручних великих пляшок із ручками, маленьких пляшок із дозатором на кришці для спортсменів, пляшок зі спеціальними зручними кришками для маленьких дітей і оновлення етикеток. Тому, вважаємо за доцільність провести ребрединг (рестайлінг) окремих товарних позицій підприємства. Зважаючи на те, що виявленими сучасними тенденціями загального сприйняття ринку безалкогольних напоїв споживачами є насиченість асортименту продукції, підвищення якості; існуюче розширення асортименту: поява нових марок, різновидів існуючих марок (нових смаків), екзотичних напоїв, напоїв із вітамінами, із змістом соку, діабетичних напоїв. Тому актуальним, на нашу думку, є продовження продуктового ряду напоїв з соком торгової марки «Живчик». З метою запобігання посяганню конкурентів на територію «Живчика» необхідно активізуватися й опанувати далі територію сімейної марки, не втративши при цьому привабливого дитячого, казкового образу; протестувати набір смаків для продовження продуктового ряду і визначити певну кількість найбільш привабливих смаків для споживачів.

Таким чином, пропонуємо активізувати розвиток збутової діяльності ДП ПАТ «Оболонь» «Красилівське» (рис. 2).

Напрями удосконалення стратегії маркетингу на ДП ПАТ «Оболонь» «Красилівське»

Ребрендинг (рестайлинг) ТМ «Оболонська»	Створення нового бренду та вихід з ним на ринок безалкогольних напоїв (питна негазована вода категорії «спорт»)	Активізація маркетингової комунікативної політики ТМ «Живчик», продовження продуктового ряду	Впровадження автоматизованої системи клієнто-орієнтованого управління (CRM)	Просування більшої кількості брендів компанії на існуючі міжнародні ринки
---	---	--	---	---

Рисунок 2 – Напрями удосконалення стратегії маркетингу на ДП ПАТ «Оболонь» «Красилівське»

У першу чергу, за рахунок посилення конкурентної позиції безалкогольної продукції підприємства, що буде пов'язано з рестайлингом існуючих позицій, розширенням її асортименту та підвищенням якості управління маркетингу завдяки:

- ребрендингу (рестайлингу) ТМ «Оболонська»;
- створенню нового бренду та вихід з ним на ринок безалкогольних напоїв. Це можуть бути корисні напої на основ мінеральної води, або питна негазована вода категорії «спорт». У конкурентів вже представлена така продукція, але імідж компанії та прихильність споживачів до її води може гарантувати успіх нового продукту.
- активізації маркетингової комунікативної політики ТМ «Живчик», продовження продуктового ряду;
- впровадження автоматизованої системи клієнт орієнтованого управління (CRM);
- просування більшої кількості брендів компанії на існуючі міжнародні ринки, які є надзвичайно вигідними, так як споживання мінеральної води у Європі в рази більше, ніж в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Обзор рынка минеральной воды в Украине (2018 год). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://teletype.in/@branding_channel/SksNBCdCf
2. Анализ рынка минеральной воды Украины в 2016 году. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-mineralnoi-vody-2016.html>
3. Основні канали збуту мінеральної води в Україні. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/osnovnye-kanaly-sbyta-mineralnoj-vody-v-ukraine>
4. Ринок мінеральної води в Україні. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://maxrise-consulting.com/rynok-mineralnoj-vody-ukrainy/>
5. Пономаренко І. В. Аналіз ринку мінеральних вод в Україні / І. В. Пономаренко. // Економіка та управління підприємствами. – 2018. – №25. – С. 412–418.

Карвацка Наталія Станіславівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування, Хмельницький національний університет, Хмельницький, email: natasha.karvatska@gmail.com

Коротун Юлія Вікторівна, здобувач вищої освіти факультету економіки та управління, Хмельницький національний університет, Хмельницький, email: korotunyulia@gmail.com

Karvatska Natalia Stanislavivna, Ph.D., Associate Professor of Economics, Management and Administration, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, email: natasha.karvatska@gmail.com

Korotun Yuliya Viktorivna, a graduate of the Faculty of Economics and Management, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, email: korotunyulia@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Сумський національний аграрний університет

Анотація В тезі розглянуто питання щодо теоретико-методологічних основ управління процесом підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому. Досліджено питання щодо сутності категорій «конкурентоспроможність» та «конкурентна перевага», а також методів оцінки конкурентоспроможності. Здійснено аналіз сучасного стану конкурентоспроможності та якості продукції.

Ключові слова: конкурентоспроможність; якість; управління; виробництво; стратегія.

THEORETICAL ASPECTS OF INCREASING PRODUCT COMPETITIVENESS

Abstract The thesis considers the issue of theoretical and methodological foundations of managing the process of increasing the competitiveness of products and enterprises as a whole. The question of the essence of the categories "competitiveness" and "competitive advantage", as well as methods of assessing competitiveness. The analysis of the current state of competitiveness and product quality is carried out.

Keywords: competitiveness; quality; management; production; strategy.

В основі поняття «конкуренція» лежать людські потреби, які виражаються в потребах, специфічних для різних культур і людей. Вони можуть бути задоволені за допомогою різних товарів і послуг. Основною ідеєю конкурентної боротьби є задоволення потреб клієнтів краще, ніж це можуть зробити конкуренти, враховуючи знання ринку, вимоги і можливості споживачів. На практиці це може бути реалізовано, з одного боку, за рахунок докладного вивчення ринку, взаємин, що складаються між виробниками і споживачами її продукції. З іншого боку - в результаті активного впливу на ринок і існуючий попит для максимізації ринкової частки і збільшення рентабельності продажів [1].

Метою забезпечення конкурентоспроможності продукції є отримання прибутку в результаті успішної реалізації продукції на ринку. У свою чергу, продукція може бути реалізована на ринку тільки за умови її відповідності вимогам конкретного споживача. При здійсненні покупок кожен покупець здійснює вибір необхідного йому виробу серед цілого ряду аналогічних, пропонувананих на ринку, і набуває найбільш задовольняє його потреби.

Конкурентоспроможність товару - це сукупність характеристик продукту і супутніх його продажу і споживання послуг, які відрізняють його від аналогічних продуктів за ступенем задоволення потреб споживача, за рівнем витрат на його придбання та експлуатацію. Іншими словами це здатність товару відповідати очікуванням споживачів і його здатність бути проданим.

Індикатори конкурентоспроможності товару представлені на рис. 1

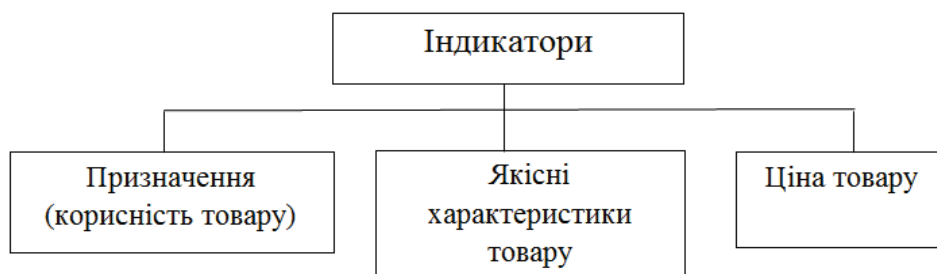


Рис. 1. Індикатори конкурентоспроможності товару

Високу якість молочної сировини можна досягти тільки шляхом системного комплексного, взаємопов'язаного здійснення технічних, організаційних, економічних та соціальних заходів.

Об'єктивною необхідністю в умовах ринкових відносин стає впровадження на кожному підприємстві єдиної функціональної системи управління якістю продукції. У загальному вигляді ця система включає фактори, що визначають якість і умови повного використання кожного з них, технологію і систему машин, підготовку кадрів, аналіз, планування, організацію виробництва і праці, заходи матеріального стимулювання та управління системою.

Основними показниками, що характеризують якість молока, є:

- вміст жиру і білка; бактеріальна забрудненість; вміст соматичних клітин; наявність інгібіторів; точка замерзання; термостійкість.

З 1 липня 2002 року був введений в дію новий Державний стандарт ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі» [2, 3] з метою покращення якості молочної сировини та відповідності її стандартів світовим вимогам. Згідно нового Стандарту, залежно від рівня кислотності, бактеріального забруднення, ступеня чистоти за еталоном, температури, частки сухих речовин та кількості соматичних клітин молоко поділяють на такі сорти: екстра, вищий, перший і другий (таблиця 1).

Таблиця 1

Показники українських та європейських нормативів щодо якості та безпечності молока незбираного при його закупівлі

Параметри якості молока в країнах ЄС				Державний стандарт України ДСТУ 3662-97 Вміст жиру - 3,4 % Вміст білка - 3,0 %		
Класифікація в країнах ЄС	КСК (тис.см ³)	Бактеріальне обсіменіння (тис.см ³)	Кількість кишкових паличок	Класифікація в Україні	КСК (тис.см ³)	Бактеріальне обсіменіння (тис.см ³)
Дуже добре	< 100	<30	<25			
Добре	100 - 200	30 - 50	25 - 50			
Середнє	200 - 350	50 - 300	50 - 100			
Стерпне	350 - 500	300 - 500	100 - 400	Екстра	<400	<100
				Вищий	≤400	≤300
Непридатне	>500	>500	>400	І г.	≤600	≤500
				II г.	≤800	≤3000

Як видно з табл. 1, молоко, що за українськими стандартами відповідає гатункам «екстра» та «вищий» і визначається як сировина високої якості, за вимогами ЄС класифікується як «стерпне», та відноситься до найнижчого класу якості. Молоко «екстра» та «вищого» гатунків є значно нижчої якості за європейськими вимогами, але все ж є ще прийнятним для переробки.

Важливе значення в підвищенні конкурентоспроможності молока мають такі фактори як якість молока і організація реалізації. Якість товару все більшою мірою стає вирішальним фактором збуту. Також в умовах ринкових відносин це є одним з основних показників при ціноутворенні і просуванні товарів до споживача.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Желуденко К.В. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції підприємств України. *Національна економіка. Інтелект XXI*. №1 2017. С. 66-71.
2. ДСТУ 3662-97. Молоко коров'яче незбиране (34011). ДНАОП Законодавча база. URL: https://dnaop.com/html/34011/doc-ДСТУ_3662-97 (дата звернення 10.11.2020)
3. Основные показатели качества молока URL: kleverkirov.ru (дата звернення 19.11.2020)

Діана Вадимівна Коваленко, студентка факультету економіки та менеджменту, 4й курс, Сумського національного аграрного університету, м.Суми, danakovalenko.bimplars@gmail.com

Ангеліна Вікторівна Галинська, к.е.н, доцент кафедри менеджменту Сумського національного аграрного університету, м.Суми, ylalinka@ukr.net

Diana Vadymivna Kovalenko, student of the Faculty of Economics and Management, 4th year, Sumy National Agrarian University, Sumy, danakovalenko.bimplars@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ПІДВИЩЕННЯМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. У статті досліджено питання щодо управління конкурентоспроможністю сучасних українських бізнес-структур, розглянуто сучасні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняних бізнес-структур на інноваційній основі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю, підвищення конкурентоспроможності, інновації, бізнес-структура, підприємство

MANAGEMENT OF INCREASING COMPETITIVENESS OF DOMESTIC BUSINESS STRUCTURES ON INNOVATIVE BASIS

Abstract: The article investigates the issues of managing the competitiveness of modern Ukrainian business structures, considers modern ways and factors to increase the competitiveness of domestic business structures on an innovative basis.

Keywords: competitiveness, competitiveness management, competitiveness increase, innovations, business structure, enterprise.

В даний час діяльність бізнес-структур стає все більш складним, різноплановим і динамічним процесом. Технології, інформація, гроші, система менеджменту змінюються набагато швидше, ніж раніше, приводячи до створення нових конкурентних ринків. Бізнес-структури змушені постійно розробляти і застосовувати інноваційні стратегії, щоб зайняти конкурентну позицію, особливо на міжнародному ринку. Поки підприємства та різноманітні бізнес-структури конкурують один з одним, такі динамічні інфраструктури як телекомунікації, транспорт, знання економіка, технічний прогрес, новітні технології заохочують конкуренцію. Основа успішної конкуренції – завжди йти нарівні з технічним, технологічним, інформаційним прогресом, враховуючи зовнішні та внутрішні фактори, що можливо здійснити тільки на інноваційній основі.

Існує велика кількість опублікованих робіт, присвячених вивченню окремих сторін процесу формування та забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Значний внесок у дослідження питання управління конкурентоспроможністю зробили такі фахівці, як І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер, О. Графопова, О. Коваленко, О. Станіславик, В. Захарченко, В. Герасимчук, А. Дунська тощо [1-5].

Останні роки в складних умовах політичних та економічних трансформацій, що тривають і досі, більшість українських бізнес-структур демонструють реактивну поведінку на вплив зовнішнього середовища, – вони вимушено реагують на ті зміни, що в ньому відбуваються, а не індукують нові стимули для вдосконалення цього середовища.

Для того, щоб посісти гідне місце в умовах міжнародної конкуренції, для вітчизняних бізнес-структур необхідно запровадити нові підходи до управління відповідно до інноваційної моделі розвитку країни, яку проголошують вже майже десяток років поспіль, але в основному вітчизняні підприємства не тільки не отримують підтримки з боку держави, а часто ще й зазнають значних перешкод щодо стимулювання розвитку інноваційної діяльності.

Незважаючи на існування значної кількості досліджень сьогодні вкрай потребують подальшого вивчення та уточнення шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняних бізнес-структур на інноваційній основі та засадах стимулювання їх інноваційної діяльності.

Безумовно, існують загальні методи підвищення конкурентоспроможності бізнес-структур, однак шляхи підвищення конкурентоспроможності конкретної бізнес-структури повинні розглядатися

виходячи зі сфери його діяльності, виду підприємства, організаційної структури та багатьох інших факторів.

Пропонується основними шляхами вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності бізнес-структур на інноваційній основі, визначити наступні:

- підвищення якості управління;
- удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем;
- упровадження (проведення) стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» організації;
- удосконалення організації інноваційної діяльності;
- упровадження нових інформаційних технологій;
- упровадження нових фінансових і облікових технологій;
- аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу і впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- підвищення організаційно-технічного рівня виробництва за рахунок впровадження інновацій;
- розвиток логістики, особливо за рахунок інноваційних технічних рішень;
- розвиток тактичного маркетингу, в тому числі, за рахунок використання інноваційних засобів просування.

Також ключовими факторами підвищення конкурентоспроможності бізнес-структури стають зниження витрат, диференціація і системна інтеграція, які у сучасних умовах можливо здійснити лише на інноваційних засадах.

В умовах глобалізації бізнес-структура, а також система і методи управління бізнес-структурою і, звичайно, вироблений бізнес-структурою товар або послуга повинні відповідати міжнародному рівню.

Враховуючи особливості сучасного ринку можливо сформуванати систему факторів підвищення конкурентоспроможності бізнес-структури (рис.1).

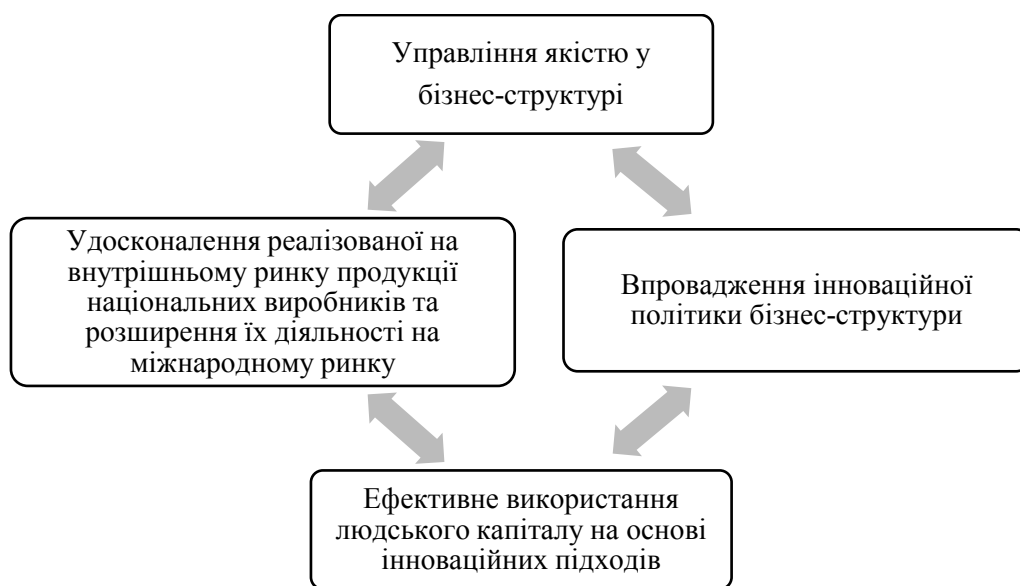


Рисунок 1 – Система факторів підвищення конкурентоспроможності бізнес-структури

Головним завданням системи управління конкурентоспроможністю бізнес-структури можна визначити активне та інтенсивне використання міжнародного середовища діяльності бізнес-структури (підприємства) як джерела його розвитку. При цьому має бути побудована така функціональна модель, яка здатна забезпечити стійкий рівень результативності діяльності бізнес структури на зовнішньому ринку.

Інструментом ефективного вирішення даного завдання системи управління конкурентоспроможністю бізнес-структури має стати інноваційна стратегія, орієнтована на створення нових можливостей, нових компетенцій, формування нових ринків, оновлення асортименту продукції, технологічні зміни, постійне вдосконалення процесу управління, забезпечення високої якості продуктових, технологічних, організаційно-управлінських інновацій.

Отже, ринкова конкуренція ставить перед сучасними бізнес-структурами та підприємствами завдання щодо пристосування до вимог мінливого конкурентного середовища функціонування, зокрема завдяки розв'язанню проблеми формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю.

Однією із ключових умов успішного функціонування бізнес-структури є необхідність використання ефективного механізму управління конкурентоспроможністю саме на інноваційних засадах, що забезпечить розробку та реалізацію концепції його розвитку в умовах глобалізації та зростаючої конкуренції та сприяє створенню конкурентних переваг у теперішньому та майбутньому бізнес-середовищі.

Таким чином, можна сказати, що в умовах глибоких структурних змін міжнародного і національного ринку головне завдання бізнес-структури (підприємства) полягає в знаходженні своєї ніші в жорстких умовах конкуренції на світовому ринку. Для цього бізнес-структура, що діє в глобальній економіці, має враховувати особливості сучасного ринку.

Таким чином, в сучасних умовах досягти підвищення конкурентоспроможності вітчизняної бізнес-структури, перш за все можливо за рахунок впровадження комплексної системи управління конкурентоспроможністю із застосуванням інноваційних стратегій та на інноваційній основі, що дозволить забезпечити ефективний розвиток бізнес-структури, сформувавши портфель конкурентоспроможних на світовому ринку продуктів, максимізувати існуючі експортні можливості бізнес-структури та створити нові.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гончарук А.О. Методи підвищення конкурентоспроможності підприємства. / А.О. Гончарук// Управління розвитком. – 2014. – №3. – С. 145–147.

2. Гарафонова О.І. Конкурентна стратегія: сутність та особливості формування на підприємствах легкої промисловості. / О.І. Гарафонова // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2015. – №18(7). – С.16–20.

3. Коваленко О.М. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства / О.М. Коваленко, О.В. Станіславик // Економічний форум. – 2017. – №2. – С. 223-230.

4. Захарченко В.І. Узагальнення методичних підходів з оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств / В.І. Захарченко, Д.А. Родіонов // Теорії конкуренції та практики визначення конкурентоспроможності в умовах безпекоорієнтованого розвитку: колективна монографія за ред. М.М. Меркулова М.М.; відп. ред. В.І. Захарченко. – ОНПУ, ІДГУ. Ізмаїл, Одеса: Фенікс. – 2020. – С. 180-189.

5. Дунська А.Р. Управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств на інноваційній основі / А.Р. Дунська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №7(133). – с. 104-109.

Ковтуненко Ксенія Валеріївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський Національний Політехнічний Університет, Одеса e-mail: k.v.kovtunenko@mzeid.in

Ковальчук Олександра Вікторівна – аспірантка, Одеський Національний Політехнічний Університет, Одеса, e-mail: o.v.kovalchuk@mzeid.in

Дідан Крістіна Олександрівна – студентка, Одеський Національний Політехнічний Університет, Одеса, e-mail: kristina.didan@mzeid.in

Kovtunenko Kseniia V. – doctor of economics, Professor, Head of the Department of International management and innovations, Odesa National Polytechnic University, Odesa

Kovalchuk Oleksandra V. – postgraduate student, Odesa National Polytechnic University, Odesa

Didan Kristina O. – student, Odesa National Polytechnic University, Odesa

СИСТЕМА ЯКОСТІ У ЦЕГЕЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Національний Технічний Університет України «Київський Політехнічний Інститут імені Ігоря Сікорського»

Анотація. В роботі досліджено стан в управлінні якістю сучасного підприємства та запропоновано можливі заходи, що покликані сприяти підвищенню рівня якості підприємства

Ключові слова: управління якістю; якість продукції; брак продукції; система якості

QUALITY SYSTEM IN THE BRICK INDUSTRY

Abstract: The paper examines the state of quality management of a modern enterprise and suggests possible measures to improve the quality of the enterprise

Keywords: quality management; product quality; defect; quality system

У сучасних ринкових відносинах важливим та актуальним є якість підприємства. Мінімізація будь-яких втрат на всіх етапах виробництва є важливим елементом в управлінні якістю продукції. Наукові напрацювання в галузях менеджменту, математики, системного аналізу дають змогу підвищити ефективність у розв'язанні проблем управління якістю.

Актуальність даної теми є постійною, оскільки вона полягає в удосконаленні методів управління якістю підприємств цегельної промисловості. Дослідження нових методів в управлінні якістю буде сприяти зменшенню втрат від браку. Це актуальне, оскільки в наш час відсутні обґрунтовані рекомендації з використання певних класифікацій браку під час виробництва цегли в тих чи інших конкретних виробничих умовах[1].

Впровадження новітніх технологій дозволяє підтримувати якість та конкурентоспроможність продукції. Тим часом процес контролю обов'язково має супроводжуватись методиками контролю, має відбуватися класифікація видів браку та методи їх усунення.

Головними вченими, що досліджували управління якістю продукції на підприємства були: Р.А. Бичківський, А.М. Кузьмін, А.К. Фейгенбаум, Ю.П. Адлер, С.А. Варакута, С.Е. Шепетова та інші.

Окремі елементи в управлінні якістю потребують більш детального дослідження, а саме: зв'язок якості продукту з економічними показниками; підтримання менеджменту якості виробництва цегляної продукції; розробка нових методів визначення економічних витрат від браку при виготовленні цегли; класифікація походжень браку.

І на жаль, актуальність досліджень в галузі управління якістю продукції підприємств лише підтверджує незавершеність розробок цих вчених.

Будь-який продукт це сукупність властивостей, до якої належать екологічність, надійність, довговічність, зовнішній вигляд. Але сучасне виробництво цегляних виробів — це виробництво якісної продукції. Споживач віддасть найбільшу перевагу якості, бо знає, що якісна продукція буде містити в собі надійність, довговічність, естетичність, безпеку. Саме якість є символом сучасного підприємства. Підвищення якості — це об'ємна робота підприємства. Вона охоплює всі напрямки діяльності даного підприємства.

Останні роки все більше використовується нова методика в управлінні якістю. Забезпечення якості потрібно сприймати не як технічний показник, а як систему, що включає організаційну структуру підприємства. Це система, яка задовольняє вимоги споживача до якості. Це система, яка націлена на конкурентоспроможність у боротьбі за ринок. Це інструмент підприємства в галузі політики.

На думку авторів дослідження, доцільно використовувати як систему управління якістю схему PDCA. Це комплексна система в управлінні якістю продукції. Чим вищий рівень концентрації виробництва, тим вище рівень системи якості, а також більш складний механізм, що дозволяє цій системі функціонувати. Циклічність методів добре сприяють економічному виробництву продукції. Схема PDCA являє собою циклічну систему в управлінні якістю продукції, тому її можна називати цикл PDCA[2].

Шість комплексів заходів характеризують цикл PDCA:

P(PLAN):

1. Визначення цілей і завдань
2. Визначення способів досягнення цілей
3. Навчання і підготовка кадрів

D(DO):

4. Виконання робіт

C(CHECK):

5. Перевірка результатів виконання робіт

A(ACTION):

6. Здійснення відповідних впливів. Виправлення

Схема завжди має декілька повторень, тому реалізація цього циклу забезпечує збільшення якості продукції. При введенні на підприємство гарантовано можна очікувати найбільшу ефективність при мінімальних витратах.

Дане дослідження має теоретичний характер і направлене на поліпшення ефективності виробництва. Запропонована система керування якістю спрямована на позбавлення браку при виробництві цегляної продукції, класифікації причин браку та подальшому усуненню цього браку, внаслідок перевірки і фіксації результату випуску продукції з подальшим здійсненням відповідних впливів і виправлень, які передбачаються системою рециркулювання.

Тема є актуальною для будь-якого типу підприємства, що спрямоване на поліпшення якості виробленої продукції. Потребує більш детального дослідження з практичної точки зору. Максимально розкриється при дослідженні конкретного прикладу цегляного підприємства з використанням такого набору методів: історичний метод, метод абстракції, системний метод, метод логічного моделювання, балансовий метод.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Цегла та камені керамічні рядові та лицьові. Технічні умови : ДСТУ Б В.2.7-61:2008 (EN 771-1:2003, NEQ)). – [Чинний від 2010- 01-01]. – Київ : Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, 2009. – 33 с. – (Національний стандарт України).
2. Бичковський Р. Управління якістю: Навчальний посіб. Львів: Львівська політехніка, 2000. 329с.
3. Гуляев А.П. Стойкость глины. М.: 1978. 647с.

Ковкрак Максим Олександрович, бакалавр, студент кафедри хімічної технології кераміки та скла, Національний технічний університет України «Київський Політехнічний Інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, e-mail: maks.kowcrack@gmail.com

Підлісна Олена Анатоліївна, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємства, Національний технічний університет України «Київський Політехнічний Інститут імені Ігоря Сікорського», Київ, e-mail: fmm_di@kpi.ua

Kovkrak Maksym O. – bachelor, student of the Department of Chemical Technology of Ceramics and Glass, National Technical University of Ukraine “Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”, Kyiv, e-mail: maks.kowcrack@gmail.com

Pidlisna Olena A. – Candidate of Technical Sciences, Docent, Associate Professor at the Department of Economy and Entrepreneurship, National Technical University of Ukraine “Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”, Kyiv, e-mail: fmm_di@kpi.ua

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Розглянуто теоретичні та практичні питання організації та підвищення ефективності управління виробничою діяльністю на сучасних виробничих підприємствах.

Ключові слова: виробнича діяльність, виробнича стратегія, види виробничих стратегій.

SOME ASPECTS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF PRODUCTION ACTIVITIES OF A MODERN ENTERPRISE

Abstract Theoretical and practical questions of the organization and increase of efficiency of management of industrial activity at the modern industrial enterprises are considered.

Keywords: production activity, production strategy, types of production strategies.

В сучасних умовах господарювання, коли постійно і часом непередбачено змінюються зовнішні та внутрішні умови функціонування вітчизняних виробничих підприємств та посилюється конкуренція на всіх світових та регіональних ринках, багато підприємств стикнулися з низкою проблем, розв'язання яких потребує нових підходів до організації виробничої діяльності. Тому, незважаючи на те, що проблемами організації та ефективного управління виробничою діяльністю сучасних підприємств займається багато зарубіжних та вітчизняних вчених, постійно виникають питання, які потребують свого негайного і кваліфікованого вирішення [1], [2].

Дослідження, які протягом 2016-2019 років були проведені на низці виробничих підприємств Вінницької області, показали, що багато виробничих підприємств працює нестабільно. Зокрема, на виробничому підприємстві «Торгтехніка Плюс», яке займається виготовленням гофрокартону та гофротари, в 2016 році чистий дохід підприємства склав 154 млн. грн, в 2018 році – вже 259 млн грн, а в 2019 році – тільки 130 млн. грн, тобто зменшився за рік на 139 млн грн, або на 49%. Собівартість реалізованої продукції також має коливальну тенденцію: якщо у 2016 р. ця величина становила 148 млн грн, в 2018 році – 236 млн. грн, то в 2019 році – тільки 104 млн. грн. Причинами цього називають зростання цін на матеріальні та енергетичні ресурси, непрогнозовану зміну попиту на продукцію підприємства, нестабільність світової кон'юнктури тощо.

Що ж стосується динаміки зміни чистого прибутку підприємства, то його динаміка також є досить нестабільною та недостатньою для подальшого розвитку підприємства. Так, в 2016 році величина чистого прибутку, що його отримало підприємство «Торгтехніка Плюс», становила 0,487 млн. грн, в 2018 – 0,318 млн грн, а в 2019 році – тільки 0,255 млн грн.

Аналогічна картина спостерігається на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк», який є лідером з виробництва електричних побутових приладів. Так, в 2016 році чистий дохід цього підприємства склав 296 млн. грн, в 2018 році – 383 млн грн, а в 2019 році – 367 млн. грн, тобто зменшився за рік на величину 16 млн грн, або на 4,1%. Собівартість реалізованої продукції також має коливальну тенденцію: якщо у 2016 р. ця величина становила 255 млн грн, в 2018 році – 341 млн. грн, то в 2019 році – тільки 303 млн. грн, тобто зменшилася за рік на 38 млн грн, або на 11,1%.

Що ж стосується динаміки зміни чистого прибутку підприємства, то його динаміка також є досить нестабільною та недостатньою для подальшого розвитку підприємства. Так, в 2016 році величина чистого прибутку, що його отримало підприємство ПрАТ «Вінницький завод «Маяк», становила 12,2 млн. грн, в 2018 – 0 млн грн (тобто підприємство взагалі не мало чистого прибутку), а в 2019 році – 12,5 млн грн. Причинами цього, на наше переконання, є не тільки зростання цін на матеріальні та енергетичні ресурси, непрогнозована зміна попиту на продукцію підприємства, нестабільність світової кон'юнктури тощо, але й відсутність на більшості виробничих підприємств обґрунтованої виробничої стратегії та її чіткої ув'язки із завданнями, які виконують виробничі й інші

підрозділи підприємства. Тому нами, на підставі аналізу значної кількості літературних джерел, було запропоновано алгоритм розробки виробничої стратегії підприємства, реалізація якого на практиці дозволить сучасним виробничим підприємствам суттєво покращити результати своєї діяльності (див. рис. 1).

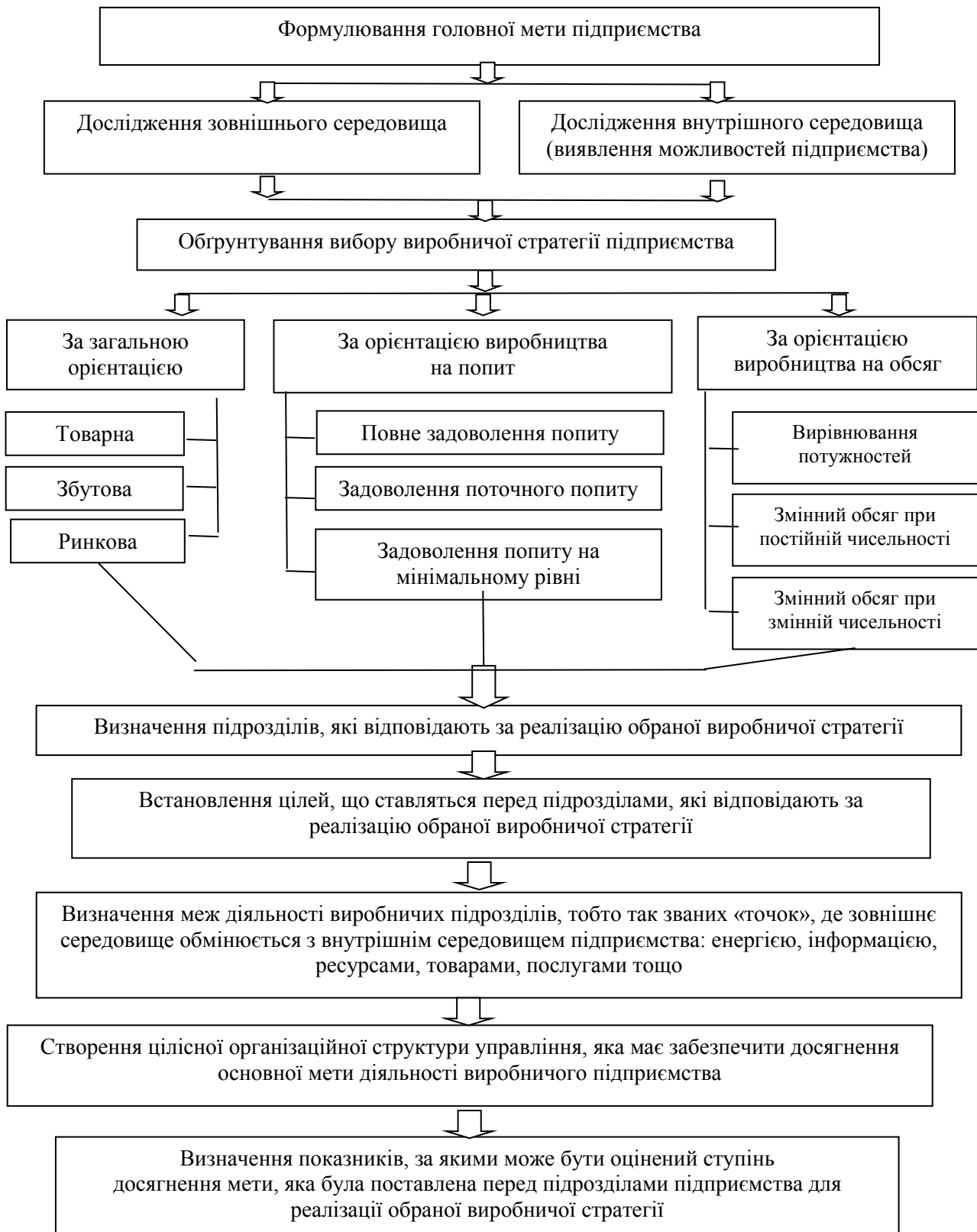


Рис. 1. Алгоритм розробки виробничої стратегії підприємства

Обравши ту чи іншу виробничу стратегію, підприємство отримує можливість створити більш оптимальну (або удосконалити існуючу) структуру управління, яка б враховувала сучасний стан розвитку ринку [3]. Так, *товарна орієнтація* виробництва характеризується спрямованістю виробничої діяльності підприємства на постійне покращення якості продукції. *Збутова орієнтація* виробництва передбачає забезпечення максимізації збуту продукції за допомогою реклами та інших методів впливу на споживача з метою примусити його здійснити покупку. *Ринкова орієнтація* виробництва передбачає орієнтацію виробництва на розробку продукції, яка користується найбільшим попитом на ринку і забезпечує підприємству максимальний обсяг продажу саме цих товарів.

Стратегія *орієнтації на повне задоволення попиту* передбачає зростання витрат на виробництво продукції та зменшення запасів цієї продукції на складах підприємства. Стратегія *орієнтації на задоволення поточного попиту* передбачає нарощування запасів продукції на складах, щоб у разі раптового зростання попиту на продукцію цей попит міг бути покритий за рахунок зроблених запасів. Стратегія *орієнтації на задоволення попиту на мінімальному рівні* передбачає врахування можливих дій конкурентів, які своєю поведінкою на ринку можуть суттєво вплинути на скорочення обсягу реалізації продукції, що її виробляє дане підприємство.

Стратегія *вирівнювання потужностей* передбачає стабільність обсягу виробництва продукції незалежно від коливань попиту на цю продукцію. А різниця між величиною попиту й обсягом випуску продукції регулюється шляхом збільшення або зменшення запасів виготовленої продукції. Стратегія змінного обсягу виробництва продукції при постійній чисельності робочої сили передбачає, що обсяг випуску продукції змінюється залежно від попиту, але чисельність робочої сили залишається постійною. Розбіжності між обсягом виробництва і чисельністю робочої сили регулюють шляхом організації понаднормової роботи або передачі частини обсягу роботи субпідрядникам. Стратегія змінного обсягу виробництва продукції при змінній чисельності робочої сили передбачає наймання і звільнення робітників відповідно до зміни обсягів виробництва.

Зрозуміло, що перелік наведених вище виробничих стратегій не є повним. У своїй діяльності підприємства можуть застосовувати й інші види виробничих стратегій (або комбінацію вищенаведених стратегій), зміст яких визначається конкретними обставинами, які складаються в даний час на даному ринку [4]. Разом з тим, практичне застосування запропонованого алгоритму розробки виробничої стратегії підприємства дозволило запропонувати для виробничого підприємства «Торгтехніка Плюс» виробничу стратегію *вирівнювання потужностей*.

Висновки

Без розробки та впровадження адекватної реаліям сьогодення виробничої стратегії та відповідної системи управління реалізацією цієї стратегії сучасному виробничому підприємству важко буде зберегти свої конкурентні позиції на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Козловський, В. О. Основи підприємництва : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина I / В. О. Козловський – [Вид. 2-ге, переробл. та доповн.] – Вінниця : ВНТУ, 2017.– 119 с.
2. Козловський, В. О. Основи підприємництва : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина II / В. О. Козловський – [Вид. 2-ге, переробл. та доповн.] –Вінниця : ВНТУ, 2017.–116 с.
3. Козловський, В. О. Виробниче та комерційне підприємництво : навчальний посібник. /В. О. Козловський, О. Й. Лесько – Вінниця : ВНТУ, 2018. – 154 с.
4. Ліпич Л., Волинець І. Деякі аспекти управління виробничою діяльністю підприємства. – Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки, Розділ III, 2015 р, № 2, С. 44-49.

Козловський Володимир Олександрович – к.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, e-mail: v@vin.ua або Kozlovskiy.vk.vntu.edu.ua

Kozlovskiy Volodymyr Oleksandrovych – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Enterprise Economics and Production Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnytsya, e-mail: v@vin.ua or Kozlovskiy.vk.vntu.edu.ua

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Анотація. У статті встановлено, що економічний успіх підприємства визначають інновації. Аргументовано, що реалізація інноваційної діяльності на підприємстві повинна здійснюватись послідовно. Доведено необхідність застосування системного підходу до управління інноваційною діяльністю на підприємстві.

Ключові слова: інновації; інноваційна діяльність; управління підприємством

MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE ACTIVITY OF THE MODERN ENTERPRISE

Abstract. In the article it is stated that the economical success of the enterprise is determined by the innovations. The requirement of consecutive realization of the innovative activity of the enterprise is substantiated. The necessity of applying the systemic approach to management of the innovative activity of the enterprise is proved.

Keywords: innovations; innovative activity; management of enterprise.

Інновації на сучасному етапі розвитку економіки стають головним засобом збереження конкурентоспроможності та виступають невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Досвід розвинених країн світу показує, що найбільших успіхів в економіці та добробуті населення досягли країни, котрі стимулювали розвиток інновацій. В умовах зростаючої конкуренції активна інноваційна діяльність на підприємствах дедалі більше визначає успіх підприємницької діяльності. Нові ідеї та продукти, нові технології та управлінсько-організаційні рішення дозволяють вивести підприємства з кризових ситуацій та гарантувати їм фінансову стабільність.

Питанню управління інноваційною діяльністю підприємств присвячені наукові праці таких українських та зарубіжних вчених, як О. Амоша, В. Баранчєєв, С. Ілляшенко, М. Йохна, М. Керницька, Н. Комарницька, А. Князевич, О. Крайчук, Т. Кужда, Л. Малюта, О. Мороз, Ю. Паршина, Т. Пілявоз, Р. Фешур та інші. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень із зазначеної проблематики, на сьогодні ще не сформовано загального підходу до управління інноваційною діяльністю підприємств із визначенням критеріїв та методів оцінки, що в свою чергу не дає змоги задовольнити потреби підприємств стосовно теоретичного та методологічного забезпечення цього питання.

У науковій літературі існують різні визначення поняття «інновації». У XIX столітті термін «інновації» пов'язували із змінами, викликаними спонтанними взаємодіями різних культур. На початку XX століття він перейшов спочатку в технічну сферу, а потім в економічну теорію, де інновації стали розглядатись як найважливіший засіб подолання циклічних криз. Незважаючи на століття існування терміна «інновації», ще до цих пір у світовій економічній літературі немає однозначного його визначення. Це пояснюється тим, що воно перебуває у постійному розвитку та доповнюється різними аспектами, які враховують особливості й вимоги певного циклу розвитку суспільства.

Так, під інновацією пропонується розуміти певні зміни, які відбуваються у відповідності зі суспільними потребами, в сфері функціонування складної техніко-економічної і соціальної системи та полягають у переході до якісно нового стану структури виробничого механізму, технології, техніки або організації діяльності, в процесі реалізації яких досягається результат у вигляді кількісного та/або якісного науково-технічного, організаційного, екологічного, економічного та соціального ефекту [1, с. 7].

Результативність упровадження інновацій залежить від багатьох факторів, основним з яких є швидкість упровадження новацій, що значною мірою може характеризуватись такою економічною категорією як «інноваційний лаг». Головною метою управління інноваційним розвитком підприємств є впровадження науково обґрунтованих інновацій, а ефективність управління інноваційною діяльністю виявляється у процесі скорочення інноваційного лагу та широкої дифузії інноваційної діяльності на різних рівнях управління. [2, с. 19-20].

Реалізація інноваційної діяльності на підприємстві повинна здійснюватись послідовно та системно, що дозволить досягнути поставлених цілей інноваційного розвитку максимально результативно за мінімальних втрат. Поетапна реалізація інноваційної діяльності підприємства

передбачає послідовний взаємопов'язаний комплекс, який починається з визначення мети та завдань інноваційної діяльності до оцінювання ефективності їх реалізації. На кожному з етапів підприємство повинно враховувати особливості реалізації інноваційної діяльності та управління нею, що забезпечить максимальну оптимізацію процесу здійснення та досягнення поставленої мети.

Реалізація інноваційної діяльності починається з етапу планування, на якому формуються стратегічні цілі та завдання, які ставить перед собою підприємство. На їх основі розробляються стратегічний та тактичний плани інноваційної діяльності, проводиться збір, аналіз й оцінювання відповідної інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище, а також планується технічний, економічний та фінансовий напрями роботи підприємства.

На етапі організації підприємство обирає перелік інструментів, необхідних для реалізації інноваційної діяльності, визначає джерела фінансування (власні, залучені, позикові) та їх структури, узгоджує терміни досягнення поставленої мети та реалізації запланованих заходів щодо інноваційної діяльності. Після етапу планування та організації підприємство переходить до безпосереднього керівництва інноваційним процесом, яке передбачає добір кадрів, розподіл їх функціональних обов'язків та встановлення поетапних завдань, а також розподіл фінансів ресурсів для реалізації інноваційних цілей та задач підприємства. На цьому етапі важливим є прийняття правильних фінансових та кадрових рішень, оскільки саме від них залежить чи досягне підприємство бажаного рівня інноваційного розвитку, чи всі його зусилля зйдуть нанівець.

Завершальний етап інноваційної діяльності підприємства полягає в здійсненні контролю, а саме зіставленні здобутих результатів із запланованими, оцінювання ефективності реалізації запланованих заходів та, як кінцевий результат, планування перспектив інноваційної діяльності з можливим корегуванням інноваційної стратегії підприємства відповідно до зміни його мети, базової стратегії розвитку або зміни рівня інноваційного потенціалу.

Дослідження наукової літератури [3, с. 8] показало, що нині існує велика кількість підходів до управління інноваційною діяльністю, які застосовуються на підприємстві. Так, до основних з них можна віднести такі: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, нормативний, комплексний, інтеграційний, процесний, кількісний та якісний, адміністративний, поведінковий та ситуаційний. Кожен із зазначених підходів має свої переваги та недоліки, тому на різних підприємствах можуть застосовуватися різні підходи до управління інноваційною діяльністю чи їх симбіоз.

Таким чином, в сучасних мінливих умовах господарювання економічний успіх підприємства визначають інновації. Тому інноваційна діяльність є пріоритетною, перспективною та водночас проблематичною сферою діяльності будь-якого підприємства, яка потребує прийняття обґрунтованих та своєчасних управлінських рішень. Управління інноваційною діяльністю на підприємстві повинно реалізовуватись послідовно та системно, адже саме системний підхід дозволяє знайти можливі альтернативні рішення складних проблем і задач та вибрати найефективніший з них; розробити і впровадити в організації постійно діючі традиції та правила розвитку; ідентифікувати причинно-наслідкові зв'язки між вже досягнутим і очікуваним станом технологій, якості продукції, професійності кадрів; передбачає можливість відсутності стандартних рішень складних ситуацій і пошук нових – нестандартних; приводить до більш ефективного використання всіх ресурсів підприємства; дозволяє набувати конкурентних переваг шляхом впровадження змін в управлінні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Коледіна К.О. Економічна оцінка інноваційного розвитку промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Інститут економіки промисловості. Київ, 2018. 27 с.
2. Князевич А.О., Крайчук О.В. Механізми управління інноваційним розвитком: монографія. Рівне: Видавець О. Зень, 2011. 136 с.
3. Комарницька Н.М. Формування і оцінювання системи управління інноваційною діяльністю підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2016. 28 с.

Коледіна Катерина Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури, Харків, e-mail: koliedinakateryna@gmail.com

Koliedina Kateryna O. – candidate of economics, Assistant professor of the Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, e-mail: koliedinakateryna@gmail.com

ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ У СВІТЛІ ЙОГО ОСОБЛИВОСТЕЙ

Полтавський державний аграрний університет

Анотація. Стаття присвячена основним аспектам сільського господарства і його особливостям. Сільськогосподарське виробництво пов'язане з перервами між періодами виробництва, сезонністю і технологічними особливостями. Сільськогосподарські машини використовуються лише кілька місяців на рік, тому період їх експлуатації складається з періодів їх використання. Також великий вплив має обсяг роботи, виконаний за допомогою основного засобу.

Ключові слова: сільськогосподарські машини; сезонність; сільське господарство; сільськогосподарське виробництво

USING OF THE FIXED ASSETS IN AGRICULTURE IN THE LIGHT OF ITS PECULIARITIES

Abstract. The article is devoted to the main aspects of the Ukrainian agriculture and its peculiarities. Peculiarities of agricultural production are connected with breaks between the production periods, seasonality and technological specification. Agricultural machines are used only some months per a year, therefore a period of their exploitation consists of some periods of their using. There is a great influence of the work's volume too.

Key words: agricultural machines; seasonality; agriculture; agricultural production

Метою управління ефективністю виробництва основних засобів сільськогосподарського підприємства є забезпечення постійної технічної готовності та необхідної продуктивності конкретних засобів праці та задоволення потреб сільськогосподарського виробництва при мінімальних витратах живої праці та матеріальних оборотних коштів. Це досягається шляхом правильного визначення обсягу та структури основних засобів, збільшення тривалості роботи машин та обладнання та інших видів основних засобів у календарному періоді, підвищення ефективності їх використання протягом періоду безпосередньої експлуатації, своєчасного та якісного обслуговування, ремонт та відновлення праці. Використання та відтворення активної частини основних засобів у сільському господарстві також має свої специфічні особливості, зумовлені характером виробництва та природними економічними факторами.

У сільському господарстві робочий період і період виробництва не збігаються на відміну від інших галузей економіки. Протягом виробничого періоду здійснюється ряд технологічних та біологічних процесів, які чергуються один за одним. Перерви між технологічними процесами необхідні для здійснення біологічних процесів, що визначають сезонний характер виробництва в сільському господарстві, особливо в сільському господарстві. Сезонність виробництва, а також характер технологічних і біологічних процесів спричиняють нерівномірне використання робочої сили та основних засобів, включаючи машини. Більшість сільськогосподарських машин використовується лише влітку, а деякі лише кілька днів на рік. Це пов'язано з біологічними особливостями росту та розвитку рослин. Ріст і розвиток відбуваються лише під впливом природних сил, людина втручається лише в певні періоди розвитку рослин [1]. Це впливає на рівень оснащення сільськогосподарських підприємств. До особливостей сільськогосподарського виробництва, які впливають на характер формування основних засобів та їх використання, слід віднести також його територіальну розпорошеність. Технологічні особливості сільськогосподарського виробництва визначають характер використання основних засобів. Використання їх у сільському господарстві, як правило, не збігається з надходженням готової продукції. На відміну від промисловості у сільському господарстві, важливим фактором є час використання основних засобів. Через специфіку сільськогосподарського виробництва обладнання використовується нерівномірно: більше навантажень під час збігу періодів роботи та простоїв між ними. Час використання техніки в сільському господарстві протягом календарного року складається з періодів роботи. Якщо трактор обліковувався на балансі підприємства протягом 10 років

з моменту введення його в експлуатацію, фактичний термін служби повинен визначатися періодом його фактичного використання та обсягом виконаних робіт.

Час утримання машини на балансі підприємства не характеризує її ефективності та фактичного використання протягом терміну служби. Навіть при повному використанні машини в сільському господарстві, термін її служби становитиме лише частку від загального часу перебування машини на балансі підприємства. Таким чином, період перебування сільськогосподарської машини на підприємстві є пасивним показником, який вказує лише на наявність машини, тоді як термін служби - період, протягом якого вона фактично використовується - активним показником, що характеризує її використання в роботі. Робота є більш конкретним показником активного використання машин у виробничому процесі, ніж час, протягом якого машина обліковується на балансі підприємства. Результати господарської діяльності значною мірою залежать від того, коли використовувались основні засоби, в які терміни. Несвоєчасний посів або вирощування сільськогосподарських культур може призвести до значного зниження врожаю; несвоєчасне збирання врожаю - до втрати вирощеного врожаю. Тому при однаковому рівні основних засобів підприємства в кінцевому рахунку можуть отримувати різний прибуток. Таким чином, використання основних засобів є важливим фактором виробництва [2].

Для досягнення мінімальної суми втрат у процесі обробітку ґрунту, сівби та збирання сільськогосподарської продукції необхідно збільшити продуктивність та інтенсивність використання сільськогосподарської техніки, здійснити її своєчасне оновлення та, відповідно, відтворення. Навіть при повному використанні машини в сільському господарстві, термін її служби становитиме лише частку від загального часу перебування машини на балансі підприємства. Отже, період перебування сільськогосподарської машини на підприємстві є пасивним показником, який вказує лише на наявність машини, тоді як термін служби - період, протягом якого вона фактично використовується - активним показником, що характеризує її використання в роботі.

Робота є більш конкретним показником активного використання машин у виробничому процесі, ніж час, протягом якого машина знаходиться на балансі підприємства. Результати господарської діяльності значною мірою залежать від того, коли використовувались основні засоби, в які терміни. Несвоєчасний посів або вирощування сільськогосподарських культур може призвести до значного зниження врожайності; несвоєчасне збирання врожаю - до втрати вирощеного врожаю. Отже, при однаковому рівні забезпеченості основними засобами підприємства можуть отримувати, в кінцевому результаті, різну суму прибутку. Отже, використання основних засобів є важливим фактором виробництва. Для досягнення мінімальної суми втрат у процесі обробітку ґрунту, посіву та збору врожаю сільськогосподарської продукції необхідно підвищити продуктивність та інтенсивність використання сільськогосподарської техніки, провести своєчасне її оновлення та, відповідно, відтворення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Соколов Я. В. Управленческий учет: мифы и реальность *Бухгалтерский учет*. 2000. №18. С. 52-64
2. Пушкар М. С. Разработка системы учета : учебное пособие. Тернополь : Карт-бланш, 2003. 198 с.

Красота Елена Григорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю, Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава, e-mail:2510elena@ukr.net.

Красота Іван Іванович, здобувач вищої освіти за ступенем «Бакалавр», Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава.

Krasota Olena Hryhorivna, PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Economic Control, Poltava State Agrarian University, Poltava, e-mail: 2510elena@ukr.net.

Krasota Ivan Ivanovych, Bachelor of Higher Education, Poltava State Agrarian University, Poltava.

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЕКСПЛУАТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

Полтавський державний аграрний університет

***Анотація.** В статті описані зміст та склад інформаційного масиву, необхідного для прийняття управлінських рішень щодо експлуатації активної частини основних засобів. Розкриті інформаційні особливості його складу в світлі завдань управління. Подані рекомендації щодо вибору методу нарахування амортизації, який доцільно застосовувати для відображення інтенсивності використання сільськогосподарської техніки.*

Ключові слова: управлінські рішення; потреби управління; сільськогосподарська техніка; інформаційний масив.

THE MANAGERIAL ASPECTS OF AGRICULTURAL MACHINE'S EXPLOITATION

***Abstract.** The article describes the content and composition of the informational array required for management decisions on the operation of the mobile part of fixed assets. The information features of its composition in the light of managements' tasks are revealed. Recommendations are given for the choice of depreciation method, which should be used to reflect the intensity of using of agricultural machinery.*

Keywords: management decisions; management's requirements; agricultural machinery; informational array.

Прийняття управлінських рішень по забезпеченню раціонального використання сільськогосподарської техніки має на меті встановлення оптимального режиму її роботи. Його можливо обґрунтувати шляхом порівняння фактичних показників роботи сільськогосподарської техніки з системою норм та нормативів, розробленою науково-дослідними установами й удосконаленою відповідно до індивідуальних виробничих особливостей кожного підприємства. Порівняння одноформатних показників використання активної частини основних засобів є основою для визначення оптимального режиму експлуатації та раціонального часу оновлення сільськогосподарської техніки. [1]

Склад інформаційного масиву, який призначений для потреб управління, може мати певні особливості, які визначаються різними типами управління, формами власності та організаційної структури підприємств. Від описаних характеристик залежить спектр показників, які отримуються та використовуються в системі управлінського обліку. За сучасних умов у сільському господарстві існує тенденція до утворення мега-господарств (агрохолдінгів), які для виробничих потреб застосовують значні масиви орендованих земель зі складу кількох колишніх колективних сільськогосподарських підприємств. Центральний управлінський апарат таких господарств зосереджується в містах зі значним фінансовим оборотом, таких як, наприклад, Київ чи Дніпропетровськ, а в межах господарюючих суб'єктів ведуть облік та складають звітність, яка відправляється головному підприємству. За таких умов важливо, щоб створені інформаційні дані, призначені для керівництва, яке не знаходиться на безпосередньому місці подій, містили показники, які дозволять виявляти проблемну ділянку виробництва, аналізувати утворену ситуацію, оцінювати її для того, аби своєчасно приймати точні та виважені управлінські рішення відносно інтенсивності експлуатації й своєчасного відтворення сільськогосподарських машин та обладнання. [2]

Описані особливості потребують проведення комплексного дослідження обсягу існуючої облікової інформації та встановлення відсутніх облікових даних, необхідних для прийняття управлінських рішень. Це передбачає постановку завдань управління, відповідні вимоги інформаційного забезпечення, а також методи його збору, що дозволить виявити недоліки існуючої системи надання необхідною інформації.

Виконання завдання управління по забезпеченню збалансованого оновлення основних засобів вимагає наявності облікового інформаційного забезпечення про основні техніко-економічні характеристики основних засобів:

- вік активної частини основних засобів
- стан активної частини основних засобів;
- ступінь інтенсивності їх використання;

- термін використання основних засобів;
- повноту перенесення вартості на новостворювану продукцію

Описані характеристики повинні бути визначальними при виборі методу амортизації активної частини основних засобів

Поряд з цим вибір методу амортизації на підприємствах не проводиться розрахунковим шляхом, що є суттєвим недоліком, так як суми амортизаційних відрахувань є однією зі статей витрат і мають значний вплив на розмір прибутку підприємства. Крім того, сільськогосподарська техніка - є активною частиною основних засобів, тому обраний метод нарахування амортизації повинен відображати інтенсивність її використання в часі що вимагає використання виробничого методу нарахування амортизації та його модифікації по розподілу вартості основних засобів відповідно до часу(годин) його активної експлуатації. [3]

Інтенсивна експлуатація сільськогосподарської техніки потребує наявності комплексних відомостей, які повинні надаватися в розрізі часу використання у виробничому процесі. Виконання цього завдання потребує як облікового, так і аналітичного дослідження. При цьому за допомогою цих даних повинна висвітлюватись інформація, яка повинна забезпечувати:

- облік, аналіз і контроль завантаженості основних засобів;
- облік, аналіз і контроль використання робочого часу;
- забезпечення мінімізації простоїв;
- контроль використання паливно-мастильних матеріалів.

Основою створення умов для інтенсивної експлуатації основних засобів є забезпечення їх оптимальної завантаженості, яку в діючій системі облікового інформаційного забезпечення можна визначити тривалістю робочого дня та щоденним виробничим завданням машинно-тракторного парку. При цьому обсяг виконаних робіт визначається у фізичних та умовних еталонних гектарах. Така синтетична одиниця визначається з метою отримання можливості співставлення та порівняння обсягів робіт виконаних різними марками тракторів. Для визначення повноти виконання виробничого завдання проводиться порівняння фактичних даних із загальною змінною нормою виробітку, що є основою для наступного обчислення коефіцієнта змінності.

Протягом робочої зміни проводиться також облік робочого часу, який вимірюється в астрономічних годинах; при цьому нормативна тривалість робочої зміни складає 7 годин, і всі норми виробітку визначаються, виходячи з цієї норми. Важливе значення для забезпечення інтенсивної експлуатації сільськогосподарської техніки має ведення обліку, контролю та аналізу використання робочого часу упродовж терміну перебування технічної одиниці в господарстві, який можна узагальнити відповідно до часу функціонального використання: час в роботі, в переїздах до місця безпосереднього виконання виробничого завдання, час простою, час в ремонті. Для цього в первинному обліковому спостереженні передбачається проведення документування з метою накопичення та подальшого узагальнення необхідних даних, що дозволить у майбутньому виявляти відсутні інформаційні ланки. При цьому використовуються нормативні документи, які регламентують тривалість робочого часу. Отримана інформація синтезується за однорідними ознаками й узагальнюється з метою проведення подальшого порівняння з діючими нормативами тривалості робочого часу, що виконується шляхом застосування методу відносних величин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тимофеева Т.А., Федосов А.Т. Пути воспроизводства сельскохозяйственной техники. *Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий*. 1997. №7. С. 28-30.
2. Тивоненко І.Г. Первинний облік: стан і вимоги в інженерній службі села. *Економіка України*. 2002. №10. С. 62-67.
3. Рижук С.М. Пріоритетні напрями розвитку технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2003. С. 37 – 41.

Красота Олена Григорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю, Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава, e-mail:2510elena@ukr.net.

Красота Іван Іванович, здобувач вищої освіти за ступенем «Бакалавр», Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава.

Krasota Olena Hryhorivna, PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Economic Control, Poltava State Agrarian University, Poltava, e-mail: 2510elena@ukr.net.

Krasota Ivan Ivanovych, Bachelor of Higher Education, Poltava State Agrarian University, Poltava.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОРТІВ

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Аномація: У статті розглянуті прогресивні методи підвищення конкурентоспроможності портів: аналіз ланцюга цінності; пріоритизація людських цінностей; маркетинг 3.0; аналітика поведінкової і фінансової орієнтації клієнтів; розширений штучний інтелект

Ключові слова: аналіз ланцюга; система цінностей; конкурентоспроможність портів; маркетинг; штучний інтелект

Abstract: The article considers progressive methods of increasing the competitiveness of ports: value chain analysis; prioritization of human values; marketing 3.0; analytics of behavioral and financial orientation of clients; advanced artificial intelligence

Keywords: chain analysis; value system; competitiveness of ports; marketing; artificial intelligence

Одним з ключових ланок розвитку української економіки є модернізація транспортної системи та реалізація її транзитного потенціалу для забезпечення торгово-економічних зв'язків. Врахування геополітичних інтересів країни та забезпечення конкурентоспроможних умов розвитку морської інфраструктури визначає високу ефективність здійснення національного зовнішньоторговельного потенціалу на світовій арені морських перевезень.

Відомим методом досліджень підвищення конкурентоспроможності підприємств є аналіз ланцюга цінностей. Протягом історичного розвитку економічної науки теоретична розробка проблеми цінності була реалізована у витратній теорії цінності А. Сміта; у теорії факторів виробництва Ж-Б. Сея та у граничній теорії представників маржиналізму. Однак, на початку ХХ ст. видатний економіст М. Туган-Барановський об'єднав ці теорії розділивши поняття вартості продукту і його цінності. За його твердженням, вартість — це витрати підприємства, а цінність — задоволеність клієнта [1].

Аналіз ланцюга цінностей, запропонований відомим американським вченим М. Портером, дозволяє вибудувати ієрархію процесів, що відбуваються в підприємстві, з погляду їх внеску в кінцевий продукт - цінність товару чи послуги для споживача. Зміни в процесах, що забезпечують максимальний внесок у формування цінності, вимагають особливо пильної уваги і ретельного аналізу можливих наслідків[2]. Основна ідея методу полягає в тому, що оцінка корисності продуктів або послуг покупцями визначається тим, яким чином виконуються дії, необхідні для розробки, виробництва, виведення на ринок, поставки та підтримки даного продукту або послуги.

Перехід від виробництва продукту до пропозиції комплексного рішення споживачу дозволяє по-іншому розглянути процес створення цінності. Вперше поняття ланцюга цінності [3] використали працівники компанії McKinsey в щоквартальному звіті «Стратегічний вибір та розподіл ресурсів» у статті «Конкурентний аналіз вартості» у 1980 році. Автори статті побудували ланцюг цінності для створення конкурентної переваги компанії McKinsey у галузі управлінського консалтингу. Така концепція дозволила компанії визначити вартість, яка додається на кожному етапі та скоротити витрати виробництва, не створюючи інноваційне новий продукт.

Кожен елемент ланцюга містить певні елементи:

- технологія: ресурси, вдосконалення, патенти, вибір процесу виробництва;
- дизайн продукту: призначення, фізичні характеристики, естетика, якість;
- виробництво: об'єднання ресурсів, сировина, виробничі потужності, локація, заготівля, обробка, збір товару;
- маркетинг: ціни, реклама, менеджери з продажів, упаковка, бренд;
- розподіл: канали, інтеграція, запаси, зберігання на складах, транспортування;
- обслуговування: гарантії, швидкість обслуговування, ціна послуги.

Наприкінці ХХ ст. А. Томпсон та Дж. Стрікленд [4] запропонували розширено трактувати ланцюг цінності, як частину потоку інших видів діяльності підприємства, саме тому він отримав назву

«система цінностей». Система цінностей містить ланцюги цінностей постачальників, які забезпечують факторами виробництва (сировина, комплектуючі та послуги) ланцюг підприємства.

Загальна логіка побудови основного процесу полягає в послідовному зменшенні ентропії щодо зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства для прийняття управлінських рішень: збору, деталізації та перетворення отриманої інформації у форму, необхідну для матеріального перетворення цінності, доведенні інформації для споживачів та перевірки розходження виробленої та фактичної цінності для споживача. Виділення перетворення інформації у самостійний процес є ключовим моментом для розуміння глибокої сутності маркетингової концепції управління.

Як відмічають голландські вчені [5], до інноваційних продуктів, які спрямовані на підвищення продуктивності та конкурентоспроможності портів, призводять до зміцнення логістичного ланцюга, нових інноваційних логістичних концепцій, виробляють додану цінність і забезпечують зайнятість, є контейнерні перевезення та внутрішні термінали, впровадження інформаційно-комунікаційних систем з метою своєчасного та якісного прийняття рішень в управлінні перевезеннями та наданні послуг.

Сьогодні портам необхідно, крім факторів, які можна кількісно виміряти, звернути увагу на слабоструктуровані фактори, що визначаються: талановитим управлінням персоналом, дружніми відносинами працівників, навчальними програмами співробітників, високою оцінкою корпоративного іміджу підприємства, участь у громадській діяльності, ефективною рекламою, таємницею технологічного процесу, співпрацею з партнерами, стратегічним географічним розташуванням, відкриттям талановитих працівників, сприятливими податковими умовами й корисними правовими нормами.

Ще одна група факторів впливу на ланцюг цінності спричинена актуалізацією проблем середовища і суспільства (концепція сталого розвитку, соціальна відповідальність бізнесу, маркетинг цінності 3.0). Загалом таку тенденцію можна окреслити трендом пріоритизації людських цінностей, серед яких: дружнє ставлення до середовища, толерантність до культурних, духовних, історичних цінностей, турбота про якість життя населення, боротьба з бідністю, пропагування здорового способу та стилю життя тощо.

У цьому аспекті актуальним є впровадження маркетингу 3.0. Маркетинг 3.0 - це спосіб витонченого впливу на споживача, при якому враховуються півсвідомість, емоції і душа людини.

Наведемо 10 принципів маркетингу 3.0 [6] :

- Ставтеся до своїх споживачів з любов'ю, а до своїх конкурентів – з повагою.
- Будьте чутливими до змін і будьте готовими змінюватися.
- Бережіть своє ім'я і чітко покажіть свою сутність: однозначно проголосіть свої цінності і не відмовляйтеся від них.
- Споживачі різні; в першу чергу зосередьтеся на тих, кому ви здатні принести найбільшу користь.
- Завжди пропонуйте хороший продукт за справедливою ціною: встановлюйте справедливі ціни, що відображають цінність продукту.
- Завжди будьте доступні для споживачів і поширюйте хороші новини: допоможіть своїм потенційним клієнтам знайти вас.
- Залучайте своїх споживачів, утримуйте їх, сприяйте розвитку їх бізнесу. Розглядайте своїх споживачів як довічних клієнтів.
- Незалежно від виду бізнесу вважайте, що ви працюєте в сфері послуг: будь-яку компанію можна вважати працюючою у сфері послуг, оскільки будь-який продукт супроводжується обслуговуванням споживачів.
- Постійно вдосконалюйте свій бізнес за критеріями якості, ефективності витрат і своєчасності поставок: щодня усіма способами вдосконалюйте свої бізнес-процеси.
- Збирайте всю важливу інформацію, але остаточне рішення приймайте мудро і зважено: далекоглядні менеджери розглядають не тільки фінансові наслідки свого рішення.

Розумна аналітика поведінкової і фінансової орієнтації клієнтів продовжує залишатися одним з найбільш затребуваних технологічних інструментів. Особливі ставки робляться на аналіз потреб споживачів і цифровий маркетинг. Три головні нові технології, які вплинуть на найпрогресивніші

бізнес-проекти протягом наступних кількох років це: штучний інтелект (53%), віртуальні помічники і чат-боти (39%), а також розумна аналітика для можливості прогнозування рішень ефективної взаємодії з потенційними партнерами по бізнесу в різних галузях (37%) [7].

Особливу цінність в 2021 році отримає так званий розширений (універсальний) штучний інтелект. Збільшення масштабу його впроваджень в бізнес принесе 2,9 трильйона доларів ділової цінності і 6,2 мільярда годин продуктивності праці в світі. Об'єднані здатності людини і машинного навчання будуть приносити найбільшу користь підприємствам, сприяючи їхньому розвитку, фінансовому зростанню і конкурентоспроможності.

Розширені інтелектуальні можливості зменшують кількість помилок, забезпечуючи зручність і персоналізацію бізнес-процесів і обслуговування клієнтів. Мета полягає в тому, щоб підвищити ефективність автоматизації, доповнюючи її людським підходом і здоровим глуздом, з огляду на ризики і максимально зводячи до нуля неправильність прийнятих рішень.

Найбільш вагомим для підприємств сфери послуг (до яких відносяться транспортні послуги) є наявність стійкого попиту, оскільки послугу неможливо зберігати та накопичувати на складах. Стійкий попит на послуги підтримується високим рівнем задоволення клієнтів якістю наданих послуг на фоні доступних цін. Загалом конкурентоспроможність підприємства сфери послуг залежить від його здатності надавати послуги високої якості за цінами, нижчими порівняно з конкурентами, умов надання послуги. Вагомим чинником виступає імідж підприємства, який втілює весь попередній досвід його функціонування. Крім того, конкурентоспроможність підприємств сфери послуг залежить від таких загальних зовнішніх факторів, як незавершеність ринкових реформ, неповноцінність функціонування фінансової системи країни, макроекономічна нестабільність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Литюга Ю.В., Заріпова А.О. Ланцюг цінності у концепції вартісного менеджменту та особливості управління ним. - URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32614208.pdf>
2. Зуб А.Т. Управління змінами. Аналіз ланцюжка створення цінності. - URL: https://stud.com.ua/41973/menedzhment/analiz_lantsyuzhka_stvorenniya_tsinnosti
3. Гончарук І.В. Підходи до формування ланцюга цінності товару в сучасній економічній системі. - URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2119>
4. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебное пособие / А. Томпсон, Дж. Стрикленд; пер. с англ., под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
5. Van Den Bosch, F.A.J., Hollen, R., Volberda, H.W., Baaij, M.G. (2011) The strategic value of the Port of Rotterdam for the international competitiveness of the Netherlands: A first exploration. – URL: https://www.researchgate.net/publication/277012956_The_strategic_value_of_the_Port_of_Rotterdam_for_the_international_competitiveness_of_the_Netherlands_A_first_exploration
6. Маркетинг 3.0 – в чому цінність вашого бренду? .- URL: <http://iqholding.com.ua/articles/marketing-30-%E2%80%93-v-chomu-tsinnist-vashogo-brendu>
7. Увеличение масштаба внедрений AI в бизнес принесет 2,9 триллиона долларов деловой ценности. - URL: <https://www.everest.ua/ru/uvelychenye-masshtaba-vnedreniy-ai-v-byznes-prynaset-29-trillyona-dollarov-delovoj-czennosty>.

Кудрицька Наталія Василівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, старший науковий співробітник відділу розвитку виробничої інфраструктури ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Київ, e-mail: natalyust@ukr.net

Kudrytska Natalia V., Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher, Senior Researcher of the Production Infrastructure Development Department of the Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: natalyust@ukr.net

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Львівський торговельно-економічний університет

Анотація. Актуальність статті полягає у необхідності формування нових орієнтирів розвитку корпоративної культури управління персоналом, що сприятиме зростанню ефективності на підприємствах України. Метою статті є оглянути сучасний розвиток та підходи корпоративної культури управління персоналом на підприємствах України.

Ключові слова: розвиток, корпоративна культура, управління персоналом, стратегія, бізнес

MODERN DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE OF PERSONNEL MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF UKRAINE

Abstract. The relevance of the article lies in the need to form new guidelines for the development of corporate culture of personnel management, which will increase efficiency at the enterprises of Ukraine. The purpose of the article is to review the current development and approaches of corporate culture of personnel management in Ukrainian enterprises.

Keywords: development, corporate culture, personnel management, strategy, business

На сьогоднішній день утвердження корпоративної культури зразок того, як розвиток цивілізації, науково-технічного прогресу приводить суспільство до необхідності потреб розвитку духовної культури, усвідомлення того, що для досягнення високих результатів у трудовій діяльності одних економічних методів недостатньо, вони обов'язково повинні доповнюватися розвитком культури. Корпоративна культура скерована на створення конкурентних переваг орієнтована на індивідуальну продуктивність, в якій бонуси співробітників залежать від перевищення цільових показників продуктивності, співвідношення бонусів до базової заробітної плати буде високим, а приріст ринкової частки та зростання доходів буде дуже цінним [2, с.68].

В теоретичному процесі Карлоф Б. пропонує перелік структурних елементів управління персоналом, які пов'язані з процедурою її розробки: корпоративна місія, яка відображає існуючу на ринку можливість задовольняти конкретного споживача; конкурентні переваги; організація бізнесу; продукція; ринки; ресурси (інвестиції та поточні витрати); структурні зміни; програми розвитку (розвиток виробництва, розширення ринків збуту, підвищення ділової активності та ін.); культура і компетентність управління, яка характеризується ставленням до основних цінностей [1, с.425].

Ідеальний вигляд корпоративної культури лежить в основі квадрату видів організаційної культури, векторами якого є: співпраця, створення, контроль, конкуренція. На сучасному етапі корпоративне управління розвитку економічної системи балансують у визначенні рівня соціальної відповідальності у межах паралелей понять «бізнес» та «етика». Знаходження рівноваги чи формування паритету між цими поняттями, за безпечувало не тільки мотивацію до продуктивної праці, але й ефективність діяльності бізнес-структури її конкурентоспроможність.

Щоб визначити напрямки і основи роботи з персоналом, загальних і специфічних вимог до них розробляється кадрова політика організації на якій вже створюється корпоративна культура, яка визначає індивідуальність підприємства. Через неї здійснюється реалізація цілей і завдань управління персоналом. Такий підхід характерний для великих приватних компаній і систем державної служби: саме в цих організаціях найбільш послідовно реалізується принцип відповідності кадрів та створення стратегії розвитку організації.

Таким чином, в сучасних умовах для економіки України стратегія розвитку корпоративної культури управління персоналом стає однією з головних не стільки через логіку планованого стратегічного розвитку, але й як стратегічний фактор. Ефективна діяльність підприємства визначається

рівнем відповідності його співробітників робочим місцям, комфорту праці, які створило керівництво для персоналу, оскільки ці умови є визначальними в досягненні цілей його розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Романюк Л.М. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством та його персоналом/ Л.М. Романюк.// Наукові праці КНТУ.-2010. - Вип.№17. - С.422-429. (Економічні науки).
2. Мельник П. І. Корпоративна культура як чинник успішності компанії / П. І. Мельник, М. І. Зелена // Причорноморські економічні студії. – 2016. – №. 4. – С. 67-70.

Куцик Валентина Ісідорівна, к.е.н., професор кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, Львів, e-mail:valentynakutsyk@gmail.com

Тимків Діана Олегівна, магістр, Львівський торговельно-економічний університет, Львів, e-mail:tymkiwdiana673@gmail.com

Kutsyk Valentyna Isidorivna, professor, Lviv University of Trade and Economics, Lviv, e-mail:valentynakutsyk@gmail.com

Tymkiv Diana Olegovna, master, Lviv University of Trade and Economics, Lviv, e-mail:tymkiwdiana673@gmail.com

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ВІДНОСИН

Львівський національний університет імені Івана Франка

Анотація. Еволюція сучасного маркетингу призвела до появи концепції маркетингового управління, орієнтованих на формування довготермінових взаємовигідних відносин між учасниками ринку. Придатність концепції маркетингу відносин до взаємодії покупця та продавця стає все очевиднішою, крім того, така концепція придатна до побудови взаємовідносин і з іншими суб'єктами ринку.

Ключові слова: маркетинг відносин, традиційний маркетинг, маркетинг співпраці, виробник, споживач, посередник, постачальник.

Abstract. The evolution of modern marketing has led to the emergence of concepts of marketing management, focused on the formation of long-term interactions between market participants. The additionality of the concept of marketing relations to the interaction of purchase and seller becomes obvious to everyone, in addition, this concept of addition to the construction of relationships and other market participants.

Key words: relationship marketing, traditional marketing, cooperation marketing, producer, consumer, intermediary, installer.

Пошук оптимальних способів організації маркетингової діяльності та використання ефективних маркетингових інструментів призводить до еволюційного поступу маркетингового управління. Впродовж усього ХХ століття маркетинг трансформувався із зусиль, орієнтованих на виробництво та продаж товару до побудови тривалих взаємовигідних відносин із клієнтом. Часто зустрічаємо міркування з приводу того, що концепція маркетингу відносин зорієнтована на відносини «виробник-споживач». Однак, сьогодні вважаємо за доцільне говорити про більш комплексне явище, що ґрунтується на необхідності побудови тривалих взаємовигідних відносин не тільки між продавцем та покупцем, а й на побудові таких відносин у форматах «виробник-посередник», «виробник-постачальник», «компанія-персонал», «виробник-виробник», «посередник-посередник», «постачальник-виробник-посередник», «компанія-інститут маркетингової інфраструктури» тощо. Тобто ми говоримо про різні формати можливої побудови взаємовигідних відносин в учасників маркетингової діяльності. Однак, такі формати взаємодії інколи в науковій літературі трактуються за допомогою поняття «маркетинг співпраці». Зокрема, Є. Гаєвська говорить про концепцію маркетингу співпраці, за якої визначає маркетинг як функцію координації дій клієнтів, партнерів, суміжників, панування теорії адаптації до вимог споживачів [1].

Л.М. Шульгіна та Є.О. Савченко також розглядають маркетинг співпраці, акцентуючи на тому, що «Маркетинг співпраці фокусує увагу на об'єднанні підприємства, його партнерів і споживачів в єдину інтегровану групу, на їх плідній подальшій взаємодії з метою надання індивідуалізованого комплексу маркетингу підвищеної цінності для кожного клієнта та пропонуванні найвигідніших умов співпраці для партнерів, а також на уникненні антагонізму з конкурентами. З огляду на те, що маркетинг співпраці визначає ключову роль конкурентів не у протистоянні, а в участі створення продукту найвищої цінності, яку бажають отримати його споживачі [2]».

Погляд Гаєвської щодо виокремлення концепції маркетингу співпраці як окремого етапу еволюції концепцій маркетингового управління вважаємо дещо передчасним та недостатньо обґрунтованим в контексті його використання саме у маркетинговій діяльності. В нашому розумінні, трактування маркетингу відносин та маркетингу співпраці не несе відмінного змістового та ціннісного наповнення, оскільки передбачає ВЗАЄМОДІЮ. Звісно, що надто вузьким є трактування деякими науковцями концепції маркетингу відносин як встановлення довгострокових відносин виключно із клієнтом. Вочевидь, дана категорія виходить за межі таких відносин. Побудова концепції маркетингу співпраці у контексті виходу на взаємодію із чинниками макросередовища може мати прикладний характер лише за певних умов, ключовою з яких, вочевидь є масштаби діяльності підприємства. Малий та середній бізнес в силу обмеженості ресурсів та інституційних обмежень не може бути повноцінним суб'єктом у взаємовідносинах, скажімо, з групами лобі, органами місцевої влади тощо. Така

суб'єктність досягається лише за умов об'єднання підприємців у асоціації чи інші колективні об'єднання, які від імені підприємців можуть мати суттєвий вплив на процеси, які відбуваються в бізнес-середовищі. Однак, така діяльність, на наш погляд, не виходить за межі сутнісного наповнення концепції маркетингу відносин та повністю узгоджується з її основними постулатами та особливостями.

Також звертаємо увагу на те, концепція маркетингу відносин відзначається доцільністю застосування інтегрованих зусиль усіх функціональних організаційних структурних підрозділів фірми, а не тільки тих підрозділів, що займаються збутовою діяльністю. Такі обставини створюють можливість формування маркетингу в комплексну філософію ведення бізнесу з досягненням синергетичного ефекту.

Акцентуючи увагу на тому, що маркетинг відносин полягає у формуванні довгострокових взаємовигідних відносин між усіма учасниками ринкового процесу, відзначаємо основні відмінності такого маркетингу від традиційного маркетингу, орієнтованого на збут та просте задоволення потреби споживача:

- традиційний маркетинг орієнтований на одноразовий продаж, маркетинг відносин орієнтується на утримання клієнтів (однак, говоримо не тільки про утримання споживачів, але й «утримання» ефективних постачальників, посередників, працівників тощо);

- маркетинг відносин орієнтований на встановлення постійного контакту з іншими суб'єктами ринку (на відміну від непостійного контакту в традиційному маркетингу). Така орієнтація дозволяє зекономити зусилля з пошуку і відбору нових постачальників, посередників, працівників; кошти на інформування нових клієнтів, посередників тощо.

- в маркетингу відносин компанія концентрується не на характеристики продукту, а на споживчу цінність, тобто на ту вигоду і користь, яку купівля даного товару може принести клієнту (тому вкрай важливими є технічний сервіс, допродажне та післяпродажне обслуговування);

- маркетинг відносин орієнтований на довготерміновий ефект, в той час як традиційний маркетинг, орієнтований на короткотерміновий ефект. Це обумовлює зміну акцентів на відмінні маркетингові інструменти;

- в маркетингу відносин значно більша увага приділяється відносинам з клієнтами, роботі з постачальниками, посередниками, інститутами маркетингової інфраструктури;

- в традиційному маркетингу робота з клієнтами, посередниками – це прерогатива збутового підрозділу, з постачальниками – відділу закупівель, натомість в маркетингу відносин будь-яка взаємодія покладається на весь персонал;

- також в маркетингу відносин на перший план виходять такі категорії як «співпраця» та «довіра», які мінімізують ризики виникнення конфліктів між різними учасниками відносин.

В сьогоденних реаліях кристалізації маркетингу як вкрай важливого напрямку діяльності компанії в Україні, впровадження та розвиток сучасних ефективних концепцій маркетингового управління є дуже актуальним. Вбачаємо за доцільність для вітчизняних компаній брати на озброєння ідеологію концепції маркетингу відносин та застосовувати її не тільки в напрямку взаємодії із клієнтом (споживачем, покупцем), але і з іншими суб'єктами. З якими взаємодіє компанія-виробник – посередниками, постачальниками, громадськими організаціями, інфраструктурними підприємствами тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гаєвська Є. Сутність маркетингу туристичних підприємств і етапи його розвитку. Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері). 2007. №11. С.230-238. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/gajevska.htm.

2. Шульгіна Л.М., Савченко Є.О. Маркетинг співпраці як інноваційна управлінська стратегія в агропромисловому комплексі. Ефективна економіка № 12, 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4622>.

Кушнір Тарас Михайлович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Львівського національного університету імені Івана Франка, Львів, e-mail: taras_kushnir@ukr.net

Kushnir Taras Mykhailovych, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Marketing, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, e-mail: taras_kushnir@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Розкрито особливості антикризового управління підприємствами вінницької області. Виокремлено принципи ефективної системи антикризового управління підприємствами Вінницької області, а також визначено мету та роль антикризового управління підприємством.

Ключові слова: підприємство, антикризове управління, принципи, мета, криза, менеджмент.

Abstract. Features of anti-crisis management of enterprises of Vinnitsa region are revealed. The principles of effective crisis management system of enterprises of Vinnitsa region are highlighted, as well as the purpose and role of crisis management of the enterprise are determined.

Key words: enterprise, crisis management, principles, purpose, crisis, management.

Однією з найактуальніших проблем сучасного управління підприємствами є питання, що присвячуються управлінню підприємствами в умовах кризових явищ. Це пов'язане із тим, що кризові умови настають дедалі частіше, а їх наслідки важчають. Особливу загрозу для сучасних підприємств несуть кризові явища, які спричинені економічними, фінансовими, технологічними та іншими факторами. В зв'язку із цим сучасні підприємства повинні використовувати таку систему управління, яка б дала змогу швидко адаптуватися до умов кризи, а також зберегти свої виробничі потужності. У цьому полягає розробка специфічної системи антикризового управління сучасним підприємством.

Питанням антикризового управління підприємствами присвячено численні наукові дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як І. Ансофф, С. Беляєва [1], І. Бланк, О. Градов, Е. Уткін, Р. Попов [2], Л. Лігоненко, В. Василенко [3], А. Череп, М. Хаммер, О. Кузьмін [4], О. Мороз, В. Гриньова [5], В. Астахов, А. Грязнова та ін.

До загальних причин зменшення виробництва на підприємствах Вінницької області можна віднести наслідки загальної економічної кризи в країні, недооцінку ролі і значення промисловості регіону в загальній політиці держави, зменшення кадрів, низький попит на продукцію та інші чинники. Крім того, головними причинами виникнення кризи на підприємствах є помилки в управлінні ними, а також не досить ефективне та своєчасне реагування на несприятливі зовнішні фактори їхнього функціонування. Зазначені причини безпосередньо мають свої джерела у внутрішньому середовищі підприємств та пов'язані з високим ризиком у стратегії маркетингу, внутрішніми конфліктами, недоліками в організації виробництва, недосконалістю інноваційної й інвестиційної політик.

Система антикризового управління підприємствами повинна містити заходи, що спрямовані на: уникнення кризових ситуацій; зменшення або ліквідацію наслідків фінансової кризи на підприємстві; забезпечення належного рівня платоспроможності.

Успішність антикризового управління великою мірою залежить від дотримання притаманних йому функцій та принципів. Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, що має негативні наслідки для життєдіяльності підприємства, її усунення та запобігання.

Антикризове управління підприємствами Вінницької області має ряд особливостей, які наведено на рисунку 1 [6].

Розробка політики антикризового управління потребує формулювання основних принципів відповідної системи антикризового фінансового управління, котрі сприятимуть підвищенню його ефективності (рисунок 2).

Основною метою антикризового фінансового управління сучасного підприємства є розробка і реалізація заходів, які спрямовані на оперативне відновлення платоспроможності та відповідного рівня фінансової стійкості підприємства.

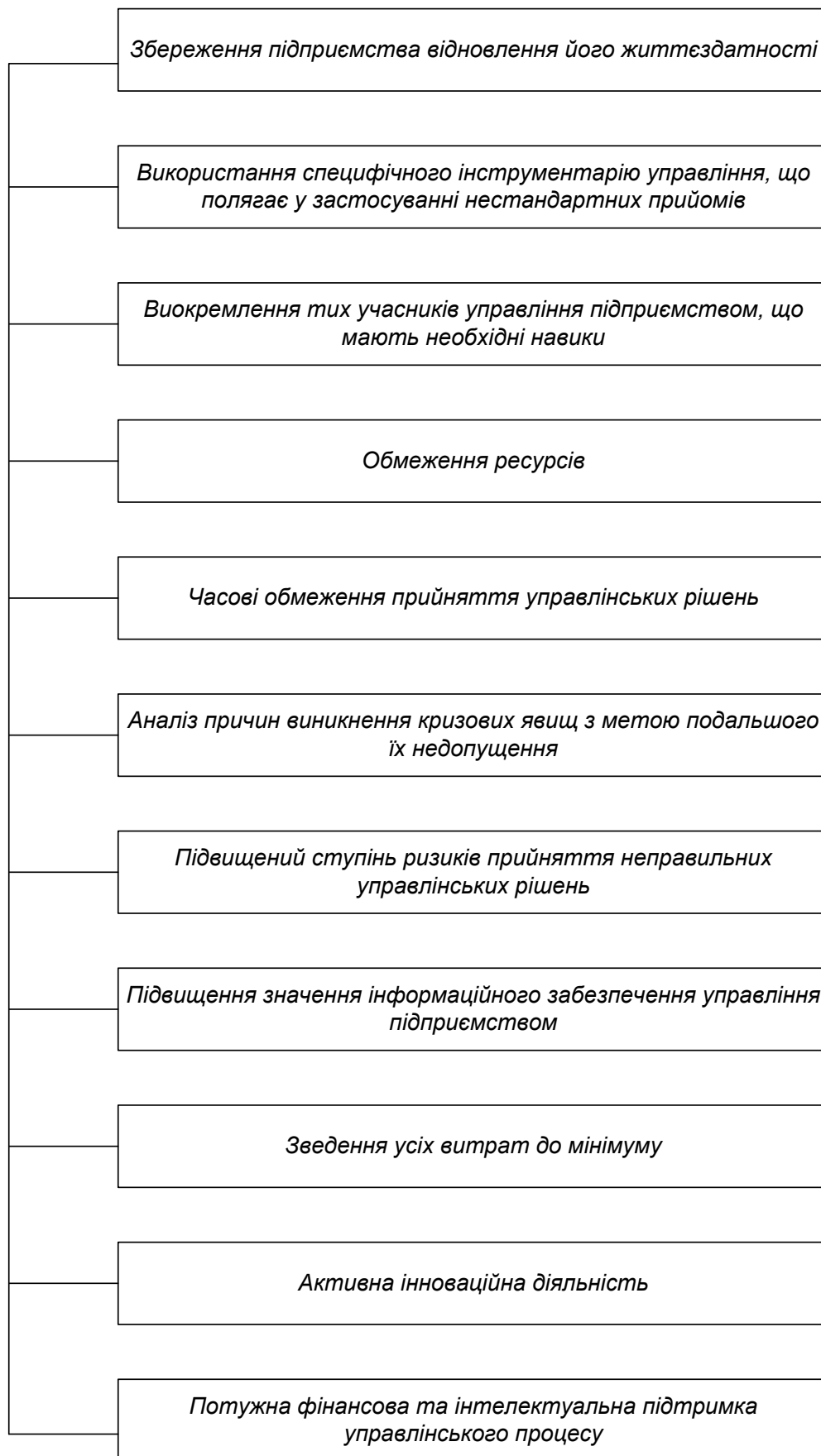


Рис. 1. Особливості антикризового управління підприємствами Вінницької області



Рис. 2. Принципи ефективної системи антикризового управління підприємствами Вінницької області

Отже, сутність антикризового управління полягає у розробці рекомендацій із управління підприємством в умовах загальної кризи економіки або під час загрози банкрутства. Згідно системного підходу антикризове управління сучасним підприємством є комплексом заходів, що передбачає попередню діагностику причин кризи, а також розробку методів її усунення та подолання, які є об'єктом наших подальших розвідок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Афанасьєва О. Б. Методологічне підґрунтя реалізації системного підходу до антикризового управління / О. Б. Афанасьєва // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2011. – № 1. – С.138-144.
2. Бабич А. О. Формування концепції державного антикризового управління в Україні / А. О. Бабич. // Державне будівництво. – 2016. – № 1. – С.1-6.
3. Безверхнюк Т. М. Державний механізм антикризового управління на засадах проектного підходу: обґрунтування предметного поля [Електронний ресурс] / Т. М. Безверхнюк, І. А. Сенча, Т. В. Сивак // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. – 2014. – Вип. 2. – С. 23-29. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2014_2_6
4. Головін Р. Г. Особливості реалізації заходів державного антикризового управління в провідних країнах світу / Р. Г. Головін. // Державне управління: теорія та практика. – 2013. – № 1. – С.1-8.
5. Ліповська С.О. Антикризове управління в системі протидії деструктивних інформаційних впливів [Текст] / С.О.Ліповська // Горизонти суспільних трансформацій на шляху до подолання системної кризи сьогодення. Матеріали XIX Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів «Дні Науки ФСП» (20-21 квітня 2016 р.). / Укладачі: Мельниченко А.А., Федорова І.І., Виселко І.В., Пряміцин В.Ю. / К.:ТОВ НВП «Інтерсервіс», 2016. – 244 с. С. 186-187.
6. Мельниченко О. А. Антикризова політика держави: сутність та пріоритетні напрями / О. А. Мельниченко // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 2. – С. 17-24.

Лесько Олександр Йосипович – к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, epvm@ukr.net.

Lesko Oleksandr – Associate Professor, Head of the Department of Enterprise Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, epvm@ukr.net.

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Рівненський державний гуманітарний університет

Анотація: Робота присвячена питанням вдосконалення організації формування фінансової звітності підприємств. Розглянуто особливості фінансової звітності підприємства та визначені проблеми її складання. Досліджено проблемні аспекти фінансової звітності, усунення котрих необхідне для подальшого удосконалення та розвитку фінансової звітності в Україні.

Ключові слова: фінансова звітність, інтегрована звітність, користувачі фінансової звітності, гармонізація бухгалтерського обліку і фінансової звітності, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Abstract: The work is devoted to improving the organization of financial reporting of enterprises. The peculiarities of the financial statements of the enterprise are considered and the problems of its compilation are determined. Problematic aspects of financial reporting, the elimination of which is necessary for further improvement and development of financial reporting in Ukraine, are studied.

Key words: financial reporting; integrated reporting; users of financial statements; harmonization of accounting and financial reporting; international financial reporting standards.

Успішна діяльність підприємства в значній мірі залежить від актуальності, достовірності, повноти й неупередженості отримуваної інформації як про внутрішній стан підприємства, так і про стан зовнішнього середовища. Головним джерелом інформації виступає фінансова звітність.

Інформація, яка викладена в фінансовій звітності підприємства, дозволяє реалізувати необхідні заходи і процедури, спрямовані на його виживання в умовах конкурентної боротьби, запобігання банкрутства і фінансових невдач, лідерство в боротьбі з конкурентами, ріст економічного потенціалу, максимізацію прибутку і мінімізацію витрат, забезпечення рентабельної роботи. Неточності у фінансовій звітності призводять до помилок у прийнятті управлінських рішень.

Дослідження проблем і перспектив формування фінансової звітності актуальне й важливе в сучасних умовах господарювання підприємств, оскільки належне ведення обліку та єдиний порядок підготовки та подання фінансової звітності сприятимуть уніфікації вихідної інформації, єдиному розумінню звітних показників зовнішніми, в тому числі зарубіжними користувачами.

Ефективність діяльності підприємств залежить від ефективності управління ними або, іншими словами, від якості управлінських рішень, які розробляються і реалізуються їх менеджментом. Необхідною умовою для прийняття ефективних управлінських рішень є наявність такої системи обліку і звітності, яка дасть можливість задовольнити запити різних груп користувачів. На даний час основним інструментом для цього є сформована відповідно до вимог Національних та Міжнародних стандартів фінансова звітність, метою складання якої є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства [3].

Найбільш важливою властивістю фінансової звітності як інформаційного продукту є її якість. Основними причинами зниження якості фінансової звітності в сучасних умовах господарювання є:

- низька ефективність ринку капіталу, що проявляється в інертності реакції користувачів на зміни, що відбуваються в діяльності підприємства і відображаються в звітності;
- невідповідність змістовного наповнення фінансової звітності потребам її користувачів;
- консерватизм та упередженість національних облікових регуляторів, які можуть виступати перепорою на шляху до застосування передового міжнародного досвіду [2, с. 185].

До основних недоліків існуючої моделі фінансової звітності можна віднести:

- фінансова звітність не вирішує поставлених перед нею завдань або створює помилкове враження про підприємство у користувачів, тому що вона «історична»;

- відображає результати лише минулих подій;
- існуюча модель неадекватно відображає нематеріальні активи – більшість нематеріальних активів, створених усередині підприємства, не проходять тест на визнання активів відповідно до МСФЗ і тому не відображаються на балансі підприємства;
- неспроможність оцінок за поточною вартістю – у період фінансової кризи і після неї були висловлені сумніви у правомірності використання оцінок за справедливою вартістю або за ринковою, хоча це не одне і теж, заявляється, що оцінка за справедливою вартістю, принаймні фінансових інструментів, призводить до посилення фінансової кризи;
- неспроможність оцінок за історичною вартістю – цей аргумент вже існує більше 60 років і прямо протилежній попередньому: новий підхід повинен ґрунтуватися на поточній вартості [1, с.8-14].

Тому виникає потреба у формуванні нефінансової звітності як інструменту відповідального бізнесу для надання інформації про вплив на суспільство, економіку та навколишнє середовище, яка описує діяльність суб'єкта господарювання у відповідному суспільному контексті.

Коло користувачів нефінансової звітності є ширшим порівняно з колом користувачів фінансової звітності. Так, якщо фінансова звітність є джерелом інформації для власників, акціонерів, кредиторів, інвесторів, конкурентів, то нефінансова звітність є джерелом інформації для працівників, органів влади, громадськості, експертів, інвесторів, аудиторів, науковців.

Поєднання елементів фінансової і нефінансової звітності формують інтегровану звітність, яка забезпечує комплексне цілісне подання інформації про екологічні, соціальні та економічні наслідки їх діяльності. Тобто, інтегрована звітність відображає не лише результати діяльності суб'єкта господарювання у фінансовому аспекті, а також роль, яку той відіграє у суспільстві.

Вітчизняні підприємства розпочали формування інтегрованої звітності і одразу зіткнулися з проблемою, яка полягає у тому, що чинна система звітності не завжди забезпечена внутрішніми взаємозв'язками і тим самим вимагає від інвесторів та управлінського персоналу підприємства додаткових зусиль щодо пошуку потрібної інформації в напрямі сталого розвитку, що відповідно збільшує витрати. У випадку прийняття менеджментом підприємства управлінських рішень дуже важливо володіти такою інформацією, яка б характеризувала різні аспекти його діяльності. Саме така звітність поєднує фінансові та нефінансові показники і надає повну інформацію щодо діяльності суб'єкта господарювання.

Інтегрована (корпоративна) звітність – гармонізація фінансової та нефінансової звітності, де узагальнено інформацію про фінансовий стан та результати фінансово-господарської, соціальної та екологічної діяльності підприємств, що дає можливість оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень та визначити стратегічні аспекти розвитку.

Основною метою інтегрованої звітності є надання достовірної інформації про усесторонню діяльність підприємства відповідно до стратегічних завдань та моделей управління [4].

Інтегрована звітність підприємств складається з трьох основних видів звітності: екологічної, соціальної та звітності щодо корпоративного управління. Окрім того, інтегрована звітність надає чітке розуміння, наскільки підприємство є стійким і як відбувається створення його вартості, оскільки містить прогнози щодо різних періодів його діяльності.

До переваг інтегрованої звітності відносяться: підтвердження стейкхолдерами інтеграції принципів стійкого розвитку в діяльності підприємства; відображення перспектив діяльності підприємства, ключових інвестиційних чинників і ризиків; формування нових даних для управління результатами діяльності; посилення довіри до підприємства; підвищення інформованості щодо стійкого розвитку у внутрішньому середовищі підприємства; краще розуміння співробітниками бізнес-моделі та стратегії підприємства.

Недоліками є: юридичні ризики, пов'язані з вимогами регуляторів до річної фінансової звітності; незадоволеність менеджерів через необхідність розкривати інформацію за межами звичайного процесу звітності; можливе незадоволення інформаційних потреб всіх зацікавлених осіб одним звітом [5].

Визначальними особливостями інтегрованої звітності, що відрізняють її від інших видів звітності, є: новий підхід до структуризації капіталу підприємства; орієнтація на створення інформаційного забезпечення вартісноорієнтованого управління; орієнтація на висвітлення тих аспектів діяльності підприємства, які впливають на його стратегічну стійкість та довгострокову перспективу. Головна ціль використання інтегрованої звітності полягає не тільки у використанні її як інструменту упорядкування певного масиву інформації, а головним призначенням – стати дієвим інструментом для прийняття рішень.

Отже, нова методологія формування звітності підприємств має сприяти забезпеченню прозорості та зіставності як фінансової, так і нефінансової інформації, яка б піддавалася контролю зі сторони зацікавлених інституцій. Це дасть можливість отримати достовірну облікову інформацію на мікрорівні, що сприятиме розкриттю достовірних макропоказників.

Інтегрована звітність забезпечить сталий розвиток і функціонування підприємства при одночасному використанні фінансового, виробничого, людського, інтелектуального природного та соціального капіталу. Таким чином, запровадження інтегрованої звітності у практичну діяльність вітчизняних підприємств надасть можливість більш правильно оцінювати ефективність їх діяльності у довгостроковій перспективі, а, головне, це забезпечить прозорість діяльності та поєднає всю суттєву фінансову і нефінансову інформацію за короткий період часу та представить її у зручній та зрозумілій для користувача формі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Безверхий К. В. Методичні засади формування інтегрованої звітності підприємства. *Облік і фінанси*. 2014. № 3(65). С. 8-14.
2. Корягін М. В., Куцик П.О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності. Київ: Інтерсервіс, 2015. 276 с.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013р. №73 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення: 10.02.2020).
4. Проданчук М.А. Інтегрована звітність – інструмент управління підприємством. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. № 2. С. 24–31.
5. Сікорська Т.С., Осадча О.О. Інтеграція нефінансових показників у звітність суб'єкта господарської діяльності. *Young Scientist*. № 6 (09). 2014. С. 38-41.

Лупінська Тетяна Володимирівна, викладач кафедри економіки та управління бізнесом, Рівненський державний гуманітарний університет, Рівне, e-mail: tetyana.lupinska@rshu.edu.ua.

Lupinska Tetyana V., lecturer at the Departement of Economics and Business management, Rivne State University of Humanities, Rivne, e-mail: tetyana.lupinska@rshu.edu.ua.

РЕАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ – УМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БІЗНЕСУ

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Анотація. У статті досліджено значення організаційного розвитку для забезпечення конкурентоспроможності. Акцентовано увагу на головній меті розвитку – це прискорення процесів адаптації до ринкових змін. Запропоновано збалансовану модель організаційного розвитку на основі системи навчання, яка містить: дослідження ринкового попиту та споживчих цінностей; закріплення бізнес-моделі в стратегічному управлінні; аудит кадрового потенціалу; формування системи навчання за проектом навичок; запровадження структурного компоненту управління змінами на основі стратегічного лідерства. Ризиками використання збалансованої системи навчання в межах обраної бізнес-моделі є: підвищення амбіцій персоналу з розвитком навичок та зміна життєвих пріоритетів; складність прямої оцінки ефективності результатів навчання; підготовка навчальних особистісно орієнтованих програм.

Ключові слова: управління розвитком; навчання персоналу; зміни; стратегічне управління; бізнес-моделі; ефективність; цінності.

IMPLEMENTATION OF DEVELOPMENT - A CONDITION FOR BUSINESS COMPETITIVENESS

Abstract. The article examines the importance of organizational development to ensure competitiveness. Emphasis is placed on the main goal of development – to accelerate the process of adaptation to market changes. A balanced model of organizational development based on the education system is proposed, which includes: research of market demand and consumer values; consolidation of the business model in strategic management; audit of human resources; formation of a system of training according to the project of skills; introduction of a structural component of change management based on strategic leadership. The risks of using a balanced learning system within the selected business model are: increasing staff ambitions with skills development and changing life priorities; the difficulty of directly assessing the effectiveness of learning outcomes; preparation of educational personality-oriented programs.

Key words: development management; staff training; changes; strategic management; business model; efficiency; values.

Актуальність. Умовами змін в бізнесі стають інформаційні (канали комунікацій), матеріальні (дефіцит ресурсів), організаційні (цілеспрямованість), соціально-психологічні (готовність сприйняти зміни). Діджиталізація економіки (як спосіб приведення будь-якого різновиду інформації до цифрової форми), з кожним роком актуалізує увагу до людини та збалансованості розвитку. Викликами для сучасного бізнесу стають: характер роботи визначається завданнями, які необхідно виконувати, працівники орієнтуються на замовлення клієнтів, відсутність чіткої ієрархії у відносинах працівників, необмеженість робочого часу. За названих умов гнучкість бізнесу реалізується в комплексній програмі змін індивідів.

Аналіз останніх досліджень за темою. Питаннями організаційного розвитку займаються вітчизняні та закордонні вчені [1-7]. Але прискорення ринкових викликів до конкурентоспроможності бізнесу вимагає запровадження інструментів, які забезпечують його ефективність.

Мета доповіді. Аналіз існуючих підходів до організаційного розвитку та вдосконалення його інструментів відповідно до вимог сучасності.

Основний матеріал дослідження. Глобалізаційні процеси постійно посилюють конкуренцію. Зважаючи на це бізнес занурюється в стійке середовище невизначеності, яке формує вимоги до збалансованого використання жорстких та м'яких методів менеджменту. Жорсткі методи виступають важелем керованості, а м'які – адаптивності.

Розвиток бізнесу в Україні за останні роки свідчить про те, що інвестори надають перевагу напрямкам з швидким обігом капіталу, найвищим попитом та мінімальним ризиком (ІТ, комерція, фінансові сектори, освіта). При цьому наповнення бюджету країни доводить лідерство галузей з тривалим технологічним циклом, значним первісним капіталом (сільське господарство (16 %),

переробна промисловість (20 %), комерція (20 %). Тому метою розвитку економіки країни є розширення світового досвіду щодо підвищення продуктивності праці саме в галузях, які наповнюють бюджет країни. Інтегративним елементом всіх галузей є персонал та його здатність до індивідуального розвитку та сприйняття змін на ринку. Конкурентоспроможність бізнесу визначається його здатністю систематизованого використання інформації персоналом.

Бенніс В. зазначає, що організаційний розвиток – це освітня стратегія, розрахована на зміну соціальних відносин, поглядів людей та структури організації з метою поліпшення її адаптації до вимог технологій і ринку [8].

Взаємопов'язаність різних типів змін в організації (стратегічні – довгострокові, тактичні – еволюційні та стрибкоподібні функціональні перетворення, оперативні – виправлення помилок та ініціація напрямків покращення продуктивності праці) на перше місце серед професійних навичок персоналу виводить навчання.

Тому пропонується реалізація збалансованого організаційного розвитку бізнесом через управління системою навчання персоналу в полі обраної бізнес-моделі, що дозволяє максимально посилити кадровий потенціал за умов невизначеності. Основними етапами процесу організаційного розвитку є: дослідження ринкового попиту та споживчих цінностей; закріплення бізнес-моделі в стратегічному управлінні; аудит кадрового потенціалу; формування системи навчання за проектом навичок; запровадження структурного компоненту управління змінами на основі стратегічного лідерства. Жорсткими елементами є: бізнес-модель; структурний підрозділ управління змінами; система навчання. М'якими: цінності; навички; лідерство.

Формування системи навчання в бізнесі дозволить збільшити віддачу від розвитку навичок персоналу як інструменту: виправлення помилок; розвитку; заохочення. Особистісне орієнтоване навчання дозволить отримати покращені результати менеджменту через запровадження стратегічного лідерства: психологічна готовність до ризику; інноваційність; комплексність вирішення проблем; вміння самовдосконалюватися і навчатися; інтегрування цінностей; відданість ідеї служіння. Основою особистісного навчання стає гармонійний розвиток людини через майстерне використання досягнень педагогіки, психології та збереження фізичного і морального здоров'я. Навчання персоналу в період виконання професійних обов'язків має певну специфіку: концентрація на цільових аспектах професійної діяльності; значний вплив колег на відношення до навчання; авторитет менеджера; економічна залежність. Результати навчання персоналу: відкривають для менеджерів перспективи формування ініціативної групи з реалізації змін яких вимагають ринкові перетворення; розширюють компетентність персоналу у виконанні завдань, пов'язаних з індивідуальними замовленнями клієнтів; дозволяють залучити до змін максимальну кількість персоналу; підвищують рівень використання технологічних можливостей бізнесу; вносять корективи в показники монотонності праці.

Ризиками використання збалансованої системи навчання в межах обраної бізнес-моделі є: підвищення амбіцій персоналу з розвитком професійних та особистісних навичок; зміна життєвих пріоритетів; складність прямої оцінки ефективності результатів навчання; підготовка навчальних особистісно орієнтованих програм.

Заходами щодо мінімізації ризиків запровадження збалансованої системи навчання є: командна робота; формування структурного підрозділу коучів, функціональним завданням якого є формування класів навчання персоналу з урахуванням професійних вимог та індивідуальних продуктивних інструментів навчання; укладення довгострокових угод на визначені програми навчання; приведення системи мотивації у відповідність до результатів роботи персоналу.

Отримані результати. Розвиток за часів інформаційної революції на перше місце виводить людину, знання і цінності. За таких умов конкурентоспроможність організації бізнесу забезпечує баланс жорстких та м'яких методів менеджменту. Аналіз ринкової кон'юнктури дозволив виділити ключовий фактор розвитку бізнесу – систематичне навчання персоналу. За процесним підходом структурними компонентами збалансованого організаційного розвитку бізнесом стають підсистеми: дослідження ринкового попиту та споживчих цінностей; закріплення бізнес-моделі в стратегічному управлінні; аудит кадрового потенціалу; формування системи навчання за проектом навичок; запровадження структурного компоненту управління змінами на основі стратегічного лідерства.

Висновки. За умов глобалізації економіки ключовим керованим фактором конкурентоспроможності бізнесу стає швидкість реагування на ринкові зміни. Запровадження системи навчання містить найвищий випереджаючий потенціал організаційного розвитку через поєднання факторів керованості та адаптивності. Дієвість збалансованого розвитку залежить від обраної бізнес-

моделі та ефективності стратегічного лідерства.

Перспективи подальших досліджень. Розробка бізнес-моделей організаційного розвитку за сферами діяльності.

Наукова (практична) новизна, викладена в доповіді. Запропоновано напрямок збалансованого організаційного розвитку через управління системою навчання персоналу в полі обраної бізнес-моделі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ємельянов О. Ю. Потенціал економічного розвитку підприємств: інструментарій та моделі оцінювання: монографія. Львів : Львівська політехніка, 2019. 280 с.
2. Дорошук Г. А. Управління організаційним розвитком: теоретичні та концептуальні основи: монографія. Одеса: Бондаренко М.О., 2016. 196 с
3. Мироненко Ю. Д., Тереханов А. К. Организационное развитие компании. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/change/for_org_dev.shtml (дата звернення: 26.01.2021).
4. Адизес И.К. Управляя изменениями: пер. с англ. СПб: Питер, 2012. 224 с.
5. Пригожин А. И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003. 864 с.
6. Чан Кім В., Рене Моборн Стратегія блакитного океану. К. : Книжковий клуб "Клуб Сімейного Дозвілля". 2016. 384 с.
7. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.
8. Беннис У., Томас Р. Кто становится лидером в бизнесе: Вундеркинды и ветераны. К.: Олимп-Бизнес, 2020. 296 с.

Лінькова Олена Юрїївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, e-mail: linkova.lena.yu@gmail.com

Linkova Olena Yu. – Candidate of economic sciences, Associate professor of the department of Management and taxation, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv, e-mail: linkova.lena.yu@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Національна металургійна академія України

***Анотація.** В статті досліджено сутність, принципи, інструментарій ощадливого виробництва, його розповсюдженість в Україні та світі, обґрунтовано доцільність використання методу тотального догляду за устаткуванням (TPM - Total Productive Maintenance) в умовах металургійних підприємств.*

***Ключові слова:** ощадливе виробництво, TPM, система тотального догляду за устаткуванням, металургійні підприємства.*

***Abstract.** The article examines the essence, principles, tools of lean production, its prevalence in Ukraine and the world, substantiates the feasibility of using the method of total care of equipment (TPM - Total Productive Maintenance) in metallurgical enterprises.*

***Key words:** lean production, TPM, Total Productive Maintenance, metallurgical enterprises.*

В умовах глобальної конкуренції підприємствам потрібно вирішити стратегічну задачу підвищення їх ефективності та конкурентоспроможності за рахунок впровадження сучасних технологій виробництва та управління. Одним із ефективних методів виведення підприємства з кризи та підвищення ефективності виробничого процесу виступає концепція «ощадливе виробництво», яка має ряд суттєвих переваг порівняно з іншими методами організації виробництва.

Ощадливе виробництво (англ. lean production або lean manufacturing) – це концепція, яка ґрунтується на прагненні підприємства ліквідувати всі види втрат за допомогою залучення у процес управління кожного працівника та максимальної орієнтації на споживача, що передбачає виробляти стільки продукції, скільки вимагає ринок. Її розробив Таїті Оно (Taiichi Ohno) ще у 1950-ті роки на японському підприємстві Тойота (Toyota Motor Corporation).

У перекладі з англійської "lean" означає "пісний, без жиру, стрункий". "Lean Production" ("Lean Manufacturing") - буквально "виробництво без жиру", виробництво, де немає надмірностей і втрат [1].

В літературі наводять велику кількість цілей ощадливого виробництва. Але їх можна звести до двох основних – підвищення конкурентоспроможності підприємства та усталеність функціонування та розвитку потенціалу підприємства [2].

Проаналізувавши та узагальнивши погляди науковців можна сказати, що основними принципами, на основі яких має будуватись система ощадливого виробництва на підприємстві можна вважати наступні: визначення і розуміння цінності продуктів підприємства; усунення фінансових операцій і дій, які споживають ресурси (гроші, час і т.п.), але не вносять вклад у створення споживчої цінності продукту; потоковість; системний процесний підхід до управління підприємством; орієнтація на клієнта (споживача ресурсів, покупця продукції або послуг); витягування; командна робота (створення команди та вклад кожного співробітника в загальну справу; повага до співробітників (помилки – це недоліки роботи всієї системи); безперервне вдосконалення; "Йди і дивись" (прийняття управлінських рішень на основі вивчення фактів на місці виникнення проблеми) [1].

Ощадливе виробництво застосовують майже 100 % японських компаній, 72 % компаній США, у Великобританії – 56 %, у Бразилії – 55 %, у Мексиці – 42 %.

В Україні елементи ощадливого виробництва впровадили - ДКХП ПАТ «АМК», підприємства групи Метінвест («Азовсталь», ММК ім. Ілліча, ХТЗ, ЄМЗ, «Запоріжсталь», АКХЗ, ЕКХП, ЗКХЗ і інші), групи Інтерпайп, групи Євраз (Баглейкокс), Дніпровський металургійний завод, Дніпроспецсталь, корпорація «Артеріум», корпорація «Агросоюз», поліграфічна компанія «Юнівест Прінт» тощо).

Основні положення, принципи, алгоритми впровадження ощадливого виробництва формалізовано в Росії національними стандартами Виробнича система ВМЗ визнана кращою в світовій металургії.

Такі автогіганти як ВАТ «АвтоВАЗ», ВАТ «КамАЗ», ТОВ «Соллерс», ВАТ «ГАЗ» мають уже солідний досвід роботи в цьому напрямку.

В Республіці Татарстан прийнято Республіканську цільову програму по впровадженню методології ощадливого виробництва в регіоні з 2010 року, виділено значні кошти на вивчення ощадливого виробництва у ВНЗ, реалізацію проектів і просування ідей ощадливого виробництва не тільки в промисловому секторі, але і в інших галузях народного господарства.

Впровадження ощадливого виробництва призводить до підвищення ефективності більшості бізнес-процесів, оскільки усуваються процеси та операції, які потребують ресурсів, але не додають цінності продукту, процеси виконуються швидше та з меншими втратами ресурсів [3].

Для досягнення цілей впровадження ощадливого виробництва з додержанням узагальнених вище принципів, підприємство має застосовувати специфічні методи та інструменти. Це система «Упорядкування» («5S»), карта потоку створення цінності (VSM - Value Stream Mapping), система тотального догляду за устаткуванням (TPM - Total Productive Maintenance), система швидкого переналагоджування устаткування (SMED - Single Minute Exchange of Dies), система «Точно-вчасно» (JIT - Just-in-Time), карта стандартної операції (Standard Operating Procedure, SOP), карткова система передавання інформації (Kanban), правило зупинки процесу за неякісною роботою (Jidoka), метод Kaizen, засоби захисту від помилок (Poka-Yoke – «Захист від дурня»), техніка візуалізації оперативного управління (Visual Management, Andon) та інші. Кожен з вказаних методів має певні переваги, недоліки, проблеми та обмеження застосування [1, 2].

Застосовуючи філософію, принципи та методи ощадливого виробництва компанії можуть досягти значних результатів. Враховуючи складність проблеми, паралельно може застосовуватись велика кількість методів та інструментів ощадливого виробництва, але, враховуючи особливості операційної діяльності певного підприємства, починати потрібно з найбільш дієвих для нього.

Високу частку в структурі активів металургійних підприємств займають основні засоби, зокрема, машини та устаткування. Від їх продуктивності та економічності великою мірою залежать обсяги виробництва продукції, її собівартість і, відповідно, ефективність роботи підприємств.

В свою чергу продуктивність та економічність устаткування металургійних підприємств залежать від його технічного стану та накопиченого зносу – фізичного та морального. Фізичний знос проявляється в погіршенні технічних параметрів машин, зростанні частоти їх виходу з придатного стану, збільшенні витрат на технічне обслуговування та ремонт. Моральний знос проявляється при порівнянні устаткування з його більш продуктивними та ефективними сучасними аналогами. Морально зношене устаткування поступається новим аналогам за його металомісткістю, електромісткістю, рівнем АСУТП, екологічністю, рівнем витрат на виробництво продукції (за витратами на охорону праці та екологічну безпеку, матеріаломісткістю, паливомісткістю, електромісткістю, трудомісткістю продукції), у порівнянні з більш досконалим аналогом [4, 5]. Щоб зберігати високий рівень конкурентоспроможності металургійним підприємствам постійно потрібно ефективно керувати наявним парком устаткування, зокрема його технічним обслуговуванням, ремонтами, процесами оновлення.

Виходячи з цього, найбільш дієвими інструментами ощадливого виробництва в умовах металургійних підприємств можна вважати систему тотального догляду за устаткуванням (TPM - Total Productive Maintenance). Це система забезпечення високоякісного догляду за устаткуванням, яка охоплює не лише технічне обслуговування виробничих потужностей у процесі їх експлуатації, а й їх конструювання та виготовлення, а також передбачає активну участь працівників усіх рівнів і всіх служб та підрозділів підприємства у процесі вдосконалення використання обладнання.

В результаті впровадження TPM в операційну діяльність підприємства зменшуються усі види втрат (нешасні випадки, поломки, брак) протягом усього життєвого циклу виробничої системи:

- 1) втрати часу через зупинки в роботі устаткування внаслідок його виходу з ладу;
- 2) втрати часу на переналагоджування устаткування;
- 3) втрати, що виникають при роботі устаткування на холостому ходу;
- 4) втрати, що виникають через роботу устаткування в неповному режимі (на знижених обертах);
- 5) втрати коштів через надмірні відходи;
- 6) втрати коштів за наявності бракованої продукції.

Впровадження системи тотального догляду за устаткуванням забезпечує підприємству оптимальне сполучення ефективного використання виробничих потужностей та витрат на підтримку їх у працездатному стані за рахунок зменшення поломок і скорочення простоїв (у тому числі на переналагодження), а також підвищення продуктивності та вдосконалення устаткування, зниження запасів оборотних засобів, які формуються для вчасного виконання ремонтів та технічного обслуговування.

Проте в сучасних умовах на капіталоємних підприємствах зі складним технологічним процесом, технічно-складним та громіздким устаткуванням, таким як на металургійних підприємствах, практична реалізація системи тотального догляду за устаткуванням (ТРМ) буде практично неможливою без ефективної інформаційної системи управління основними засобами, яка має бути складовою частиною єдиної системи управління підприємством. Розгляд сутності, переваг, недоліків, досвіду застосування відповідних систем на металургійних підприємствах є одним з напрямів подальших пошуків в розвитку інструментарію системи оощадливого виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Омельяненко Т.В., Щербина О.В., Барабась Д.О., Вакуленко А.В. Оощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід : науково-практичне видання. Київ : КНЕУ, 2009. 157 с.

2.Гончарук О.В., Губаренко Л.М., Цуприк Л.М. Теоретико-методичні основи системи бережливого виробництва на підприємстві. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. - №1 (18). – С. 95-104. – URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/2303/Honcharuk.pdf?sequence=1>

3.Довбня С.Б., Письменна О.О. Моделювання бізнес-процесів як інструмент управління металургійними підприємствами. Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2005. – С. 18-26.

4.Бень Т.Г., Гончарук О.В. Класифікація видів зносу машин та устаткування як головного чинника їх вартості. Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. - №229. – Т 2. – С. 583-593.

5.Ігнашкіна Т.Б., Шура Н.О. Обґрунтування теоретичних аспектів дефініцій "знос" і "амортизація" в сучасній економічній науці. Ефективна економіка. - 2009. - № 4. – URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2009_4_6.

Мількова Ірина Миколаївна, здобувач вищої освіти (магістерський рівень), спеціальність 076 - Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, кафедра економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня, Національна металургійна академія України, Дніпро.

Гончарук Ольга Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня, Національна металургійна академія України, Дніпро, e-mail: goncharukov9@gmail.com.

Milkova Iryna, applicant for higher education (master's level), specialty 076 - Entrepreneurship, trade and exchange activities, Department of Economics and Entrepreneurship named after T.G. Ben, National Metallurgical Academy of Ukraine, Dnipro.

Goncharuk Olga, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship named after T.G. Ben, National Metallurgical Academy of Ukraine, Dnipro, e-mail: goncharukov9@gmail.com.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Національний університет харчових технологій

***Анотація.** У статті досліджуються особливості розвитку маркетингової комунікаційної політики підприємств в умовах глобалізації ринку, що вбачається актуальним з огляду на втрату вітчизняними компаніями конкурентних позицій на ринку. Однією з вагомих причин такої ситуації є інтегрування економіки у світовий економічний простір при низькій ефективності ведення конкурентної боротьби за лояльність споживачів порівняно із закордонними підприємствами.*

Ключові слова: маркетингові комунікації; глобалізація ринку; клієнтоорієнтованість; інструменти системи маркетингових комунікацій.

FEATURES OF MARKETING COMMUNICATION POLICY DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF BUSINESS PROCESSES GLOBALIZATION

***Abstract.** The features of marketing communication policy development of enterprises in the context of market globalization, which is considered relevant because domestic companies are losing competitive position in the market are examined in the article. One of the main reasons for this situation is the integration of the economy into the world in economic space, and the inability to maintain competition for customer loyalty with foreign companies.*

Keywords: marketing communications; market globalization; customer orientation; tools of marketing communication system.

Під впливом глобальних зрушень роль інформаційно-комунікаційної політики підприємств у світовому та макроекономічному середовищі набула особливого значення задля забезпечення конкурентоспроможного функціонування підприємств. Для вирішення ключових проблем важливим є розуміння сутності та можливостей маркетингових комунікацій. Вони необхідні для здійснення інформаційного обміну між виробниками, споживачами, партнерами, посередниками та іншими контактними групами. Виважене застосування маркетингової політики комунікацій забезпечує швидке розповсюдження необхідних, найчастіше рекламних, актуальних матеріалів у швидкі терміни, у потрібний час та потрібній (цільовій) групі споживачів через оптимальні канали розподілу. Безперечною перевагою процесу комунікацій є зворотний зв'язок із цільовою аудиторією, що дає змогу підприємствам краще зрозуміти їхні вподобання, звички тощо.

Безальтернативним варіантом розвитку та перспективою успіху у досліджуваній темі є модернізація і раціоналізація підходів комунікаційної політики, які використовуються підприємствами на практиці. Закордонні виробники товарів, які здійснюють свою економічну діяльність на ринку України, мають більший досвід формування дієвих комунікацій. Використовувані ними інструменти є сучасними та пристосованими до мінливого ринку. Способи комунікації набувають нових форм та обсягів, що формує у споживачів позитивне ставлення до компанії. Це є результатом добре сформованих рекламних звернень та обґрунтованого алгоритму комунікаційних дій [1].

Досить невеликий відсоток вітчизняних підприємств здатен конкурувати у боротьбі за увагу та прихильність споживачів. Загалом це стосується сфери надання послуг. Сектор виробництва продовольчих, непродовольчих та промислових товарів за деякими виключеннями переважно не достатньо активно використовує новітні ефективні інструменти комунікаційної політики. Це призводить до втрати ними позицій на ринку та зниженню уваги споживачів до товарів цих виробників. Така ситуація негативно впливає на вітчизняних виробників, що стало поштовхом до переосмислення методів формування маркетингової політики комунікацій. Зміна акцентів, посилення клієнтоорієнтованості підприємства тощо можуть стати чудовими важелями у завоюванні лояльності споживачів.

Для посилення конкурентних переваг та досягнення поставлених цілей необхідно обґрунтовано

підходити до вибору дієвих інструментів просування. До основних засобів системи маркетингових комунікацій (СМК) належать реклама, прямий маркетинг, стимулювання збуту та паблік рилейшнз. До синтетичних відноситься спонсорство, участь у виставках і ярмарках, фірмові ідентифікуючі маркетингові комунікації, маркетинг подій та інші [2, с. 11]. Але варто брати до уваги, що одночасне використання всіх інструментів СМК є досить затратним та часто малоефективним. Адже при виборі елементів комунікаційної системи варто відштовхуватись від цільових орієнтирів підприємства, його матеріальних, трудових інноваційних та інших можливостей. Правильно сформовані та застосовані комбінації частини інструментів матимуть кращий економічний ефект, ніж сліпе використання всіх засобів СМК. Поодинокі впровадження комунікаційних інструментів не принесуть бажаних позитивних результатів, а лише призведе до марних фінансових втрат. Тому кожний комунікаційний захід має бути інтегрованим з іншим, що за рахунок ефекту синергії допоможе отримати більший позитивний ефект. Повідомлення повинно передаватися різними засобами комунікаційного впливу. Саме це не дає споживачам забути про компанію та її продукцію, що певною мірою впливає на їхню купівельну поведінку, адже створюється враження постійного ненав'язливого контакту із підприємством. Якщо виробники стануть активно атакувати аудиторію комунікаційним впливом та нав'язливо пропагувати свою продукцію, це призведе до того, що споживачі свідомо уникатимуть будь-яких зав'язків з компанією.

Розуміння сучасних тенденцій та вміння адаптувати до них маркетингову комунікаційну політику складає лише половину успіху. Важливим етапом є аналіз результатів впроваджених комунікаційних інструментів. Оптимальним є розрахунок ефективності кожного елемента окремо, а потім системи в цілому. Це дасть змогу зрозуміти, які із обраних інструментів є ефективними, а від яких краще відмовитися. Головним при аналізі є своєчасна та правильна реакція на отриманий результат. Для здійснення успішної діяльності варто розуміти, яким чином можна використати той чи інший інструмент в певний проміжок часу, який результат він може забезпечити і чи відповідає це потребам підприємства.

На сьогодні основним фактором набуття конкурентних переваг є створення ефективної системи інтегрованих маркетингових комунікацій. Їх адаптація до мінливого ринкового середовища та сучасних тенденцій здатна забезпечити бажану конкурентну позицію підприємства. Цікаві та актуальні рекламні звернення, поширені через оптимальні комунікаційні канали, формують стійке позитивне ставлення споживачів до компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Mayuri Ghosh. Why marketing matters more than you think. *The World Economic Forum*. URL: <https://cutt.ly/Sj1bprJ> (дата звернення 01.02.2021)
2. Карпенко Н.В., Яловега Н.І. Комплекс маркетингових комунікацій у стратегічному управлінні маркетинговою діяльністю підприємства: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2012. 279 с.

Молін Наталія Олегівна, студентка кафедри маркетингу, Національний університет харчових технологій, Київ.

Скригун Наталія Петрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Національний університет харчових технологій, Київ, e-mail: skr2009@ukr.net

Molin Nataliia O. – student of the department of marketing, National University of Food Technologies, Kyiv.

Skryhun Nataliia P. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Marketing, National University of Food Technologies, Kyiv, e-mail: skr2009@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Анотація. У роботі виділено особливості застосування методів управління доходами туристичних підприємств, особлива увага приділена готелям. Управління доходами є частиною стратегічного управління туристичним підприємством. Розглянуті основні методи і моделі управління доходами туристичних підприємств. Встановлено, що використання методів управління доходами дозволяють оптимізувати доходи туристичного підприємства, що в свою чергу призводить до збільшення ефективності його діяльності в цілому. Проаналізовано існуючі роботи по оцінці факторів, що впливають на ефективність управління доходами. На основі проведеного аналізу були виділені стримуючі фактори широкого застосування методів управління доходами, а також ефективні методи управління доходами туристичних підприємств. Виокремлено специфічні особливості туристичних підприємств і фактори, що ускладнюють реалізацію методів управління доходами.

Ключові слова: дохід; управління доходами; туристичні підприємства; готелі; моделі управління доходами; ефективність управління.

THE FEATURES OF REVENUE MANAGEMENT

Abstract. The article highlights the peculiarities of application of income management methods of tourist enterprises are singled out in the work, special attention is paid to hotels. Revenue management is part of the strategic management of a tourism enterprise. The basic methods and models of income management of tourist enterprises are considered. It is established that the use of income management methods allow to optimize the income of the tourist enterprise, which in turn leads to an increase in the efficiency of its activities as a whole. Existing work on the assessment of factors influencing the effectiveness of revenue management is analyzed. Based on the analysis, the deterrents of the widespread use of income management methods, as well as effective methods of income management of tourism enterprises were identified. The specific features of tourist enterprises and the factors complicating the implementation of income management methods are highlighted.

Keywords: income; revenue management; tourist enterprises; hotels; revenue management models; management efficiency.

Основна мета менеджменту будь-якого туристичного підприємства - забезпечення його стійкого функціонування, а по можливості і розвитку, і при цьому - отримання високого прибутку [1, с. 173]. Для цього необхідно адекватно оцінювати існуючі та потенційні ризики, правильно розпоряджатися інвестиціями, оптимізувати фінансові потоки, мінімізувати витрати і максимально використовувати всі потенційні джерела доходів (продаж туристичних подорожей, номерів, продуктів харчування і напоїв, оренда конференц-залів тощо). Невід'ємною частиною стратегії туристичного підприємства є отримання або підтримання конкурентної переваги в рамках своєї конкурентної групи. Крім того, менеджмент завжди повинен бути готовий до реагування на зовнішні чинники, наприклад, до термінової зміни стратегії туристичного підприємства після непередбачуваних подій, таких як пандемія COVID-19 або фінансова криза [2, с. 103]. Тому для управлінців туристичного підприємства вкрай необхідно розуміти і уважно вивчати зовнішнє середовище, що є обов'язковою умовою конкурентоспроможності підприємства. Без постійного сканування ринку існує висока ймовірність пропустити загрозу внаслідок неадекватності стратегічного плану туристичного підприємства, що в решті решт призведе до зниження ефективності туристичного підприємства.

Метою роботи є дослідження факторів, що впливають на ефективність застосування методів управління доходами туристичних підприємств з урахуванням їх специфіки.

Застосування методів управління доходами готельних підприємств базується на фундаментальній економічній концепції попиту та пропозиції, але включає також і використання передових технологій. Управління доходами розглядається як інструмент мікроуправління, який реалізує тактику туристичного підприємства, прогножуючи поведінки споживачів на мікрорівні ринку, для максимізації доступності продукту і ціни, що в свою чергу призведе до збільшення рівня доходу підприємства [3, с. 203]. Управління доходами в туристичних підприємствах може розглядатись як

поєднання поточних даних і даних минулих років через автоматизовану систему управління доходами для збереження рівня попиту і підвищення доходу.

У готельних підприємствах управління доходами, як правило, застосовується з урахуванням їх специфіки: обмежена потужність; сегментація ринку і попередня покупка послуг; невизначений попит на послуги в майбутньому; деякі товари мають короткий термін дії і швидко псуються; структура витрат і ціноутворення.

Менеджмент туристичних підприємств, в тому числі і готелів, реалізує методи управління доходами, знаходячи рівновагу між попитом і пропозицією, для підвищення ефективності їх діяльності [3, с. 203]. Точні прогнози призводять до ефективного формування тарифів, що в свою чергу збільшує попит на послуги та максимізує потенційний дохід.

Можна виділити кілька специфічних факторів, що ускладнюють реалізацію управління доходами в готельних підприємствах: мали строк збереження виробленої продукції; високі постійні витрати і безповоротні витрати; передоплата послуги або продукту; невизначений попит через сезонні коливання. Відмінною особливістю, що характеризує ефективне управління доходами, є точне прогнозування попиту [4, с. 45]. При поліпшенні прогнозування попиту для розподілу номерного фонду відбувається приріст доходу, як результат підвищення вартості номера на одного гостя. Для успішного стратегічного управління готельним підприємством необхідно мати чітку модель стратегічного розвитку, що включає концепцію, місію, план реалізації стратегії. Відповідно, стратегічне управління являє собою здатність менеджменту готельного підприємства ефективного планування як довгострокових, так і короткострокових перспектив, що в свою чергу призведе до успішного досягнення запланованих цілей і завдань. Успішними компаніями будуть ті, які постійно адаптують свої бізнес стратегії до постійно змінюється ринку. З цієї точки зору, основне завдання готелів можна визначити як формулювання стратегії для створення ефективного управління доходами. При аналізі успішно діючих готельних підприємств, можна зробити висновок про те, що вони адаптують свої стратегії, мають істотне збільшення показників ефективності та розкриття потенціалу конкурентних переваг. Після того, як параметри стратегії готелю сформовані, слід зосередити увагу концепції та місії підприємства.

Успішна реалізація стратегії можлива тільки за умови ефективної комунікації в усьому туристичному або готельному підприємстві. Ресурси повинні виділятися своєчасно, організаційна структура повинна відповідати специфіки підприємства, постійно повинен проводитися моніторинг діяльності. Для оцінки успішного застосування управління доходами потрібно встановити конкретні контрольні показники. Туристичне підприємство повинно встановити також офіційні процедури для перевірки, оцінки досягнутих результатів і вносити необхідні корективи в діяльність підприємства у випадках необхідності. Менеджмент туристичного підприємства для успішного ведення своєї діяльності повинен брати до уваги широкий спектр чинників. Для готельного підприємства, яке знаходиться в межах кластера або стратегічної групи, необхідно розробляти і підтримувати свої конкурентні переваги. Якщо готельне підприємство успішно формує свої конкурентні переваги до такої міри, що зможе виділитися з існуючої групи, то в ідеалі стане унікальним серед своїх конкурентів.

Виділяють три основних напрямки, що формують здатність готельного підприємства ефективно конкурувати на ринку: за цінами, сегментом ринку і розташуванням. Існує ймовірність того, що всі готелі в своєму кластері будуть схильні до застою в своїх підходах до конкуренції і диференціації послуг. Щоб уникнути цього, готельні підприємства повинні приділяти значну увагу розвитку внутрішніх ресурсів, як найбільш значимого чинника конкурентоспроможності. Використовуючи управління доходами і пов'язані з нею стратегії для розкриття потенціалу, готельні підприємства можуть використовувати конкурентні цінові важелі і сегментування ринку для підвищення ефективності в порівнянні з конкурентами.

С. Качені та С. Чен припустили, що в системі управління доходами для туристичних підприємств не приділяється належної уваги питанням прогнозування [5, с. 169]. На основі проведеного ними дослідження було зроблено висновок про те, що прогнозування є важливим компонентом системи управління доходами і вже за 4 тижні спостерігається перший приріст прибутковості за рахунок оптимізації туристичного підприємства.

Л. Шархайм в своєму дослідженні рекомендує інвесторам в галузі гостинності та туризму підвищувати свою кваліфікацію в галузі управління доходами, так як управління доходами дуже важливе для досягнення стабільно високого значення показника RevPAR [6, с. 269]. Якщо фінансові показники готельного підприємства задовольняють очікування інвесторів, вкрай важливо, щоб

інвестори мали точне уявлення про принципи роботи системи управління доходами. Для цього, інвестори повинні мати деякі знання про стратегії системи управління доходами, щоб мати чітке розуміння конкурентного середовища для прийняття більш обґрунтованих і конкурентоспроможних інвестиційних рішень.

В. Ліберманом були виділені фактори, які суттєво підвищують ефективність діяльності підприємства [7, с. 105]. До них відносяться: навчання та підвищення кваліфікації персоналу; розширення повноважень персоналу; технічна підтримка; способи вимірювання ефективності; зворотній зв'язок; взаємодія між відділами.

В цілому, можна зробити висновок про те, що в індустрії гостинності за останні роки підходи фінансового менеджменту істотно розвинулися і покращилися. Готельні підприємства більш активно використовують різні стратегії управління доходами і розподілу ресурсів [1, с. 23].

Проведені закордонними економістами дослідження довели, що ефективність діяльності готельного підприємства залежить в основному від вартості номерів, тривалості перебування гостя і каналів просування послуг. Вони прийшли до висновків, що для досягнення оптимального доходу потрібно управляти в першу чергу вартістю номера, тривалістю перебування та каналами просування. Найважливішою частиною управління доходами є ціноутворення.

Зарубіжними фахівцями проводилися дослідження зв'язку між системою взаємовідносин з клієнтами (Customer relationship management (CRM)) і ефективністю управління доходами і те, яким чином слід використовувати потенціал кожної з них для оптимізації одержуваних доходів готельного підприємства.

Отже, туристичні підприємства, в тому числі і готелі, не будуть одержувати істотного збільшення доходів, якщо їх стратегії управління доходами зосереджені тільки на каналах просування. Туристичні підприємства повинні розробляти також такі стратегії збільшення прибутковості, які залежать від туроднів або тривалості перебування гостей в готелі. Однак конкретна політика формування тарифів залежить від особливостей кожного конкретного туристичного підприємства. На нашу думку, необхідно зробити акцент на ключових елементах успішного управління доходами і на проблемах, з якими постійно стикається менеджмент туристичного підприємства в процесі використання управління доходами. Повинен бути чітко сформульований план системи управління доходами, розрахунок її ефективності, регулярне підвищення кваліфікації та проведення тренінгів для співробітників, технічної підтримки персоналу, з метою забезпечення туристичного підприємства ефективною системою управління доходами. Управління доходами в готельних підприємствах дозволяє отримувати ту частину додаткового прибутку, яка могла б бути не отримана.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Левицька І.В., Климчук А.О., Басюк Д.І., Тарасюк Г.М., Москвічова О.С. *Економіка туризму*: навч. посібник. Житомир: ДУ «Житомирська політехніка», 2020. 488 с.
2. Романюк А.В. Динамическое формирование тарифов гостиничных предприятий. РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2014. № IV. С. 144–148.
3. Романюк О.В. Теоретичні основи технології управління доходами. Молодий вчений, 2014. №15. С. 203–206.
4. Писаревський І. М., Сегеда І. В. Дослідження доходності підприємств готельного господарства. *Технологический аудит и резервы производства*, 2015. № 4(5). С. 42-48.
5. Chen, C., & Kachani, S. (2007). Forecasting and optimization for hotel revenue management. *Journal of Revenue and Pricing Management*, 6(3), 163-174.
6. Sarheim, L. (2008). Layer or top up? Why European hotel investors should include revenue management in their investment decisions. *Journal of Retail and Leisure Property*, 7(4), 265-273.
7. Lieberman, W. (2003). Getting the most from revenue management. *Journal of Revenue and Pricing Management*, 2(2), 103-115.

Москвічова Олена Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму, готельно-ресторанного бізнесу і консалтингу, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, e-mail: devenezia@gmail.com

Moskvichova Olena, PhD, Docent, Department of Tourism, The National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: devenezia@gmail.com

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Харківський Національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

Анотація. У статті розглянуто проблеми сучасного управління та особливості його реалізації в інноваційних умовах розвитку. Нами виділено основні засади ефективного управління на підприємстві, проведено аналіз існуючих проблем та запропоновано механізм сталого розвитку управління на сучасному етапі розвитку країни.

Ключові слова: управління; менталітет; менеджмент; проблема; підприємство.

PROBLEMS OF MODERN MANAGEMENT AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Abstract. The article considers the problems of modern management and features of its implementation in innovative development conditions. We have identified the basic principles of effective management at the enterprise, analyzed existing problems and proposed a mechanism for sustainable management development at the present stage of the country's development.

Keywords: management; mentality; management; problem; enterpris.

Управління на сучасному етапі характеризується своєю різноманітністю з підпорядкованій кількості поставлених перед ним завдань та факторів. Від керівника потрібні ряд певних вмінь і навичок, тому що в умовах перенаправлення економіки України в реальне виробництво, раціоналізації експлуатації наявних ресурсів, а також активної участі в інституціоналізації ринкових відносин в управлінні необхідно застосовувати інноваційні методи управління.

На нашу думку, управління є координатором функціонування підприємства, основним механізмом ефективності і результативності його діяльності, але, в умовах інноваційного розвитку суспільства та економіки в управлінні існує ряд проблем, з якими стикаються менеджери у рамках реалізації своєї професійної діяльності.

У порівнянні з західним світом, досвід управління в Україні, в умовах ринкової економіки, на сучасному етапі має невелику практику. Даний досвід базується на синтезі та інтерпретації зарубіжної практики при особливостях українського менталітету та економічної структури. І, так як закони економіки залежать від волі і поведінки людей, правильності прийняття ними рішень, то проблеми в сучасному українському менеджменті, правильність ухвалення рішень є одними з головних питань на сьогоднішній день. Тому особливо важливо не копіювання «наосліп» іноземного напрацювань та досвіду, а відповідний синтез і вибірка найбільш вдалих і перспективних навичок з урахуванням специфіки українського менталітету та управління.

У сучасному світі позиція менеджера розглядається так, що якщо людина знаходиться в керівній посади будь-якого рівня управління в будь-яких підприємствах, організаціях, установах, то у своїй діяльності, успішної та продуктивної, йому необхідні базові знання в області теорії і методології управління. Управління в організації підприємством відіграє ключову роль, оскільки без цих заходів організація діяльності підприємства не має майбутнього.

Сучасний менеджер повинен володіти не тільки фундаментальними основами управління, але і вміти адаптуватися і раціонально реалізовувати управління в сучасній економіці, швидко пристосовуючись до інноваційних змін.

Тому однією з основних проблем, яка стоїть в процесі розвитку сучасного управління, це є проблема універсального менеджера, який в умовах інноваційної та глобалізованої економіки здатний до чіткого і раціональному управлінню з прийняттям на себе відповідальності за прийняті управлінські рішення.

При розгляді даної проблеми, нами виділено основні проблеми управління на сучасному етапі:

- проблема корумпованості української економіки на всіх рівнях. На жаль, на сучасному етапі ще існують моменти «вирішення проблем» відповідним чином;

- проблема якості, тому що малий відсоток людей мають реальний практичний досвід в сфері управління;
- проблема сучасного управління в умовах глобалізації, на даний момент система управління держави не може конкурувати з закордонними.
- проблема збільшення чисельності державних чиновників при постійному скороченні апарату управління. При даній проблематиці гостро відчувається нестача професійних кадрів, особливо з числа топ-менеджерів, кількість - ніяк не означає якість;

В управлінні підприємством існує багато проблем, що потребують негайного вирішення, але в рамках даної статті їх осягнути не представляється можливим, тому нами розглянуто ще декілька видів проблем, з якими можуть зіткнутися менеджери в своїй діяльності:

- загальні проблеми, що відносяться до окремого підприємства, але не знайомі підприємству;
- загальні проблеми, які притаманні для всього підприємства;
- унікальні проблеми, з якими підприємство стикається вперше;
- проблеми з уявною унікальністю, тобто здаються винятковими, але на практиці володіють первинними ознаками загальної проблеми.

В даний час однією з найважливіших проблем виступає проблема управління персоналом підприємств, нестача кваліфікованих професійних кадрів, що часто не дозволяє ефективно реалізовувати поставлені перед підприємством завдання і вирішувати проблеми значущого характеру.

Ефективний менеджмент персоналу на підприємстві на сьогоднішній день не можна уявити без застосування чітко побудованого механізму компетентності керівника, а також без швидкого моніторингу проблем, які виникають, це дозволяє своєчасно вирішити виникаючі в процесі роботи персоналу складності та суперечності. При правильному підході до управління персоналом з урахуванням психології управління, результатом виступає ефективне функціонування підприємства у всій потужності кадрового потенціалу

Одним з методів підвищення ефективності сучасного управління є впровадження і застосування в організації креативного управління. Так, креативне управління ставить перед собою ряд цілей для підвищення ефективності функціонування підприємства у вигляді:

- наділення людини певними знаннями, забезпечення її своєчасної актуальної, а також правдивою інформацією;
- забезпечення прав та інтересів підприємства як економічної системи;
- гарантувати права працівника на результати своєї інтелектуальної діяльності;
- мотивація людини до творчого мислення, креативності в роботі.

Всі виникаючі в процесі управління проблеми необхідно вирішувати. Для всіх проблем, крім унікальних, необхідно застосовувати загальні рішення, із застосування загальних правил та методів управління. При правильному формуванні і функціонуванні механізму вирішення проблем певну конкретну проблему можна перемогти стандартними способами, в будь-яких проявах дана проблема не виникала.

Звідси випливає, що управління є формою внутрішньої соціально-психологічною програмою, тому менеджерам необхідно аналізувати всі аспекти менталітету країни, особливо на регіональному рівні з метою реалізації ефективної діяльності підприємства, а також успішної управлінської політики.

Остапенко Роман Миколайович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри статистики і економічного аналізу, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва, Харків, e-mail: rm_ostap@ukr.net

Ostapenko Roman, PhD, Assistant Professor Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaiev, Kharkiv, e-mail: rm_ostap@ukr.net

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація: доповідь присвячена визначенню ролі та актуальності управління проектами в загальній системі управління підприємством. Визначено предмет управління та окреслено завдання підприємства, що підлягають вирішенню при використанні проектного підходу. Зазначено інформаційні сервіси для автоматизації управління проектами та фактори, які негативно впливають на реалізацію проектів.

Ключові слова: управління проектами; проектний підхід, управління підприємством

The role of project management under terms of entrepreneurship development

Abstract: The report is devoted to determining the role and relevance of project management in the overall enterprise management system. The subject of management is defined and the tasks of the enterprise which are subject to the solving with the use of the project approach are outlined. Information services for automation of project management and factors that negatively affect the implementation of projects are indicated.

Keywords: project management, project approach, enterprise management

Сучасний світ мінливий і щодня стикається з великою кількістю змін. В таких умовах успіх підприємства або окремого індивідуума залежить від можливості прийняти ці зміни, вміння адаптуватись та прагнути до постійного розвитку. Разом з тим постає питання ролі управління проектами в умовах розвитку підприємництва. Таким чином, для планування та успішної реалізації підприємницької діяльності вже недостатньо застарілих методів управління. Саме цим пояснюється широке розповсюдження нових методів управління, таких як проектний менеджмент з орієнтацією на досягнення кінцевих результатів з мінімальними витратами часу та коштів.

Обґрунтування необхідності управління проектами сучасними підприємницькими структурами відображається в працях В. Н. Буркова, Д. А. Новікова, С. Д. Бушуєва, В. А. Верби, А. Ю. Дернова, О. К. Концевича та ін.

Управління проектами в даний час успішно використовує безліч провідних світових компаній – IBM, Motorola, Boeing, Intel, Хьюлет Паккард, АТ & Т, Фольксваген Груп, Тойота Моторс, ТНК - ВР, Газпром, Ростелеком, Сбербанк, Білайн, МТС, Северсталь, Сибур, РІА «РосБізнесКонсалтинг», Integrated Business Systems (IBS) та ін. [1].

Формування і реалізація проектів є обов'язковою частиною бізнесу кожного успішного підприємства. Проекти можуть відрізнятися за видами, масштабом і складністю. Згідно з дослідженнями, на участь в проектах міدل- і топ-менеджери можуть витратити до 70% тимчасового фонду в залежності від займаної позиції і сфери діяльності компанії. У багатьох галузях продуктивне виконання проектів розвитку є на поточний момент головним критерієм успіху підприємства.

На даний момент проектний менеджмент являє собою цілу науку, яка охоплює систему знань, правил і стандартів. Впровадження проектного управління при наявних ресурсах дозволить не менше, ніж на чверть, збільшити продуктивність суб'єктів підприємництва. Найбільш раціональним є впровадження подібних технологій на високотехнологічних виробництвах, в нафтогазовій промисловості, а також в усіх соціальних проектах і проектах, пов'язаних з інформаційними технологіями [2].

В управлінні підприємствами проектний підхід трактують як особливу форму управління, що дозволяє підприємству сконцентрувати увагу та ресурси на виконанні визначеного комплексу задач при певних обмеженнях, таких як час, ресурси, бюджет [3, с. 205].

Предметом проектного підходу є застосування методів, інструментів, критеріїв визначення, порівняння та обґрунтування альтернативних управлінських рішень щодо втілення в життя підприємницьких ідей за умов обмеженості наявних ресурсів. Власне управління проектами (Project Management) – це свого роду процес управління командою і ресурсами проекту, який можна організувати та структурувати за допомогою специфічних методів, завдяки яким проект завершується в визначений термін успішно і досягає поставленої мети [3, с. 205].

Для того, щоб визначити основні переваги проектного підходу, необхідно зазначити основні ознаки проекту такі як: зміна стану проекту для досягнення мети, обмеження в часі, обмеження в ресурсах, неповторність чи унікальність.

Для успішного управління підприємством і досягнення поставленої мети керівництво має вирішувати ряд завдань, представлених на рис. 1.



Рис. 1. Завдання проектного менеджменту в системі управління підприємством
Джерело: побудовано авторами на основі [3, с. 205]

Проектний менеджмент передбачає використання специфічних інструментів, зокрема, розробку WBS, OBS та CBS – структур, а також побудову діаграми Ганта, визначення критичного шляху, розробку робочої структури проекту тощо. Використання таких методів спрощує та конкретизує діяльність менеджерів підприємства, покращує якість продукції та діяльності, підвищує рівень контролювання керівників за повнотою та якістю виконання спланованих завдань, а також дозволяє вчасно реагувати на відхилення від планових показників та знижувати рівень підприємницьких ризиків [3].

Для реалізації управління проектами не обійтися без певного техніко-організаційного інструментарію, що виконує певні завдання: забезпечення процесу проектного менеджменту; ефективне управління проектного профілю суб'єкта підприємництва; підвищення компетенцій профільних менеджерів. В Україні найбільш популярними є такі сервіси з управління проектами: Worksection; Asana, Бітрікс24; Flowlu; Wrike; Тетрасофт; Trello [2].

Потрібно також визначити чинники, які негативно впливатимуть на реалізацію проектів власне для українських підприємств:

- 1) незначна кількість професійних проектних менеджерів та відсутність можливості створення ефективної команди проекту;
- 2) відсутність інтересу чи фінансових можливостей до навчання управління проектами (відвідування тренінгів, семінарів, клубів проект-менеджерів);
- 3) невміння правильно і чітко формулювати цілі проекту;
- 4) невміння розрахувати всі витрати проекту;

5) приділення недостатньої уваги такій важливій сфері управління проектами як управління ризиками;

б) недостатня увага такій сфері управління проектами як управління часом проекту [4].

На сьогоднішній день управління проектами стає невід'ємною частиною управління підприємницькими структурами, водночас, існує ряд чинників, що обмежують отримання очікуваного ефекту. Тож, як висновок, можна зауважити, що управління проектами – це ключовий процес в загальній системі управління підприємством, який шляхом інноваційних змін, як реакцією на мінливість середовища, надає можливість оптимізувати ресурси, покращити фінансовий стан підприємства та адаптуватись до криз.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Багашова Н.В. Світові та вітчизняні тенденції розвитку управління проектами. Ефективна економіка. 2015. №6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4154>

2. Бражник Л. В. Проектний менеджмент в умовах кризи. Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством : Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції. м. Полтава, 31 березня 2020 року. Полтава, 2020. С. 422-424.

3. Онишкевич О.В. Актуальність проектного підходу в управлінні підприємствами. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 6. С. 203-207.

4. Концевич О. К. Застосування проектного підходу в управлінні підприємством, як важлива складова його успішного функціонування. 2015. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=76279>

Остапчук Тетяна Петрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і підприємництва, Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, e-mail: ostapchuk-a@ukr.net

Бірюченко Світлана Юрївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і підприємництва, Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, e-mail: sy_biryuchenko@ukr.net

Орлова Катерина Євгенівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і підприємництва, Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, e-mail: orlova_ekaterina@ukr.net

Ostapchuk Tetiana P., Doctor of Science (Economic), Professor, Head of the Department of Management and Entrepreneurship, [Zhytomyr Polytechnic State University](http://www.zhytomyr-polytechnic.com.ua), Zhytomyr, e-mail: ostapchuk-a@ukr.net

Biryuchenko Svitlana Yu., PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Management and Entrepreneurship, [Zhytomyr Polytechnic State University](http://www.zhytomyr-polytechnic.com.ua), Zhytomyr, e-mail: sy_biryuchenko@ukr.net

Orlova Kateryna Ye., PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Entrepreneurship, [Zhytomyr Polytechnic State University](http://www.zhytomyr-polytechnic.com.ua), Zhytomyr, e-mail: orlova_ekaterina@ukr.net

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ І РОЗРОБЛЕННЯ КАР'ЄРІВ

ДУ «Житомирська політехніка»

Анотація: Стаття розкриває особливості діяльності суб'єктів господарювання в сфері надрокористування. Проведено статистичну оцінку співвідношення обсягів реалізації і виробництва продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання добувної промисловості і розроблення кар'єрів

Ключові слова: надрокористування; добувна промисловість; обсяг виробництва; обсяг реалізації

STATISTICAL ANALYSIS OF THE RESULTS OF ACTIVITIES OF EXTRACTION INDUSTRY AND QUARRY DEVELOPMENT

Abstract: The article reveals the peculiarities of the activities of economic entities in the field of subsoil use. The statistical estimation of a ratio of volumes of realization and manufacture of production (goods, services) of subjects of managing of extractive industry and development of quarries is carried out

Keywords: subsoil use; mining industry; production volume; sales volume

Сталий розвиток надрокористування в Україні передбачає дотримання загальної концепції щодо збалансованості між задоволенням потреб людей і збереженням безпечного навколишнього середовища для майбутніх поколінь. Недостатнє нормативно-правове забезпечення обліку і контролю надрокористування, в частині легітимності розвідок, видобутку та напрямів вибуття корисних копалин, призводить до виникнення корупційних схем щодо організації технологічного процесу і процесу збуту результатів видобутку, порушень екологічних стандартів та охорони праці, оплати праці і соціального забезпечення персоналу, недоотримання податків і зборів державою.

В умовах посилення режиму економії і ресурсозбереження діяльність суб'єктів господарювання в сфері надрокористування можлива лише за наявності своєчасної, повної і достовірної інформації про фактори, що впливають на екологічну оцінку, та в цілому на очікувані обсяги реалізації. Одним із шляхів досягнення ефективності надрокористування є підвищення кондиційності результатів видобутку, формування оптимальної цінової політики, дотримання інструкцій щодо охорони праці, матеріальне стимулювання працівників і задоволення вимог споживачів щодо обсягів та якості.

Статистичний аналіз тенденцій розвитку суб'єктів господарювання добувної промисловості і розроблення кар'єрів за даними Державної служби статистики України [1] протягом 2010-2019 рр. свідчить, що їх найбільша кількість припадає на 2013 рік – 1972 од., а найменша – у 2016 році 1327 од. Протягом 2016-2019 рр. спостерігається поштовплення діяльності в сфері надрокористування і щорічне зростання кількості зареєстрованих суб'єктів. Щодо функціонування ФОП за цим видом економічної діяльності, то їх найбільша кількість припадає на 2010 рік – 243 од., а найменша у 2013 р. – 54 од.

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання добувної промисловості і розроблення кар'єрів [3] в цілому найбільший припадає на 2018 рік і становить 420842363,4 тис. грн., а найменший – на 2010 рік 133811798,9 тис. грн. Якщо розглядати динаміку обсягів реалізації у ФОП, то починаючи з 2011 року відбувається поступове зростання. Мінімальне значення 20222,0 тис. грн. припадає на 2011 рік, а максимальне 139496,4 тис. грн. – на 2019 рік.

Статистичні дані суб'єктів господарювання добувної промисловості і розроблення кар'єрів щодо обсягів реалізації і виробництва продукції (товарів, послуг) наведено в табл. 1.

В цілому за всіма суб'єктами господарювання обсяги реалізації перевищують обсяги виробництва у вартісному вираженні у 2015, 2016 і 2017 рр., а протягом 2018-2019 рр. спостерігається

протилежна тенденція, що свідчить про погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання даного виду економічної діяльності. Щодо фізичних осіб-підприємців добувної промисловості і розроблення кар'єрів, то обсяги виробництва перевищують обсяги реалізації тільки в 2017 році. Це свідчить про відсутність дієвих механізмів контролю за кондиційністю результатів видобутку, ціноутворення та збуту.

Таблиця 1. Статистична оцінка співвідношення обсягів реалізації і виробництва продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання добувної промисловості і розроблення кар'єрів*

Роки	Всі суб'єкти господарювання			ФОП		
	Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг), тис. грн	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн	Співвідношення обсягів реалізації і виробництва, %	Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг), тис. грн	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн	Співвідношення обсягів реалізації і виробництва, %
2015	201653621,0	212436696,5	105,35	43799,1	55471,3	126,65
2016	270761494,2	275776490,1	101,85	67117,5	74819,8	111,48
2017	358989591,2	364364376,5	101,50	111698,0	111317,4	99,66
2018	422368029,3	420842363,4	99,64	131363,2	134257,9	102,20
2019	417470080,6	414080082,2	99,19	137056,4	139496,4	101,78

*Джерело: побудовано на основі [2, 3]

Наявність кондиційних і некондиційних результатів видобутку корисних копалин зумовлює необхідність розробки критеріїв їх розмежування, екологічної та вартісної оцінок для подальшого збуту. Тому важливе значення для ефективного управління фінансовими результатами від реалізації корисних копалин має класифікація результатів їх видобутку, яка повинна враховувати основні характеристики видобутку корисних копалин, вимоги чинного законодавства. Це сприятиме відображенню в бухгалтерському обліку достовірної інформації про обсяги, собівартість, ціну, екологічну оцінку щодо кондиційності й можливості використання за призначенням.

Перспективами досліджень є розробка класифікації результатів видобутку корисних копалин для цілей бухгалтерського обліку і аналізу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 26.02.21).
2. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2013-2019 роках. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 26.02.21).
3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 26.02.21).

Поліщук Ірина Романівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, e-mail: polishuk.irina.r@gmail.com.

Жидкова Вікторія Вікторівна – аспірант кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир.

Polishchuk Iryna R., Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems in Management and Accounting, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, e-mail: polishuk.irina.r@gmail.com.

Zhydkova Victoria V. – postgraduate student of the Department of Information Systems in Management and Accounting, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr.

ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Анотація. У статті досліджено тенденції зміщення типу організаційної культури аграрних підприємств України від ієрархічного до кланового та запропоновано заходи, спрямовані на зміну підходів управління в середині аграрних підприємств та з організації сервісного обслуговування управлінських, виробничих та комунікаційних аспектів їх діяльності через систему сільськогосподарського дорадництва.

Ключові слова: організаційна культура; інновації; сільськогосподарське дорадництво; сільськогосподарські підприємства.

WAYS OF FORMATION OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract: In article examines the trends of shifting the type of organizational culture of agricultural enterprises of Ukraine from hierarchical to clan and proposes measures aimed at changing management approaches within agricultural enterprises and the organization of service management, production and communication aspects of their activities

Keywords: organizational culture; innovations; extension service; agricultural enterprises.

Розуміння загальних підходів, принципів та закономірностей організаційної культури в підприємницькій діяльності забезпечує його менеджмент спроможністю формувати обґрунтовані стратегії її розвитку та ефективному використанню наявних ресурсів. В умовах змін соціально-економічних відносин в Україні визначення типу організаційної культури підприємств, в тому числі аграрних, і, відповідно, моделювання поведінки їх працівників стає головною умовою підвищення конкурентоздатності, а від так і підвищення прибутковості.

На основі дослідження взаємозв'язку між корпоративною культурою та інноваційністю підприємств Рохіт Дешпанде, Джон Фарлей та Фредерік Вебстер, за Л.М. Каращук [1, С. 51] ранжували ефективність підприємницької діяльності за низхідним трендом залежно від типу організаційної культури: ринкова → адхократична → кланова → ієрархічна. Ця типологія організаційної культури знаходиться в квадранті континуумів. З однієї сторони існує континуум від органічних процесів взаємодії, які виявляються в організаційній гнучкості, спонтанності та індивідуальності до механістичних, що спираються на встановлення порядку, жорсткості контролю та стабільності. З іншої сторони діє континуум від орієнтації на внутрішній зміст організації діяльності підприємства через посилення координації та інтеграції до зовнішнього позиціонування, яке передбачає концентрацію уваги менеджменту підприємства на підвищенні конкурентоспроможності та швидкості адаптації до зовнішнього середовища.

Поєднання механістичного процесу взаємодії та внутрішньої зосередженості в управлінні підприємством властиве ієрархічному типу корпоративної культури. Для неї притаманне здійснення постійного нагляду, оцінювання та контролю всіх здійснюваних операцій в організації.

Стиль управління побудований на комбінації органічного процесу взаємодії та сфокусований на внутрішньому змісті організаційної діяльності характеризує клановий тип корпоративної культури. Для нього притаманною є згуртованість, спільність діяльності та консерватизм в прийнятті нових членів, що забезпечує підвищення цінності участі та прихильність членів до такої організації. В такій культурі особисте задоволення чи амбіції менеджменту можуть виступати ціннішим в порівнянні з досягненням фінансових та ринкових цілей.

Відповідно поєднання органічного та зовнішнього управлінських компонентів формує адхократичний тип корпоративної культури, де підприємницька та творча гнучкість і толерантність до пристосовуваності визначаються цінними. Мірилом ефективності тут виступає спроможність до пошуку нових ринків та напрямів зростання конкурентоздатності.

Натомість синергія механістичної взаємодії та концентрації на зовнішньому позиціонуванні підприємств забезпечує встановлення ринкового типу корпоративної культури, де ключовим визначником її організаційної ефективності виступає продуктивність.

Результати емпіричних досліджень Л.М. Каращук [1, С. 55-56] сільськогосподарських підприємств Південного регіону, проведених у 2008-2012 рр., свідчать про домінування в них ієрархічності організаційної культури. Автор, доводить, що серед досліджених об'єктів перше місце посів ієрархічний тип організаційної культури, друге – клановий, третє – ринковий, а на четвертому

місці – адхократичний. Тоді як бажаним для працівників опитаних підприємств є деяке зміщення типів культури. Працівники прагнуть збереження кланових традицій корпоративної культури, однак відчувають тиск необхідності змін, відповідно прагнення уникнення конфліктності та тісні міжособистісні зв'язки можуть стримувати динамічність та зовнішню орієнтованість адхократичної культури.

Інертність змін організаційної культури в сільськогосподарських підприємствах посилюється міцністю соціокультурних зв'язків притаманних сільським жителям. Розпорошеність їх місць проживання, а відтак сповільненість ритму життя та інтенсивності комунікацій позначаються на швидкості інформаційного оновлення, тому процес зміщення організаційної культури затримується в сільськогосподарських підприємствах. Проблематика збереження трудових ресурсів для фермерських організацій, зумовлена зрушенням природного відтворення населення та прискоренням трудової міграції з сільської місцевості [2], також посилює згуртованість та консерватизм кадрів. Ці обставини обумовлюють виявлені тенденції прагнення переходу до кланового типу організаційної культури, виявлені Л.М. Карашук. Тож, дотримання вектору побудови ринкових відносин в Україні вимагає організації системної роботи менеджментом як в середині аграрних підприємств, так і організації на державному рівні системи сервісного обслуговування.

Увага менеджменту підприємств має зосередитись на послабленні бюрократичних механізмів в діяльності організацій та посиленні спроможності адаптації кадрового потенціалу до змін умов зовнішнього середовища підприємства. Важливим виступає забезпечення прозорості та своєчасності інформації, посилення участі працівників в управлінських рішеннях, формування програм заохочення вияву творчого підходу до діяльності підприємств. Тож, менеджери мають напрацювати системи заохочення ротації та навчання працівників, стимулювати підвищення кваліфікації працівників [3].

Вирішальну роль у визначенні організаційної культури відіграє освідченість, обізнаність, прийнятність морально-етичних норм праці, наявність організаційних навичок і вміння володіти собою, усвідомлення психології працюючих в організації менеджментом [4]. В цьому контексті активізація діяльності неформальних інститутів розвитку інтелектуального потенціалу аграріїв, такої як сільськогосподарське дорадництво, може слугувати каталізатором зміщення організаційної культури не лише сільськогосподарських підприємств, а й загалом сільського населення. Це вимагає організації сервісного обслуговування довкола як управлінських та виробничих, так і комунікативних аспектів діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Особливої уваги потребують дрібні фермери, інші місцеві підприємці та сільська молодь довкола розвитку навичок управління бізнесом, а також сприяння розвитку їх аналітичних здібностей відносно раціонального використання наявних ресурсів. Не менш важливою є робота з популяризації ефективних практик виробництва сільськогосподарської продукції та комерціалізації інноваційних продуктів. А концентрація на сприянні розвитку неформальних та формальних фермерських організацій та сільських молодіжних організацій сприятиме організації обміну позитивним досвідом застосування організаційних інновацій між фермерами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Карашук Л.М. Організаційна культура як фактор розвитку інновацій у сільськогосподарських підприємствах *Вісник аграрної науки Причорномор'я*, Випуск 4, т.1 – 2012, С 48-57. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://issuu.com/07113/docs/visnik_2012-4_68_/48
2. Михайлова Л.І., Бага Л.Г. Концепції реалізації організаційної культури в сучасних аграрних підприємствах України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://repo.snau.edu.ua/bitstream/123456789/5859/1/%D0%9C%D0%B8%D1%85%D0%B0%D0%B9%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%9B_%D0%91%D0%B0%D0%B3%D0%B0_%D0%9B.PDF
3. Білоусько, Т.Ю. Формування організаційної культури як чинника конкурентних переваг [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://Vkhnuu_ekon_2013_11_15%20\(1\).pdf](http://Vkhnuu_ekon_2013_11_15%20(1).pdf)
4. Сіренко Н.М., Баришевська І.В. Управління розвитком організаційної культури аграрних підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://finance.mnau.edu.ua/files/articles/2014-sirenko-baryshevska-urokap.pdf>
5. Лапан, О. В. Проблемы внедрения стратегического управления в практику украинских предприятий [Електронний ресурс] / О. В. Лапан. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/28546.doc.htm

Похиленко Наталія Михайлівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу організації менеджменту публічного управління та адміністрування, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», Київ, e-mail: pohylenko29@gmail.com

Pokhylenko Nataliia M. – candidate of economic sciences, research fellow of the department of pricing and agrarian market, National Scientific Centre “Institute of Agrarian Economics”, Kyiv, e-mail: pohylenko29@gmail.com

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Проаналізовано інноваційну діяльність промислових підприємств України. Наведено динаміку інноваційно активних промислових підприємств з 2010 по 2019 рік, їх відсоток до загальної кількості промислових підприємств, наведено динаміку витрат на інноваційну діяльність та частку витрат до загального обсягу реалізованої промислової продукції.

Ключові слова: інновації; підприємство; промисловість; інноваційна діяльність; інноваційна активність.

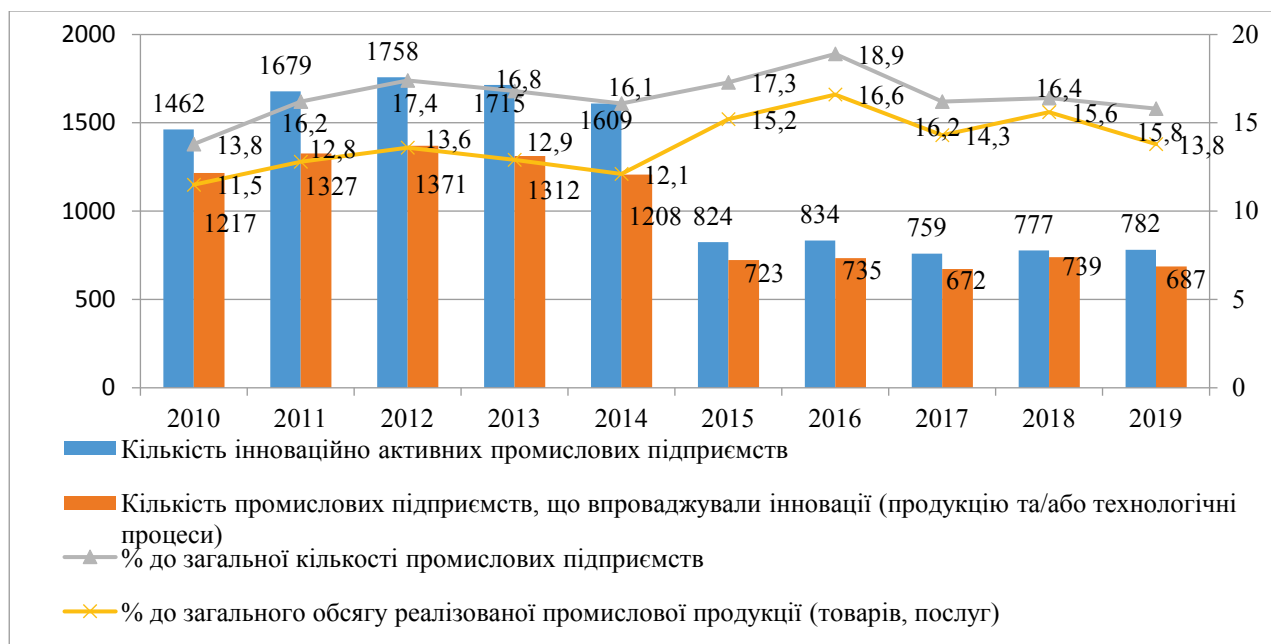
Evaluation of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine

Abstract. The innovative activity of industrial enterprises of Ukraine is analyzed. The dynamics of innovatively active industrial enterprises from 2010 to 2019, their percentage of the total number of industrial enterprises, the dynamics of costs for innovative activities and the share of costs to the total volume of sold industrial products are given.

Keywords: innovations; enterprise; industry, innovation, innovation activity.

Будь-яке підприємство, якщо воно хоче вижити в жорсткому конкурентному середовищі повинно займатися інноваційною діяльністю. Розробка та впровадження інноваційних проектів на промислових підприємствах дає їм можливість бути конкурентоспроможними, виходити на міжнародні ринки, розширювати ринки збуту та збільшувати обсяги продажу відповідно і збільшувати прибутки підприємства.

Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств (рис. 1) показав, що в період з 2010 по 2019 рр. кількість інноваційно активних підприємств суттєво зменшилась в 2015 році і дана динаміка спостерігається і по сьогодні.



Примітка: Складено за даними [1]

Рис. 1 Динаміка інноваційної активності промислових підприємств України за 2010-2019 рр.

Суттєве зменшення інноваційно активних підприємств в 2015 році пов'язано з політичною, економічною та військовою ситуацією, яка склалась в той період в нашій країні. Однак починаючи з 2017 року кількість інноваційно активних підприємств зросла на 3%, а кількість підприємств, що впровадили інновації на 2%. Хоча за останній рік кількість промислових підприємств, які впровадили інновації зменшилось на 7%. Частка від загальної кількості промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю в 2019 році склала 15,8%, а підприємств, які впровадили інновації на ринок лише 0,5% від загальної кількості промислових підприємств України. Найбільш інноваційно активні підприємства в Харківській, Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Львівській області. Найбільше всього інновацій впроваджується підприємствами харчової промисловості, в 2019 році їх кількість склала 131. В порівнянні з іншими напрямками в 2019 році: виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – 34, виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – 30, виробництво гумових і пластмасових виробів – 36, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування – 43, виробництво електричного устаткування – 37, виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань – 80.

Проаналізувавши витрати на інновації промислових підприємств (рис. 2) видно, що вони є нестабільними. Суттєве скорочення відбулося в 2017 році порівняно з 2016 роком на 14112 млн. грн. однак починаючи з 2017 року витрати поступово збільшуються. За джерелами фінансування витрати на інновації промислових підприємств в 2019 році найбільше здійснюються за рахунок власних коштів підприємства (частка від загальних витрат склала 88%), а також за рахунок кредитів (6%), коштів державного бюджету (4%), коштів місцевих бюджетів (0,7%).



Примітка: Складено за даними [1]

Рис 2. Динаміка витрат на інновації промислових підприємств

За кількістю упроваджених у виробництво нових технологічних процесів промисловими підприємствами з 2011 по 2015 роки спостерігається постійне скорочення, в 2016 році відбулося стрімке зростання на 186% порівняно з 2015 роком, а в 2017 році стрімке скорочення на 48% але останні роки є позитивна динаміка до зростання, так в 2019 році порівняно з 2017 роком зростання склало 26%. За кількістю упровадженої інноваційної продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами до 2014 року спостерігається повільне скорочення, а починаючи з 2015 року відбувалося зростання, хоча з 2015 по 2019 рік даний показник мав динамічний характер, однак в 2019 році порівняно з 2015 кількість упровадженої інноваційної продукції зросла на 87%. Тому можна відмітити позитивну динаміку, що не дивлячись на те, що кількість інноваційно активних промислових підприємств з 2010 по 2019 роки скоротилась майже в 2 рази кількість впроваджуваних інновацій має тенденцію до збільшення. Обсяг реалізованої інноваційної промислової продукції (товарів/послуг) з

2010 по 2017 роки скоротився на 47 % і починаючи з 2017 року відбувається позитивна динаміка до зростання, про що свідчить зростання на 93 %.

На інноваційну активність промислових підприємств впливають як зовнішні так і внутрішні чинники. До зовнішніх можна віднести державне регулювання, нормативно-правову базу, науково-технічний прогрес, рівень економічного розвитку країни, потребу ринку, рівень конкуренції. До внутрішніх чинників можна віднести: рівень нематеріальних активів, стан основних засобів, фінансовий стан, ділова активність, ліквідність і платоспроможність підприємства.

Для покращення інноваційної активності промислових підприємств необхідно: покращити інноваційну політику держави, збільшити фінансування інноваційних проектів за рахунок держави, надавати податкові пільги підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю і активно реалізують інноваційну продукцію, стимулювати та фінансувати науково-технічний прогрес в країні, розвивати та підтримувати фінансово-кредитні інститути, які займаються фінансуванням інноваційних проектів, здійснювати надійний захист прав інтелектуальної власності на інноваційні розробки, співпрацювати з іноземними підприємствами, обмінюватись досвідом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Наукова та інноваційна діяльність у 2019 році: статистичний збірник. — К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2020 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Ковтуненко К. В. Інноваційна діяльність промислових підприємств України стан і перспективи розвитку / К. В. Ковтуненко, О. В. Нестеренко // Економічний форум. – 2017. - № 2. – С. 17-23.

3. Віннікова І. І. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України / І. І. Віннікова, С. В. Марчук // Економіка та держава. – 2015. - № 8. – С. 47.

4. Кобелев В. М. Інноваційна діяльність промислового підприємства / В. М. Кобелев, К. О. Василюк // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 67-72.

Ратушняк Ольга Георгіївна, к. т. н., доцент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету. Вінниця, e-mail: ogratushnyak@gmail.com

Лялюк Олена Георгіївна, к. т. н., доцент кафедри будівництва міського господарства та архітектури Вінницького національного технічного університету. Вінниця, e-mail: lyalyuk74@gmail.com

Ratushnyak Olga Georgievna, Ph.D, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University. Vinnytsia, e-mail: ogratushnyak@gmail.com

Lyalyuk Olena Heorhiivna, Ph.D, Associate Professor of the Department of Municipal Economy Construction and Architecture, Vinnytsia National Technical University. Vinnytsia, e-mail: lyalyuk74@gmail.com

АКТУАЛЬНОСТЬ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРЕСЕЧЕНИЮ ПОСЯГАТЕЛЬСТВ НА ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА КАК ОТДЕЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ РАБОТЫ РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина,
Белорусский государственный университет

Аннотация. В статье рассматривается актуальность антикоррупционной деятельности по пресечению посягательств на денежные средства как отдельного направления управленческой работы руководителя организации. Автор статьи на основании анализа правоприменительной практики раскрывает содержание и характер проблемы коррупционных посягательств на денежные средства, отмечает роль руководителя в противодействии их совершению.

Ключевые слова: посягательств на денежные средства, антикоррупционная деятельность, управленческая работа, руководитель организации.

Abstract: The article examines the relevance of anti-corruption activities to suppress encroachments on funds as a separate area of the managerial work of the head of the organization. The author of the article, based on the analysis of law enforcement practice, reveals the content and nature of the problem of corruption encroachments on funds, notes the role of the head in countering their commission.

Keywords: encroachments on funds, anti-corruption activities, management work, the head of the organization.

Как показывает анализ правоприменительной практики, в последние годы актуализировалась проблема коррупции в различных сферах. Как в органах государственной власти и местного самоуправления, к которым традиционно повышенное общественное внимание, так и в государственных и негосударственных организациях различных видов деятельности (или с участием их представителей) выявляются различные правонарушения коррупционного характера. Это требует от руководителей отдельных организаций выполнять специфичную работу по недопущению подобных деяний, в результате которых причиняется реальный репутационный и иной вред, материальный ущерб конкретным организациям.

Необходимо понимать, что антикоррупционная работа стала отдельным направлением управленческой деятельности [1, с. 103–104], которая при этом имеет различные векторы.

Указанное обуславливает оценку актуальности антикоррупционной деятельности по пресечению посягательств на денежные средства как отдельного направления управленческой работы руководителя организации.

Традиционно, говоря об управленческой работе руководителя организации, выделяются, в частности, вопросы управления кадрами (подбора и расстановки, в частности), организации и управления производственной, торговой или иной уставной деятельностью, а также управления финансовыми ресурсами.

Вместе с тем, как показывает анализ правоприменительной практики при решении различных задач, реализации различных проектов и сопровождающем указанное финансировании могут совершаться нарушения коррупционного характера, в том числе посягательства на денежные средства. При этом совершаемые деяния нередко могут наносить самый существенный удар по интересам организации, представляющему ее интересы руководителю.

Выявляются подобные деяния в государственных и негосударственных организациях, осуществляющих различные виды деятельности.

Заместитель директора государственного учреждения, действуя совместно с подчиненными,

похищала бюджетные средства путем злоупотребления служебными полномочиями [2].

В Беларуси главный бухгалтер негосударственной организации направляла в банк документы с заведомо ложными сведениями и в последствие похищала перечисляемые по ним денежные средства [3].

В Украине за совершение хищения бюджетных средств был задержан главный бухгалтер государственного предприятия «Укрспирт» [4].

В указанных и многих иных подобных случаях руководитель имел реальные возможности (это прежде всего актуально в ситуациях, когда он не был вовлечен в коррупционные схемы) предупредить совершение указанных посягательств на денежные средства (например, посредством соответствующего кадрового решения, дополнительного контроля и др.), но по ряду причин этого сделано не было.

Вместе с тем, от руководителя современной организации требуется более широкий взгляд на проблему коррупции, не ограничиваемый исключительно возможным совершением в организации деяний в самых опасных формах – коррупционных преступлений.

Так, менеджерам структурной единицы компании ИКЕА со стороны вышестоящего руководства в вину было поставлено непринятие мер после получения информации о возможной коррупции среди подчиненных или с их участием [5].

В целом, посягательства на денежные средства, в том числе бюджетные, относятся к проблеме, актуальной для самого широкого круга организаций, сфер и видов деятельности [6, с. 22].

Таким образом, необходимо констатировать актуальность антикоррупционной деятельности по пресечению посягательств на денежные средства как отдельного направления управленческой работы руководителя организации, которая подтверждается следующими факторами:

- 1) широким характером проблемы коррупционных посягательств на денежные средства, совершением посягательств на денежные средства в организациях различных организационно-правовых форм и видов деятельности;
- 2) причинением вреда и ущерба организации;
- 3) наличием реальной возможности противодействовать указанным посягательствам, а также их причинам и условиям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Rezyuk V. I. Counteraction corruption in the sphere of physical culture and sport as a separate direction of management activity / V. I. Rezyuk // Стратегічне управління розвитком фізичної культури і спорту: збірник наукових праць. – Харків: ХДАФК, 2020. – Р. 103–106.

2. Направлено в суд уголовное дело в отношении бывшего заместителя директора учебно-спортивного учреждения [Электронный ресурс] // Генеральная прокуратура Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.prokuratura.gov.by/ru/info/novosti/nadzor-za-resheniyami-po-ugolovnym-i-grazhdanskim-delam/napravleno-v-sud-ugolovnoe-delo-v-otnoshenii-byvshego-zamestitelya-direktora-uchebno-sportivnogo-uch/>. – Дата доступа: 25.02.2021.

3. Бывший главбух одного из предприятий Бреста подозревается в присвоении денег [Электронный ресурс] // Информационный портал Findirector.by. – Режим доступа: <https://findirector.by/articles/element/byvshiy-glavbukh-odnogo-iz-predpriyatij-bresta-podozrevaetsya-v-prisvoenii-deneg/>. – Дата доступа: 25.02.2021.

4. Бухгалтера «Укрспирта» задержали за хищения из бюджета страны на сотни миллионов [Электронный ресурс] // ТСН. – Режим доступа: <https://tsn.ua/ru/groshi/buhgaltera-ukrspirta-zaderzhali-za-hischenie-byudzheta-strany-na-sotni-millionov-729306.html>. – Дата доступа: 25.02.2021.

5. ИКЕА успешно борется с российской коррупцией [Электронный ресурс] // Ведомости. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2010/02/15/ikea-uspeshno-boretsya-s-rossijskoj-korrupciej>. – Дата доступа: 25.02.2021.

6. Резюк, В. И., Шиенок, В. П. Противодействие коррупции : учеб.-метод. комплекс / В. И. Резюк, В. П. Шиенок ; М-во образования Респ. Беларусь, Брест. гос. ун-т им. А. С. Пушкина. – Брест : БрГУ, 2020. – 248 с.

Резюк Вадим Иванович, старший преподаватель кафедры уголовно-правовых дисциплин Брестского государственного университета имени А.С. Пушкина, Брест, соискатель кафедры уголовного права Белорусского государственного университета, e-mail: rezyuk@tut.by.

Rezyuk Vadim Ivanovich – Senior Lecturer, Department of Criminal Law Disciplines, Brest State University named after A.S. Pushkina, Brest, Applicant of the Department of Criminal Law of the Belarusian State University, e-mail: rezyuk@tut.by.

ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГІВ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ

Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Анотація. У статті узагальнено концептуальні засади планування обсягів продажу товарів на підприємствах оптової торгівлі.

Ключові слова: планування, концепція, прогноз, продаж товарів, планування обсягів продажу товарів.

Abstract: The article summarizes the conceptual principles of planning the sales of goods at wholesale enterprises.

Keywords: planning; concept; forecast, sale of goods; sales planning of goods.

Отримання прибутку – основна мета створення та функціонування комерційного підприємства, але досягти її без продажу товару неможливо. Тому збут – це ключова функція фірми, а плановий обсяг продажу – один з основних розділів бізнес-плану, на яку у першу частину зверне увагу потенційний інвестор або кредитор. При підготовці адекватного реаліям бізнес-плану розробник у першу чергу має прикласти особливі зусилля та знання предметної області при формуванні даного розділу, так як від цього в значній мірі залежить майбутній успіх або провал ідеї в цілому.

В основі визначення реального обсягу продажу лежать такі категорії як:

- потенціал ринку;
- потенціал продажу;
- прогноз продажу;
- квота продажу.

Зв'язок зазначених категорій наведено на рис. 1.

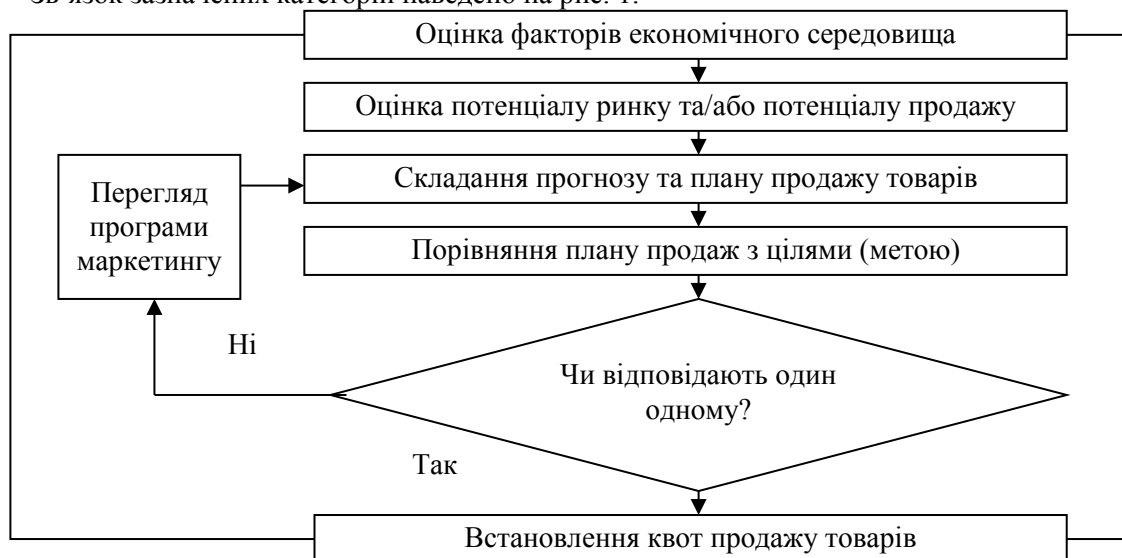


Рис.1. Потенціал ринку, потенціал продажу та процес планування обсягів продажу товарів

Джерело: складено на основі [1-5]

При цьому не слід плутати прогнози з планами. Прогноз – оцінка варіантів зміни обсягів продажу на основі різних сценаріїв розвитку (песимістичний, оптимістичного та реалістичного). План – конкретний перелік дій по досягненню поставленої мети на основі обраного прогнозного сценарію.

В основу процесу планування на підприємстві в цілому, а також обсягів продажу товарів зокрема, покладено певні концепції (рис. 2).

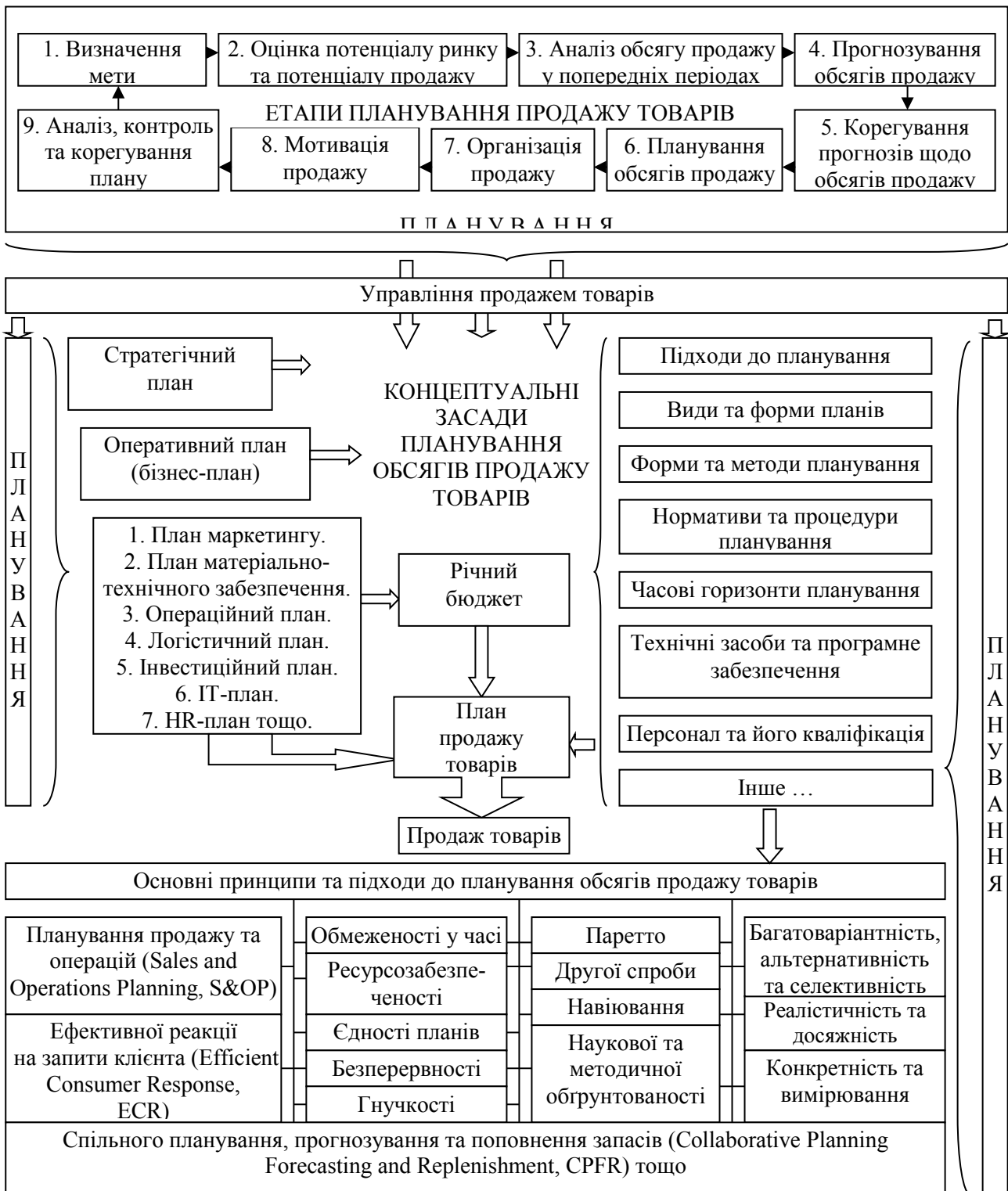


Рис. 2. Концептуальні засади планування в системі управління продажем товарів

Джерело: складено на основі [1-5]

Система принципів (підходів) включає як загальні, які притаманні плануванню, так і специфічні, що враховують сам процес складання планів обсягів продажу, маркетингу, логістики, мерчендайзингу, HR та IT-планів тощо.

У світі існують компанії, в яких планування здійснюється без складання бюджетів, тобто в основі управління їх діяльності покладено концепцію «За рамками бюджетів» (Beyond Budgeting). Дана концепція набирає всі більшої популярності й в Україні.

Звичайно, наведені на рис. 2, концептуальні аспекти планування продажу товарів є лише базою для впровадження та адаптації під особливості функціонування підприємств оптової торгівлі; часового горизонту планування; товарного асортименту; маркетингові, логістично-складські та імпортно-митні аспекти; формування угод та умов постачання у великі торговельні мережі, дилерські компанії; акційні пропозиції та систему знижок постійним клієнтам; форс-мажорних обставин, зокрема наслідків Covid-19 тощо.

Отже, планування обсягів продажу допомагає знизити ризик виникнення витрат та втрат товарів, рівень простоїв, скоординувати діяльність окремих структурних підрозділів підприємства або бізнесу в цілому. Також вдається скоротити строки реалізації товарів, оптимізувати або згрупувати їх складські залишки тощо. В цілому підвищується ефективність насамперед операційної (основної) діяльності торговельного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Как обеспечить выполнение плана продаж. *Как зарабатывать и начать свой бизнес*. оф. веб.-сайт. URL: <https://kakzarabativat.ru/marketing/vypolnenie-plana-prodazh/> (дата звернення 11.02.2021).
2. Кулаков В. М., Пензев В. Н. Особенности процесса планирования продаж и операций в оптовой торговой компании. *Логистика и управление цепями поставок*. 2017. № 1 (78). URL: <http://lscm.ru/index.php/ru/po-rubrikam/item/1534>.
3. Марковецкий Е., Покотилев А., Графский М. Методы планирования продаж – какой выбрать? URL: <https://www.clientbridge.ru/blog/metody-planirovaniya-prodazh/> (дата звернення: 10.02.2021).
4. Петров К. Н. Управление отделом продаж / Пер. с англ.; под ред. Н. М. Макарова. Москва : ИД «Вильямс», 2011. 336 с. URL: https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/obj&subj_meths.htm.
5. Похильченко О. А. Методологічні аспекти імплементації S&OP у систему планування підприємств. *Інноваційна економіка*. 2020. Вип. 41. С. 140-149. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/41_2020_ukr/26.pdf

Рилєєв Сергій Володимирович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, Чернівці, e-mail: ryleev76@gmail.com

Rylieiev Serhii V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department Accounting and Taxation, Chernivtsi Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, Chernivtsi, e-mail: ryleev76@gmail.com

ДІАГНОСТИКА В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Волинський національний університет імені Лесі Українки

***Анотація.** Досліджено особливості та завдання діагностики в антикризовому управлінні підприємством. Наведені етапи проведення експрес-діагностики кризового стану, розкрито зміст комплексної діагностики підприємства.*

Ключові слова: криза; діагностика; антикризове управління; експрес-діагностика; комплексна діагностика.

Diagnosis in crisis management of the enterprise

***Abstract.** Peculiarities and tasks of diagnostics in anti-crisis management of the enterprise are investigated. The stages of express diagnostics of the crisis state are given, the content of the complex diagnostics of the enterprise is revealed.*

Keywords: crisis; diagnostics; crisis management; express diagnostics; comprehensive diagnosis.

Важливим елементом антикризового управління є повна, своєчасна та комплексна діагностика. На її основі розробляються управлінські рішення. Від того, наскільки якісно проведена діагностика, залежить якість управлінських рішень, що приймаються за результатами діагностики, а отже, й ефективність управління.

Мета проведення діагностики в антикризовому управлінні полягає в тому, щоб отримати уявлення про стан об'єкта на дату проведення дослідження, здійснити прогнозування кризових явищ та розвитку підприємства на перспективу. Важливо не лише виявити проблеми та слабкі місця в діяльності підприємства, а й зрозуміти причини їх виникнення. З огляду на це, своєчасна та якісна бізнес-діагностика дає можливість не допустити кризові явища або зменшити їх негативний вплив.

О. М. Скібіцький [1] приділив важливу роль загальним правилам методології і технології прогнозування кризи як таким, котрі покладені в основу антикризового управління, а саме:

1. Визначення цілей, що сприяють передбаченню кризи з використанням двох підходів: намагання запобігти, відтермінувати її початок; намагання своєчасно передбачити, розпізнати її сутність, активно сприяти усуненню віджилих елементів системи, скорочуючи тим самим тривалість та негативні наслідки кризи.

2. Визначення сутності та структури кризи.

3. Прогнозування зовнішніх чинників взаємодії кризи.

4. Вибір і рангування шляхів виходу з кризи.

5. Аналізування протікання і наслідків кризи.

Ефективна методологія діагностування кризи є одним із важливих складових елементів успішної технології антикризового управління.

Залежно від мети проведення та використання результатів, розрізняють експрес-діагностику та комплексну діагностику кризового стану підприємства.

Експрес-діагностика кризового стану підприємства передбачає коефіцієнтний аналіз за визначеною системою показників та порівняння їх з нормативними значеннями. Відхилення значень показників від цільових (нормативних) є свідченням наявності проблем, загострення кризових явищ (рис.1).

Зазвичай результати експрес-діагностики дають можливість виявити кризу чи її можливу появу та розпочати антикризові заходи в управлінні підприємством.

На необхідності комплексної діагностики кризового стану, що відобразить всі напрями діяльності підприємства наголошує у свої працях Кривов'язюк І.В. Діагностику в антикризовому управлінні автор розглядає як елемент загального та фінансового менеджменту, випереджувального оздоровлення його стану, ступеня кризового стану в цілому з метою виявлення можливостей його стабільного економічного зростання [2].

Завдання комплексної діагностики полягає в тому, щоб дати якісну і кількісну оцінку стану

підприємства як цілісного організму, зрозуміти його проблеми, виявити сильні і слабкі сторони. Даний тип діагностики може проводитись як в умовах відсутності кризи (з метою своєчасної ідентифікації при підвищеному рівні загроз), так в при її виявленні під час експрес-діагностики. Застосовується розширений методологічний інструментарій, що включає коефіцієнтний аналіз, експертне оцінювання, використання багатofакторних моделей діагностики банкрутства.



Рис. 1. Етапи проведення експрес-діагностики кризового стану підприємства

При комплексній діагностиці виконуються наступні види аналізу:

- ситуаційний аналіз – визначає положення підприємства в загальному економічному просторі, основні чинники, що впливають на організацію;

- аналіз виробничо-господарської діяльності – оцінює рівень використання виробничих ресурсів підприємства при виробництві і реалізації продукції, виявляє резерви підвищення ефективності їх використання. Для цього проводиться дослідження стану виробничих потужностей, знос основних засобів, ступінь їх завантаження й можливості модифікації, а також аналізуються використовувані матеріальні, трудові ресурси, продуктивність праці;

- аналіз кадрового потенціалу, що передбачає оцінку якості персоналу з точки зору його відповідності цілям, завданням, стратегії організації. Проводиться оцінка надійності та лояльності персоналу умовах кризи;

- організаційно-управлінський аналіз оцінює стан системи управління підприємством. Аналізу підлягає організаційна структура, стиль управління, методи прийняття рішень;

- аналіз маркетингового потенціалу – діагностується ефективність товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики підприємства, виявляються сильні та слабкі місця в управлінні маркетинговою діяльністю;

- фінансово-економічний аналіз, до якого входять оцінка поточного фінансового стану, результатів і ефективності діяльності підприємства, динаміки фінансово-економічних показників за певний період часу і складання прогнозу зміни цих показників на найближчу перспективу, виявлення і оцінка можливих джерел фінансування планованих заходів. Існує велика кількість методів оцінки фінансового стану організації, які можуть дати уявлення про її слабкі місця і навіть оцінити вірогідність її банкрутства. Методи горизонтального і вертикального аналізів дозволяють судити про структуру і динаміку основних показників балансу підприємства, метод коефіцієнтів безпосередньо вказує на проблемні місця, багатofакторні моделі оцінюють фінансовий стан компанії в цілому, а порівняльний аналіз дозволяє врахувати показники роботи інших підприємств ринку.

Оскільки антикризове управління має два аспекти: недопущення кризи і його ефективне подолання, періодична діагностика дає можливість забезпечити готовність до кризових ситуацій і мати план по їх подоланню. Впровадження системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства і своєчасному проведенні фінансового оздоровлення організації забезпечує її вихід з кризового стану (усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості і забезпечення фінансової рівноваги) [3].

Нині більшість вітчизняних підприємств зазнають фінансові труднощі, пов'язані як із зовнішніми чинниками (нестабільність політичної ситуації, недосконалість законодавчої бази, неплатежі, спад виробництва), так і з внутрішніми проблемами, – неефективний маркетинг, недостатній рівень ефективності використання оборотних та необоротних активів, персоналу, незбалансованість фінансових потоків. Сукупність перерахованих чинників викликає необхідність постійної діагностики підприємства з метою ранньої діагностики кризового стану, обґрунтування механізмів антикризового управління залежно від виявлених чинників і сили їх впливу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2009. 568 с.
2. Кривов'язюк І. В. Методологія діагностування кризового стану підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 22. С. 32-40. URL: доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_22_10
3. Сак Т. В., Ющишина Л. О. Механізм антикризового управління в умовах забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки* : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. Луцьк : Вежа-Друк, 2019. № 2. С. 66–74 DOI: <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2019-02-66-74>

Сак Тетяна Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва і маркетингу, Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк, e-mail: tetianasak@gmail.com

Sak Tetyana Vasylivna, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship and Marketing, Lesya Ukrainka Volyn National University, Lutsk, e-mail: tetianasak@gmail.com

ТЕОРІЯ ХАОСУ ЯК МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЗА УМОВИ ГЛОБАЛЬНОЇ ПАНДЕМІЇ

¹Вінницький національний медичний університет імені Миколи Пирогова, Україна

²Центр професійно-технічної освіти №1 м. Вінниця, Україна

³Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

Анотація. *Бізнес живе в ситуації тотальної невизначеності, а часто й очікування краху, викликаного пандемією COVID-19, що іноді називають хаосом. Попри хаотичний характер поведінки систем, існує математичний опис хаосу. З середини 90-х років XX ст. виникла теорія хаос-менеджменту. У 1987 році було опубліковано фундаментальну працю Джеймса Глейка, що визначила теорію хаосу, як новий науковий напрямок. Теорія хаосу побудована на відомих математичних моделях простору станів, що є класикою математичних описів систем технічної кібернетики. Процеси, що відбуваються зараз в умовах глобальної пандемії на світовому та регіональному рівні є класичними об'єктами для моделювання з точки зору теорії хаосу. Теорія хаосу дозволила змінити процес прийняття рішень у бізнесі. Фахівець повинен бути компетентний, флексибельний, креативний у колаборації, володіти знаннями й навичками критичного, аналітичного, та творчого мислення, а також мати здатність до подолання бар'єрів рутини та стереотипів в процесі розв'язання проблем ситуацій невизначеності та хаосу.*

Ключові слова: *Теорія хаосу, моделювання, прийняття рішень .*

CHAOS THEORY AS A MODEL OF MANAGEMENT UNDER A GLOBAL PANDEMIC

Abstract. *The business lives in a situation of total uncertainty, and often the anticipation of the collapse caused by the COVID-19 pandemic, sometimes called chaos. Despite the chaotic nature of the behavior of the systems, there is a mathematical description of the chaos. There was a theory of chaos management since the middle 90's of the XX century . In 1987, a fundamental work by James Gleick was published that defined the chaos theory as a new scientific direction. Chaos theory is built on well-known mathematical state-space model, which is a classic of mathematical descriptions of technical cybernetics systems. The processes taking place now in the face of a global pandemic at the world and regional level are classic objects for modelling in terms of chaos theory. The theory of chaos allowed to change the decision-making process in business. The specialist must be competent, flexible, creative in collaboration, have knowledge and skills of critical, analytical, and creative thinking, as well have the ability to overcome barriers to routine and stereotypes in solving problems of uncertainty and chaos.*

Keywords: *Chaos theory, modeling, decision making.*

Сьогодні весь світ переживає стан глобальної кризи, викликаного пандемією COVID-19. Ця «чума XXI століття» принципово змінила світ. Це своєрідний іспит людства на людяність. Дійсно, людство зіштовхнулося з хаосом, новою непізнаною реальністю, де традиційні моделі організації роботи підприємств виявляються недієздатними, де невблаганний прогрес далекий від гуманізму і часом дуже важко йому протистояти. Люди дуже часто сподіваються на технології, там, де їм треба, скоріше, протистояти, щоб залишитися людиною. Колишні управлінські навички, які себе позитивно зарекомендували в умовах традиційних кризових ситуацій, сьогодні не призводять до бажаних результатів. Бізнес живе в ситуації тотальної невизначеності, а часто й очікування краху.

Відома математична теорія хаосу - це науковий принцип, що описує поведінку стохастичних систем. Теорія хаосу виникла у середині 80-х років 20-го сторіччя. Прикладами складних систем, що мають стохастичну природу можуть бути атмосферні системи, фізичні процеси, процеси у біологічних системах.

Попри хаотичний характер поведінки систем, існує математичний опис хаосу. Математичному опису хаос-систем було присвячено наукові праці Анрі Пуанкаре, Едварда Лоренца, Мітчела Фейганбаума, Стівена Смейла.

У середині 90-х років виникла теорія хаос-менеджменту. Також виникла популярна теорія на основі так званого ефекту метелика. Ефект метелика допомагає розв'язати уявлення про те, що випадкова активність системи та порушення повинні бути зумовлені зовнішніми впливами, а не наслідком незначних коливань у самій системі.

У середині 80-х років виникли нові наукові економічні теорії, що були побудовані на математичних моделях фракталів, теорії бифуркації та інше. У 1987 році було опубліковано фундаментальну працю Джеймса Глейка, що визначила теорію хаосу, як новий науковий напрям.

Математично теорія хаосу побудована на відомих математичних моделях простору станів, що є класикою математичних описів систем технічної кібернетики.

Основним математичним інструментом аналізу складних економічних хаос-систем є теорія динамічних систем, що своєю чергою базується на системах диференціальних рівнянь, що здебільшого описуються термінами простору станів.

Практичним застосуванням теорії хаосу в економічних системах стала теорія хаос-поведінки в організації. Застосування теорії хаосу до організаційної поведінки дозволяє провести опис функціонування організації як єдиної системи. Будь-яка організація з точки зору моделювання є прикладом нелінійної динамічної системи у термінах простору станів. Теорія хаосу дозволила змінити процес прийняття рішень у бізнесі.

Процеси, що відбуваються зараз в умовах глобальної пандемії на світовому та регіональному рівні є класичними об'єктами для моделювання з точки зору теорії хаосу. Глобальна пандемія та сучасні процеси світової економіки, продовжують змінювати спосіб ведення бізнесу щодня, очевидно, що такий спосіб поведінки є хаосом. За умови глобальної пандемії бізнес не може досягти успіху як "неадаптивний". Контролюючи установи з постійно встановленими ієрархічними структурами, сучасні корпорації повинні мати можливість перебудови в умовах глобальної пандемії та розвитку технологій. Сучасні бізнес-стратегії за умов глобальної пандемії потребують розвитку властивостей самонавчання, підкріплених інвестиціями у знання.

В умовах світового тотального хаосу, який не мав раніше аналогів, пропонується інструментарій дослідження нестандартних поведінкових стратегій бізнесу ґрунтується не стільки на імперативі методологічних постулатів теорії хаосу, скільки на їх інтуїтивному розумінні й експромті адаптації.

Сьогодні головними проблемами бізнесу в усьому світі є: зупинка підприємств; розрив соціально-економічних і технологічних зв'язків; ломка традиційних бізнес-процесів; зниження прибутку; орендні платежі, податки; кредитна стагнація; зростання безробіття; падіння платоспроможності; широкомасштабні соціально-психологічні проблеми, зміна товарних переваг і попиту та ін. В умовах глобальної кризи COVID-19 перед керівництвом і власниками підприємств стоїть завдання не тільки зберегти персонал, а й здійснювати в цих нестандартних умовах виробничо-економічну діяльність, яка повинна не тільки не поступатися за своїми соціально-економічними результатами, але і перевершувати їх.

Сьогодні найбільш потрібні фахівці-управлінці, що володіють технологіями хаос-менеджменту. Одним з головних потенціалів такого спеціаліста є його інтелектуальний потенціал. Такий фахівець повинен бути компетентний, флексибельний, креативний у колаборації. Дуже важливо володіти знаннями й навичками критичного, аналітичного, та творчого мислення, а також мати здатність до подолання бар'єрів рутини та стереотипів в процесі розв'язання проблем ситуацій невизначеності та хаосу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сапун К.В., Селезньова Р.В. Концепція інклюзивного зростання в економіці. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса; ДонНУ ім. В. Стуса, 2018

2. Sapun K., Seleznova R. The formation of tourism and international business as an innovative phenomenon of the xx-xxi centuries. economic and social-focused issues of modern world; Bratislava; Slovakia, 2019

Селезньова Руслана Віталіївна, кандидат технічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна, seleznevaruslana@gmail.com

Сапун Володимир Семенович, Центр професійно-технічної освіти №1 м. Вінниця, Україна

Серпак Наталія Федорівна, кандидат фізико-математичних наук, доцент, Вінницький національний медичний університет імені Миколи Пирогова, Вінниця, Україна, snatusia@gmail.com

Selezneva Ruslana Vitaliyivna, PhD, Associate Professor, Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv, Ukraine, seleznevaruslana@gmail.com

Sapun Volodymyr Semyonovich, Vocational Education Center №1, Vinnitsa, Ukraine, sapun.volodymyr@gmail.com

Serpak Natalia Fedorivna, PhD, Associate Professor, Mykola Pirogov Vinnytsia National Medical University, Vinnytsia, Ukraine, snatusia@gmail.com

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЯКІСНОГО ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. У статті досліджено та розроблено стратегію якісного фінансування оборотних активів на підприємствах України, запропоновано поетапні заходи для забезпечення результату.

Ключові слова: оборотні активи; фінансування оборотних активів; стратегія.

DEVELOPMENT OF A STRATEGY FOR QUALITY FINANCING OF CURRENT ASSETS

Abstract: The article investigates and develops a strategy for quality financing of current assets in Ukrainian enterprises, proposes step-by-step measures to ensure the result.

Keywords: current assets; financing of current assets; strategy.

В умовах підвищення конкуренції, волатильності економічного та правового середовища в Україні, у комплексі заходів, направлених на збільшення ефективності діяльності підприємства і забезпечення стійкості його фінансового стану, важливу роль відіграє формування раціональної системи управління оборотними активами, з огляду на специфіку виробничого процесу для галузі промисловості характерною є частка оборотних активів близько 50% у валюті балансу, для будівництва – близько 60%, для торгівлі – понад 80%. Тому дослідження процесу розробки якісної системи фінансування оборотних активів на підприємстві та обґрунтування підходів до її удосконалення є актуальним та потребує подальшого розвитку.

Дослідження питань щодо стратегії та джерел фінансування оборотних активів займали наступні вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: Акбас Х., Хоуворт Ч., Ашраф С., Кучеренко О. В., Загоруйко С. В., Янковська В. А. та ін.

Перед значною кількістю вітчизняних підприємств постала проблема недостатнього обсягу та неоптимальної структури оборотних активів, що супроводжується низьким рівнем ефективності їх використання. У свою чергу, це призводить до виникнення фінансових ускладнень у фінансово-господарській діяльності підприємств. Формування виваженої системи фінансування оборотних активів, створення механізму оцінки ефективності використання є необхідним з позиції нейтралізації можливих загроз, пов'язаних з порушенням безперервності виробничого циклу, зростання витрат, зниження рівня ліквідності.

Механізм формування джерел утворення основних активів залежить від форми власності підприємства, його організаційної структури, специфіки виробничого процесу і т.д. Відповідно до джерел формування основних активів розрізняють: на власні, що утворені за рахунок власних коштів підприємства; залучені, що утворені за рахунок емісії акцій, кредиторської заборгованості, інших довгострокових зобов'язань; позикові, що утворені за рахунок банківських та/або комерційних кредитів, інших видів позик.

Ефективність управління оборотними активами підприємства знаходиться в безпосередній залежності від типу їх фінансування, дефіцит фінансових ресурсів може зумовити скорочення обсягу діяльності суб'єкта господарювання. В економічній літературі виділяються три основні підходи до фінансування оборотних активів: агресивний (здійснення операційної діяльності з мінімальним обсягом власного капіталу; переважання короткострокових кредитів тривалий період оборотності поточних активів та їх велика частка у сукупних активах підприємства), консервативний (мінімальний обсяг використання короткострокових позикових коштів; значний обсяг витрат власного капіталу; зниження рівня рентабельності підприємства), компромісний (прийнятний рівень фінансової стійкості підприємства; рентабельність використання власного капіталу є наближеною до середньоринкової норми прибутку на капітал).

Вибір стратегії фінансування оборотних активів обумовлює потребу в короткострокових джерелах фінансування. Вона визначається як різниця між обсягом довгострокового фінансування і

кумулятивною потребою в капіталі, якими прийнято вважати зростаючі з часом інвестиції в споруди, обладнання, запаси та інші активи.

Варто відзначити, що у своїх дослідженнях вітчизняні науковці, окрім вищезазначених, виділяють також ідеальну модель фінансування, проте на практиці вона майже не зустрічається. Характеристику підходів до фінансування оборотних активів представлено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Моделювання стратегій фінансування оборотних активів

Розділ балансу	Стратегія фінансування					
	Ідеальна	Агресивна	Помірна (компромісна)	Консервативна	Вкрай консервативна	Самофінансування
Необоротні активи	ДП	ДП	ДП	ДП	ДП	ВК
Постійна частина оборотних активів	КП					
Змінна частина оборотних активів				КП		

*Примітка: ДП – довгострокові пасиви, власний капітал, довгострокові зобов'язання; КП – короткострокові пасиви; ВК – власний капітал [4].

Розробка стратегії має на меті забезпечити якісне фінансування оборотних активів на підприємствах, що в свою чергу ґрунтується на поетапному підході.

Перший етап “Стратегічний моніторинг і прогнозування” передбачає визначення можливих варіантів стратегії залежно від зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств, з урахуванням стратегій розвитку регіону, постачальників та партнерів, конкурентів і вимог споживачів. Кількісне вираження місії, цілей розвитку підприємств харчової промисловості формує моделі “ідеальне підприємство” і “ідеальний продукт”, що відображають бачення підприємства та що випускається у майбутньому з урахуванням тенденцій зміни зовнішнього і внутрішнього середовищ функціонування.

Другий етап “Формування набору альтернативних стратегій” може бути процесом бізнес-моделювання шляхів здійснення місії і цілей підприємств, пошуку його конкурентних переваг і вибору конкурентних позицій щодо кожної стратегічної зони діяльності підприємства [1].

Оцінку можливостей стратегічних позицій щодо кожної стратегічної зони діяльності доцільно проводити в три етапи.

1. Дослідження стратегічних зон діяльності за такими параметрами: перспективи зростання з урахуванням попиту на продукцію в короткостроковій і довгостроковій перспективі; перспективи рентабельності; очікуваний рівень ризику, при якому перспективи втрачають визначеність і можуть призвести до втрат; основні чинники успішної конкуренції в майбутньому (рівень стратегічних капіталовкладень, ефективність діючої конкурентної стратегії, потенціал підприємства при здійсненні стратегії).

2. Вибір конкурентної позиції в стратегічних зонах діяльності з урахуванням наявних або бажаних основних чинників успіху, стратегічних здібностей та основних компетенцій. 3. Розподіл відповідальності за реалізацію стратегічних завдань і виконання поточних планів між структурними підрозділами підприємства (планово-економічний

відділ, група стратегічного планування, комерційний відділ, відділ збуту тощо).

3. Стадія бізнес-моделювання – інтеграція всіх частин стратегічного плану воедино, розподіл ресурсів і визначення потенційних проблем (аналіз вузьких місць), тобто виявлення різних відхилень, протиріч між розділами загального плану, наявністю внутрішніх ресурсів і перевірка його на відповідність загальній політиці підприємства. Якщо відхилення в інтегрованому стратегічному плані можуть бути вирішені, то процес переходить у наступну фазу. Якщо цього не станеться, то необхідно ще раз повернутися до етапу вибору конкурентної позиції для стратегічних зон діяльності [1].

Спосіб, яким підприємство фінансує постійну і змінну частини оборотних коштів, визначається в рамках стратегії фінансування оборотних коштів. Значна кількість вітчизняних науковців вважають агресивну політику фінансування досить ризикованою. Проте для більшості вітчизняних підприємств з високою ліквідністю, але низькою рентабельністю діяльності агресивна модель фінансування оборотних активів є найбільш оптимальним вибором. В умовах нестабільності середовища функціонування підприємства важливим показником раціональної стратегії фінансування оборотних активів є її гнучкість та здатність до швидкої адаптації у випадку будь-яких змін.

Слід таким чином будувати стратегію щоб приділяти особливу увагу джерелам фінансування активів, оскільки виважений збалансований підхід на підприємстві до вибору фінансування оборотних активів є запорукою безперебійної виробничої та фінансової діяльності підприємства, його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Журавель Ю. В. Концептуальна модель стратегічного плану підприємств харчової промисловості. *Ефективність державного управління*. 2018. №1. С. 126-137.
2. Маринович О. О., Шухманн В. А. Основні стратегії фінансування оборотних активів підприємства. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2019. № 1. С. 1-7.
3. Омельченко Л. С., Піскульова І. В. Аналіз стратегій управління оборотними активами промислових підприємств. *Фаховий науковий журнал «Економіка: реалії часу»*. 2015. № 3(19). С. 178-183.
4. Роганова Г. О. Стратегія фінансування оборотних активів: позиція персоналістів. *Науковий фаховий журнал «Економічний часопис-XXI»*. № 3-4(1). 2013. С. 82-85.
5. Швець Ю.О. Вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність стратегічного управління оборотними коштами підприємств машинобудування. *Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки*. 2016. №1 (29). С. 26-36.

Солоненко Юлія Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: u.solonenko@donnu.edu.ua

Solonenko Yuliia V., PhD of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: u.solonenko@donnu.edu.ua

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Хмельницький національний університет

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність формування асортиментної політики підприємства за умов зростаючої конкуренції та запропоновано заходи щодо ефективного управління товарним асортиментом.

Ключові слова: асортимент, асортиментна політика, споживачі, товари, оптимізація асортименту, формування асортименту.

FORMATION OF ASSORTMENT POLICY OF TRADE ENTERPRISES

Abstract. The article substantiates the need for the formation of the assortment policy of the enterprise in the face of growing competition and proposes measures for effective management of the product range.

Keywords: assortment, assortment policy, consumer goods, assortment optimization, assortment formation.

Оптимізація асортименту продовольчих товарів для досягнення комерційного успіху стала необхідною в умовах сучасного вітчизняного ринку. Однією з найважливіших товарознавчих характеристик товарів є асортимент, який визначає принципові відмінності між товарами різних видів і найменувань. Від нього залежить комерційний успіх компанії та сегмент споживачів. Питання асортиментної політики підприємства завжди є актуальним, оскільки потреби споживачів змінюються щомісяця. Вдале управління асортиментом забезпечить збільшення закупівель постійних клієнтів та знаходження нових споживачів, яких зацікавили новинки чи приваблива ціна.

Дослідження сутності асортименту товарів розглядається у наукових працях вітчизняних учених-економістів: Шумкова О. В., Шири Т. Б., Хоптюк А. В., Степанюк Н. С., Панкратов Ф. Г., Стахов О. Г., Тридід О. М., Рзахліщева І. Ш., Радіонова А. А., Ляшко А. Р., Ходикін А. П., Волошко Н. І., Снітко А. П. тощо.

Формування асортименту являє собою процес підбору для реалізації в магазині різних груп товарів, їх видів і різновидів, диференційованих за всіма відмітними ознаками. Процес формування товарного асортименту в магазині повинен виходити з форми його товарної спеціалізації і розміру торгової площі, і бути спрямований на задоволення попиту обслуговуваних контингентів покупців і забезпечення високої прибутковості їх діяльності.

Завдяки правильному формуванню асортименту на підприємстві задовольняється споживчий попит і підвищується рівень обслуговування населення, а також підвищується економічна ефективність підприємства. При формуванні асортименту товарів, перш за все, необхідно прогнозувати рентабельність підприємства. Формування асортименту повинно бути узгодженим із стратегічними цілями фірми, а також його асортиментною політикою. У процесі контролю за станом асортименту потрібно враховувати, що стратегічне завдання контролю – це своєчасне регулювання асортименту у повній відповідності з попитом клієнтів з метою збільшити обсяг і швидкість продажів, встановити за торгівлею стійкого іміджу. Для цього необхідно розробити і встановити ефективну систему управління, яка б включала постійний внутрішній контроль і регулювала асортимент. Для цього розробляється система мотивації торгового персоналу. Ефективною в цьому напрямку є робота оперативних менеджерів торгового залу.

На формування асортименту товарів впливає низка факторів. Основним фактором є споживчий попит, який направлений на максимальне задоволення потреб проживаючого в зоні діяльності фірми населення. Відштовхуючись від цього фактору підприємство також впливає на процес розширення цього попиту. Взаємозв'язок між розвитком асортименту та споживчим попитом прямий, бо зміни у попиті мають відобразитися на асортименті, що змінюється.

Інші фактори також впливають на попит на товари. Серед таких: соціальний, віковий та професійний склад населення, чисельність населення, а також соціальний та економічний стан країни. Впливають також рівень роздрібних цін та їх співвідношення, рівень діяльності підприємств громадського харчування. Треба враховувати й те, в яких обсягах здійснюється завезення з інших регіонів продуктів тваринництва та рослинництва, якими є географічні та кліматичні особливості населення, яке обслуговується, його національні особливості, зокрема, побуті та особливості праці. Враховуються також історичні нюанси.

Ціна товару є суттєвим фактором при оптимізації асортименту, тому що для покупця при виборі товару орієнтується на заздалегідь встановлену найвищу планку ціни або діапазон цін, які йому підходять.

Від асортименту товарів, своєчасності його оновлення та складу залежать такі показники, як: ступінь задоволення попиту населення, витрати населення на покупку товарів. Крім того, з цим безпосередньо пов'язані кількісні та якісні економічні показники самого підприємства. Якщо асортимент є неякісним, наприклад, в складі асортименту відсутні певні види товарів, або асортимент вузький, не відповідає запитам населення, якщо асортимент не максимально задовольняє попит та змушує покупців витратити багато часу на пошук необхідних товарів, результатом

Оптимізація асортименту та підвищення рівня обслуговування покупців залежить також від того, на якому рівні кожен магазин підприємства розробляє та контролює асортиментний перелік товарів, його повноту та стабільність. Зокрема, у разі виявлення відсутності товару з асортименту у продажі, необхідно невідкладно виправити ситуацію.

Завдання з оформлення асортименту залежить від професіоналізму працівників магазинів та комерційних служб. Якість їх роботи безпосередньо впливає на ширину та глибину асортименту товарів. Вони повинні володіти якомога більшою інформацією про запиту покупців, джерела постачання товарів у магазині та ціни.

Крім того, є інші особливості, що створюють вимоги до асортиментного переліку. Це стосується певних особливостей товарів, а саме терміну їх придатності, технологій промисловості, яка виробляє товари. Змінюються і смаки та запиту покупців. На тлі всього цього надходження товарів має здійснюватися невеличкими партіями, а постачальники повинні бути добросовісними і завжди готовими співпрацювати.

До специфічних чинників, який впливає на формування асортименту товарів у кожному конкретному магазині належать: тип і розмір магазину, його технічна оснащеність, умови товаропостачання, чисельність і склад населення, що обслуговується, транспортні умови, наявність інших роздрібних торгових підприємств в зоні діяльності даного магазину [1].

У процесі підбору необхідного асортименту товарів слід враховувати загальні принципи:

– забезпечення відповідності асортименту характеру попиту, що висувається обраними для обслуговування контингентами покупців;

– комплексне задоволення попиту покупців в межах обраного сегмента споживчого ринку;

– забезпечення достатньої широти і глибини асортименту;

– забезпечення стійкості асортименту товарів;

– забезпечення умов рентабельної діяльності торгового підприємства [2].

Маркетинговий відділ компанії аналізує динаміку продажів окремих товарних груп, оцінює перспективи зміни попиту й конкуренції в сегментах, у яких представлена компанія зі своєю продукцією. З отриманої інформації фахівці з маркетингу готують варіанти рішень із оптимізації асортименту, створені задля підвищення задоволеності споживачів, зміцнення конкурентної позиції компанії та збільшення частки ринку.

Процес управління асортиментом є одним з ключових, особливо на підприємствах, що займаються продажем продовольчих товарів, де харчові продукти є основою функціонування. Найчастіше, якщо підприємство орієнтоване на ринок, процес управління асортиментом покладається на відділ маркетингу, в який також входить лабораторія з розробки нових продуктів. У той же самий час, інші процеси, такі як, управління логістичними потоками, контроль і аналіз фінансових витрат тощо є компетенцією інших відділів. За такого підходу фокус на ефективне управління асортиментом буде тільки у відділу маркетингу, в той час як інші відділи можливо навіть будуть за рахунок своїх дій знижувати ефективність асортименту, досягаючи при цьому своїх цілей.

Існуючі методи управління і аналізу асортименту фокусуються на питаннях прибутковості для компанії (ABC-аналіз), затребуваності на ринку (BCG-матриця), рівня конкурентоспроможності (SWOT-аналіз) тощо. Існують різні способи управління асортиментом товарів. Так, скорочення асортименту може включати в себе як зменшення кількості конкретного товару, так його виключення зі списку взагалі. В умовах економічного зростання скорочення асортименту здійснюється за рахунок товарів, які мають низьку ціну, проте користуються щоденним попитом у споживачів.

Розширення асортименту може проводитись по відношенню до його широти, повноти та новизни. Тому можливе розширення асортименту за рахунок нових видів товарів. Розширення асортименту може проводитись двома способами: насичення або пряме кількісне розширення. Товари, які уже мають великий попит, необхідно кількісно поповнити задля максимізації денної виручки. Але дуже часто з однієї групи товарів можна викреслити неприбутковий товар, щоб замінити його новинкою. В такому разі потрібно орієнтуватись на того ж споживача.

Стабілізація асортименту – це особливий стан асортименту, який відрізняється високою стійкістю до зовнішніх факторів, низькою частотою оновлення. В умовах ринкової економіки такий інструмент зустрічається рідко, але існують товари, яким властива стабілізація асортименту. Це

найбільш необхідні продукти харчування: товари повсякденного попиту. Оновлення асортименту має проводитись з оцінкою усіх ризиків і напрямів його вдосконалення.

У процесі зміни у формуванні асортименту товарів необхідно:

- визначити поточні та перспективні потреб клієнтів, проаналізувати способи використання певних товарів і особливостей поведінки клієнтів, критично оцінити, як продаються і випускаються торговою мережею товари в тому ж асортименті з позиції клієнта;
- оцінити існуючі аналоги конкурентів по тим же напрямам;
- визначити перелік товарів, які слід додати в асортимент, а які необхідно виключити через зміни в рівні конкурентоспроможності;
- диверсифікувати товари за допомогою інших напрямів торгівлі фірми, які виходять за рамки її сформованого профілю;
- розглянути пропозиції щодо створення нової продукції, вдосконалення існуючої, а також про нові способи її області застосування продукції;
- провести випробування товарів з урахуванням потенційних клієнтів з метою з'ясування відповідності щодо якості, ціни, найменування, упаковки, сервісу тощо [3].

ІТ-система дозволяє проводити аналіз асортиментної матриці:

- установка фільтра по магазинах і відображення форматів магазинів в матриці, можливість фільтра за всіма матрицями (в залежності від формату мережі);
- можливість аналізу асортименту на різних рівнях (класів, груп, категорій, підкатегорій, товарних позицій);
- можливість аналізу асортименту за іншими параметрами (по постачальниках, брендам, менеджерам, різним властивостям).

Для підвищення ефективності комерційної діяльності з формування асортименту продовольчих товарів можна запропонувати наступні заходи:

- більш гнучко реагувати на новинки у виробництві продукції, здійснювати спільні акції з їх просування (укладення договору з постачальниками на проведення акцій);
- вивчати асортимент конкурентів, їх слабкі сторони, знаходити конкурентні переваги;
- відділити відділ маркетингу в окрему структурну одиницю;
- впровадити автоматизовану систему управління та контролю за діяльністю;
- на підставі проведених ABC-XYZ аналізу проводити конкретні заходи з просування тієї чи іншої групи товарів;
- проводити анкетування споживачів з метою виявлення їх переваг.

З метою вдосконалення процесу управління асортиментом продовольчих товарів необхідно сформулювати і видати у вигляді офіційного документа «Основні принципи формування асортименту», відповідно до яких повинен функціонувати відділ формування асортименту продовольчих товарів. Ці принципи повинні коротко резюмувати фундаментальні положення, на яких базується підхід до закупівлі товарів, а точніше сказати – до забезпечення себе товарами, які вона вважає за доцільне продавати через пункт оптово-роздрібною торгівлі. Таким чином, впровадження запропонованих заходів на практиці дозволить істотно підвищити ефективність комерційної діяльності з формування асортименту і тим самим підвищити ефективність діяльності всієї організації в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Божкова В. В. Маркетингові дослідження брендінгу ВНЗ / В. В. Божкова, Н. С. Ілляшенко // Економічні проблеми сталого розвитку : наук.-практ. конф. викладачів, співробітників, аспірантів і студентів факультету економіки та менеджменту : тези доповід. – Суми : Вид-во СумДУ, 2006. – С. 143–144.
2. Рзахліщева І.Ш. Методика оцінки конкурентоспроможності послуги з роздрібною торговою мережею / І.Ш. Рзахліщева // Маркетинг. – 2004. № 3. – С. 44-66.
3. Дейнека О. Зміна орієнтирів маркетингової стратегії роздрібного підприємства у кризовий період / О.Дейнека // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – №15. – С. 863-869.

Тельнов Анатолій Сергійович, доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу і торговельного підприємництва, Хмельницький національний університет, Хмельницький, e-mail: tas201@ukr.net

Telnov Anatoliy Serhiyovych, Doctor of Economics, Professor of the Department of Marketing and Trade Entrepreneurship, Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, e-mail: tas201@ukr.net

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ СТРУКТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

***Анотація.** Досліджено теоретико-методологічні аспекти економічної сутності організаційної структури підприємства та особливості управління нею, проаналізовано принципи створення організаційної структури підприємства як одного з ключових факторів ефективності роботи компанії.*

Ключові слова: організаційна структура підприємства; управління організаційною структурою підприємства; менеджмент.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE ENTERPRISE

***Abstract.** Theoretical and methodological aspects of the economic essence of the organizational structure of the enterprise and the peculiarities of its management are studied, the principles of creating the organizational structure of the enterprise as one of the key factors of the company's efficiency are analyzed.*

Keywords: organizational structure of the enterprise; types of organizational structures; management of the organizational structure of the enterprise; management.

Характер сучасного розвитку економіки, обумовлений наявністю інноваційних рішень та збільшенням чинників, що впливають на успішність досягнення підприємствами своїх цілей, стимулює усі галузі національного господарства до пошуку шляхів для оптимізації і покращення організаційної структури. У цих умовах пріоритетною стає діяльність спрямована на збалансування внутрішніх та зовнішніх процесів на підприємстві, забезпечення стабільності роботи та ефективності бізнес-процесів. Складність та тривалість процесу реорганізації структури підприємства на фоні впливу дестабілізуючих чинників обумовлюють значні труднощі щодо вибору організаційної структури. Актуальність вибору ефективної структури управління в основному пов'язана з тим, що для продуктивної роботи компанії та своєчасного реагування на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів їй потрібна найбільш відповідна структура управління, яка повинна мати можливість з часом вносити зміни та оновлення.

Зміст концепції організаційної структури охоплює всі питання, пов'язані з організацією та реалізацією процесу управління в системі. Організаційна структура визначає функціонування в ній розподілу праці та встановлює необхідні зв'язки між різними функціями та видами діяльності, формує розподіл влади, організовує ієрархічні компоненти системи та встановлює систему відповідальності. Більше того, організаційна структура забезпечує безперервність виконання завдань, даючи змогу системі вижити, незважаючи на прихід нових та відхід поточних людей, координує свої відносини з навколишнім середовищем [1, с. 17].

В класичному розумінні організаційна структура - це сукупність різних організаційних елементів, тобто окремих робочих зобов'язань, організаційних підрозділів, організаційних керівників підрозділів та зв'язків між ними [2, с. 65].

Найважливішими функціями організаційної структури Адам Налепка вважає:

- організаційна структура є інструментом управління;
- злиття окремих компонентів у єдине ціле;
- гарантування відносного внутрішнього балансу, який повинен запобігти руйнуванню системи;
- гарантування просторової та часової координації процесів;
- зменшення ймовірного (випадкового) характеру функціонування системи;
- формує адаптивні відносини організації з навколишнім середовищем [1, с. 20].

Інакше кажучи, структура підприємства – це основний елемент будь-якого підприємства, який

не тільки характеризує його, але й представляє собою сам механізм побудови і функціонування підприємства. Організаційна структура підприємства являє собою поєднання окремих ланок організаційної структури, взаємозв'язку і співвідпорядкованості на підприємстві, де окремі ланки підприємства виконують різні функції його управління.

Структура управління підприємством – одне з ключових понять менеджменту, тісно пов'язане з метою, функціями, процесом управління, роботою менеджерів і розподілом повноважень між ними. Правильний вибір організаційної структури – необхідний фактор успішного функціонування підприємства, фірми або організації. Тому керівники організацій приділяють велику увагу принципам і методам побудови структури управління, вибору її типу та виду, вивченню поточних тенденцій та оцінці відповідності конкретної організаційної структури завданням власної організації.

Для повноти розуміння сутності управління організаційною структурою важливо дослідити теоретичний аспект функцій управління – що саме повинні виконувати керівні ланки структури на кожному підприємстві. Процес управління здійснюється завдяки чотирьом основним функціям:

- плануванні та прийнятті рішень ;
- організації;
- керуванню та мотивуванню;
- контролю.

Планування означає встановлення цілей організації та визначення шляху їх досягнення. Суть планування полягає у передбаченні майбутнього та визначенні ресурсів необхідних для досягнення намічених цілей. Яцек Бендковскі до сфери діяльності, що охоплює функції планування включає [3, с. 14]:

- управління цілями організації;
- управління стратегією та стратегічне планування;
- прийняття управлінських рішень;
- інструменти управління, які підтримують планування та прийняття рішень.

Складений план та визначені цілі та мета – це перший крок на шляху до успішного управління. За допомогою правильно організації внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів та слідуванню плану підприємство має все необхідне для старту діяльності. Проте специфіка довгострокових цілей та багаторівневого менеджменту на підприємстві потребує керування, мотивації та контролю для продовження успішного функціонування протягом довгострокового періоду.

Мотивування як функція управління допомагає підтримувати активний робочий стан одного з найголовніших ресурсів на будь-якому підприємстві – людського ресурсу. За допомогою системи мотивації на підприємстві керівники вищих ланок отримують високу самовіддачу від своїх підлеглих під час виконання дорученим їм завдань. Мотивація, будь то фінансова, кар'єрна чи особиста – слугує рушійною силою для вирішення задач та проблем, які часом здаються непосильними.

Організований та вмотивований персонал залишається таким не назавжди. Саме тому необхідний контроль. В широкому значенні, як вважає К. Адамієцький, контроль перевіряє, чи відповідають результуючі показники плану, який був початково складеним [4, с. 313].

На реальних бізнес-проектах якщо все йде чітко за поставленим початковим планом – схоже що все йде погано. Основні цілі можуть залишатись незмінними, але шляхи їх досягнення та необхідні для цього ресурси динамічно змінюються з плином часу. Саме тому таким важливим є процес керування та контролю.

Система контролю організації не може бути налаштована виключно на виявлення негативних відмінностей між фактичним та бажаним станом, адже її першочерговою задачею є створення умов, які перешкоджатимуть їх появі в майбутньому. Більше того, оцінювати процес контролю слід не вимірюючи кількість виявлених помилок, а вимірюючи масштаби профілактичної діяльності, котра зменшила кількість помилок, що не були допущені завдяки ефективному контролю.

Таким чином, в організаційній структурі управління повинні бути відображені мета та цілі підприємства, котрі відповідають його потребам і змінюються разом з ним. Структура підприємства ілюструє функціональний розподіл праці та об'єм повноважень, делегований кожному працівникові. Останні визначаються політикою, процедурами, правилами та положеннями і, як правило, охоплюють вищі рівні управління. Повноваження лідерів обмежуються чинниками навколишнього середовища, рівнем культури та цінностями, прийнятими традиціями і нормами тощо. Структура управління повинна відповідати багатьом вимогам, що відображають її важливість для управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Налепка А. Організаційна структура, Краків 2001, С. 17.
2. Крупскі Р. Основи організації та управління, Видання четверте, Валбжих 2004, С. 65.
3. Бендковський Й. Практичне управління організаціями - управлінські компетенції, Глівіце 2010, С. 14.
4. Колодзейчук А. Природничо-гуманітарний університет у Седліцах, Студентський науковий гурток менеджерів "ТОП МЕНЕДЖЕР", Седліце 2014, С. 313.

Ткачук Людмила Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com.

Вишнівський Владислав Русланович – студент групи МФК-16з, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця.

Tkachuk Lyudmila M. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Innovation Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa, e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com.

Vyshnivskiy Vladyslav R. – student of group MFK-16z, Faculty of Management and Information Security, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація: У статті досліджено економічну сутність конкурентоспроможності підприємства та особливості управління нею. А також запропоновано заходи з підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність; конкуренція; підприємство; конкурентоспроможність.

MODERN ASPECTS OF COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Abstract: The article examines the economic essence of the competitiveness of the enterprise and the peculiarities of its management. Also, measures to increase the competitiveness of the enterprise are proposed.

Keywords: competitiveness; competition; enterprise; competitiveness.

На сучасному етапі економіка знаходиться у стані постійного розвитку та поступово стає все більш складною системою. Основою ринкової економіки є конкуренція, тому, у зв'язку із сьогоденними реаліями ринкової економіки, одним з головних та невідкладних завдань підприємства є забезпечення належної якості продукції. Метою реалізації цього завдання є необхідність отримати переваги над конкурентами та зайняти провідні позиції на існуючому ринку. Оцінка рівня якості продукції у порівнянні з іншими представниками галузі формує поняття «конкурентоспроможність».

Актуальність обраної теми полягає у тому, що конкурентоспроможність є однією із провідних категорій сучасної економічної науки, яка має суттєвий вплив на успішність функціонування суб'єктів конкурентних відносин, а також ефективність та стабільність розвитку ринкового механізму в цілому. Отже, конкурентоспроможність підприємства – це його здатність боротися за ринок, здатність випереджати інших, використовуючи новітні технології, вміння максимально ефективно використовувати ресурси, домагаючись того, щоб продукція, що випускається або надані послуги були більш конкурентоспроможними, ніж товари та послуги конкурентів за умов дотримання стандартів якості.

Одним із ключових інструментів удосконалення діяльності підприємства, якими нині користуються провідні компанії світу, є підвищення платоспроможності підприємства та оптимізація його витрат, а також розширення асортименту продукції.

Конкурентоспроможність вважається відносно новим поняттям для сучасної економіки. Відсутність єдиного погляду на проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств, з одного боку, і особлива важливість їх вирішення, з іншого, послужили поштовхом до проведення аналізу основних підходів до визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства" і його змісту.

Під конкурентоспроможністю підприємства розуміється здатність прибутково виробляти та реалізовувати продукцію за нижчою ціною та вищою якістю, ніж у конкурентів у своїй сфері [1].

Термін «конкуренція» (з лат. *concurrentia*) означає суперництво, тобто змагання між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг за кращі умови виробництва, залучення більшої кількості споживачів і, відповідно, отримання максимального доходу в короткостроковому або довгостроковому періодах. Саме конкуренція створює необхідні умови для економічної свободи споживачів, забезпечуючи широку гаму товарів різних виробників, що реалізуються безліччю підприємств. Але досягнення конкурентних переваг є лише початком, адже складніше за все є втримання своїх позицій на ринку. [2].

Конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства випускати та продавати товари і послуги, цінні та нецінні характеристики яких є більш привабливими, ніж у схожій продукції фірм

конкурентів. Конкурентоспроможність підприємства може розглядатися як його перевага порівняно з іншими представниками цієї ж або суміжної галузі як у рамках національної економіки, такі за її межами. Конкурентоспроможність підприємства є більш складним і узагальнюючим поняттям у порівнянні з поняттям "конкурентоспроможності товару".

Конкурентоспроможність визначається на основі прогнозів розвитку потреб покупців і якісного вдосконалення продукції підприємства в порівнянні з необхідними витратами і прогнозованим отриманням прибутку [3].

Предметом конкуренції є товар (послуга), а об'єктом – споживач (покупець, замовник).

Основними умовами забезпечення задовільного рівня конкурентоспроможності визначають:

- використання наукових та застосування практичних підходів у сфері стратегічного менеджменту;
- опанування сучасних методів досліджень і розробок (програмно-цільове планування, теорія прийняття рішень тощо);
- створення умов для комплексного розвитку технологій, економіки та управління;
- встановлення взаємозв'язку між функціями управління будь-якими процесами на усіх стадіях життєвого циклу об'єкта;
- впровадження системи заходів із забезпечення та підтримки конкурентоспроможності різноманітних об'єктів [4].

Конкурентна перевага – це сукупність характеристик, властивостей товару, марки, які створюють для фірми повну перевагу над своїми прямими конкурентами[5]. Головне завдання фірми полягає в тому, щоб бути краще, ніж прямі конкуренти, які виступають з підприємством на одному ринку (що мають пересічні цілі). У зв'язку з цим будь-які результати діяльності повинні зіставлятися з результатами конкурентів.

Конкурентні переваги мають бути [4]:

- помітними, тобто значно виділятися серед конкурентів;
- видимими, тобто помітними покупцями;
- важливими для споживача, тобто приносити йому відчутну вигоду;
- стійкими, тобто зберігати свою значущість в умовах змін середовища, не відтворюваних конкурентами;
- унікальними, тобто надану користь не можна отримати у інших виробників товару (послуг);
- прибутковими для компанії, тобто обсяги виробництва (надані послуги), структура витрат і ринкові ціни на пропонований товар дозволяють успішно працювати в обраній сфері діяльності та отримувати достатній прибуток.

Аналіз конкурентоспроможності підприємства на певному ринку передбачає вивчення основних факторів, які мають безпосередній вплив на рівень лояльності покупців до підприємства та його продукції.

У конкурентному суперництві підприємств стає успішнішим той, хто надає аналогічні послуги при зниженні витрат. При цьому застосовуються стратегії лідерства та концентрація послуг на одному або декількох сегментах ринку.

Оцінка конкурентоспроможності є досить важливим етапом в забезпеченні бажаного рівня конкурентоспроможності підприємства та якісного ведення господарювання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Процес оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає визначення сильних і слабких сторін його діяльності, приховані можливості та потенційні загрози, що дає можливість грамотно планувати та спрямовувати діяльність фірми на основі конкурентних переваг.

Стартовим етапом планування діяльності підприємства та розробки його стратегії розвитку є визначення рівня конкурентоспроможності. Для функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідна система оцінки конкурентоспроможності, яка б враховувала інтереси інвесторів, підприємств, споживачів та держави. Однак, єдиної методики оцінки конкурентоспроможності у сучасній економіці не існує.

Виділяють наступні аспекти оцінювання конкурентоспроможності підприємства:

- показники виробництва;
- витрати на одиницю продукції;
- рентабельність продукції;
- коефіцієнт спеціалізації підприємства;
- коефіцієнт тривалості виробничого циклу виробів;

- коефіцієнт стабільності номенклатури;
- коефіцієнт використання прогресивних методів контролю якості;
- коефіцієнт використання передових форм організації виробництва;
- коефіцієнт використання прогресивних методів організації праці;
- коефіцієнт якості управління (оцінюють оснащеність ЕОМ, факсами, ксероксами, сучасними засобами зв'язку офісів тощо, а також якість управлінських рішень (виходячи з динаміки показників ефективності роботи підприємства) [6].

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність підприємства - це певна система, яка складається з постійно та безперервно взаємодіючих факторів і характеризується ступенем реалізації потенціалу підприємства щодо надбання та утримання упродовж тривалого часу конкурентної переваги. Таким чином, під поняттям «конкурентоспроможність» слід розуміти не лиш ефективність, але й темпи пристосування підприємства до нестабільних умов зовнішнього середовища [7-8].

Основними шляхами щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства є досконале вивчення потреб споживачів, аналіз основних конкурентів, рекламна політика, створення нових видів продукції та розширення асортименту існуючої, покращення якості продукції та вдосконалення обслуговування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : Видавництво ЛКА, 2016.
2. Кривіцька В. В., Зянько В. В. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. *Ефективна економіка*. 2020. № 8. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8118> (дата звернення: 05.12.2020).
3. Красняк О. П., Мицик В. О. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7383> (дата звернення: 16.12.2020).
4. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.
5. Гриньов А.В., Шульженко В.В. Засади системного управління конкурентним потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 2. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=138>
6. Месель-Веселяк В. Я. Ефективність господарювання новостворених сільськогосподарських підприємств ринкового спрямування в Україні. *Економіка АПК*. 2016. № 12. С. 21–33.
7. Кирчата І.М., Поясник Г.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі : монографія / І.М. Кирчата, Г.В. Поясник. – Харків : Вид-во ХНАДУ. – 2009. – 160 с.
8. Джеджула В. В. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія [Текст] / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. – 2018. – №6. – С. 116-121.

Ткачук Людмила Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, заступник декана з навчально-методичної роботи факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com

Мизюк Анастасія Олександрівна – студентка групи МФК-18мс, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: nastya.mezyuk09@gmail.com

Tkachuk Lyudmyla M., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance and Innovation Management, Deputy Dean for Educational and Methodological Work of the Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: ludatkachuk2017@gmail.com

Myziuk Anastasiia – student, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: nastya.mezyuk09@gmail.com.

ФОРВАРДНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ВИД КОНТРАКТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, м.Київ

Анотація. У статті досліджено особливості та переваги форвардних закупівель сільськогосподарської продукції, виявлено основні проблемні питання при організації їх здійснення.

Ключові слова: контрактація, договірні відносини, форвардні закупівлі, форвардний контракт, аграрний сектор, сільське господарство, аграрна розписка.

FORWARD PROCUREMENT AS A TYPE OF AGRICULTURAL PRODUCTION CONTRACT

Abstract. The article examines the features and benefits of forward purchases of agricultural products, identifies the main problems in organizing their implementation.

Keywords: contracting, contractual relations, forward purchases, forward contract, agricultural sector, agriculture, agricultural receipt.

Одним із проблемних питань у аграрному секторі є формування договірних відносин, адже сільське господарство є найбільш ризиковою галуззю економіки, оскільки на процес виробництва продукції значний вплив спричиняють природні (стихійні) фактори. Виконання на високому рівні умов договору має передбачати вжиття усіх заходів, необхідних для належного виконання взятих на себе зобов'язань кожним учасником угоди.

З переходом до ринкової економіки обсяги закупівель сільськогосподарської продукції за договорами контрактації значно зменшилися, проте цей договір не втрачає своєї важливості та потреби у використанні. Саме тому дане питання потребує значної уваги у сфері правового регулювання контрактацийних відносин, усунення протиріч та недоліків [1].

Основним завданням договору контрактації є підвищення рівня правового захисту виробника-продавця. Контрактація є необхідним механізмом для розвитку і підтримки аграрного сектору економіки та врегулювання відносин, пов'язаних із закупівлею сільськогосподарської продукції у товаровиробників.

Характерною особливістю контрактації є придбання «майбутньої» сільськогосподарської продукції, якої немає в наявності на момент укладання договору. В свою чергу це обумовлює інші особливості:

- можливість попереднього фінансування покупцем виробника;
- обов'язок виробника організувати виробництво таким чином, щоб забезпечити зазначену в договорі якість та асортимент продукції.

Закупівля сільськогосподарської продукції і продовольства для державних потреб здійснюється на біржовому товарному ринку шляхом укладення контрактів, зокрема форвардних.

Пунктом 2 розділу III Концепції розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції, схваленої постановою КМУ від 05.08.1997 р. №848, передбачено, що формування обсягів закупівель сільськогосподарської продукції за державним замовленням, зокрема й для державного резерву, та реалізація сільськогосподарської продукції із державних ресурсів, у тому числі з державного резерву, здійснюються тільки на біржовому товарному ринку (через мережу аграрних бірж) за допомогою укладення спотових і форвардних контрактів відповідно до порядку проведення біржових торгів на визначених умовах розрахунку [2].

Державні форвардні закупівлі є однією із форм державної підтримки виключно сільськогосподарських товаровиробників. Вони передбачають придбання на організованому аграрному ринку (через спеціально створені установи – Аграрний фонд та Аграрну біржу) продукції для потреб державного інтервенційного фонду на визначених умовах у майбутньому з фіксацією цін такого придбання під час укладення форвардного біржового контракту. Покупцем виступає державне підприємство, а продавцем – сільськогосподарський товаровиробник.

У порівнянні з іншими механізмами фінансування сільськогосподарських товаровиробників форвардний контракт має певні переваги, а саме:

- залучення додаткових коштів;
- отримання коштів під заставу майбутнього урожаю;
- проведення розрахунку за ринковими цінами;
- гарантований збут своєї продукції.

Предметом форвардних контрактів стали зернові культури, однак через механізм форвардних закупівель можна закуповувати будь-яку сільськогосподарську продукцію.

Форвардні закупівлі передбачають придбання у сільськогосподарських товаровиробників у певний маркетинговий період (зазвичай на початку року) зерна за фіксованою ціною та на умовах авансового платежу у розмірі 50% його повної вартості. Такі правовідносини оформляються сторонами форвардним біржовим контрактом (далі - контракт). Згідно з контрактом постачання зерна здійснюється до 1 листопада, а остаточні розрахунки проводяться до 1 грудня поточного року.

Програма форвардних закупівель здійснюється в два етапи:

1 етап - сільськогосподарський товаровиробник, який виявив бажання продати зерно, має подати заявку Аграрному фонду на участь у програмі форвардних закупівель, сформувати необхідний пакет документів та укласти договір поставки. Після підписання договору здійснюється попередня оплата на поточний рахунок сільгоспвиробника.

2 етап – проведення з аграріями остаточного розрахунку після поставки всієї партії законтрактованої продукції [3].

Порядок проведення державних форвардних закупівель зерна затверджений постановою Кабінету Міністрів України «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» від 16 травня 2007 року №736 із наступними змінами і доповненнями, а форма форвардного біржового контракту на закупівлю Аграрним фондом зерна затверджена Наказом Міністерства аграрної політики України «Про затвердження форми форвардного біржового контракту» від 21 лютого 2008 року №77 із наступними змінами та доповненнями.

При використанні аграрної розписки як засобу забезпечення форвардного контракту, покупець отримує додаткові гарантії, що виробник сільськогосподарської продукції виконає зобов'язання за цим договором. Аграрні розписки як ефективний інструмент фінансування сільськогосподарських товаровиробників, були введені в обіг у 2012 році після прийняття Закону «Про аграрні розписки», і можуть бути використані у різних видах договорів. Вони пристосовані до потреб виробників сільськогосподарської продукції та їх контрагентів з метою полегшення їх співпраці та забезпечення виконання ними взятих на себе зобов'язань.

Порядок оформлення та виконання аграрної розписки:

- *Укладення договору* між сільськогосподарським товаровиробником та кредитором (контрагентом), зобов'язання за яким забезпечуватимуться заставою майбутнього урожаю шляхом оформлення аграрної розписки.

- *Оформлення аграрної розписки* у нотаріуса та реєстрація. Один примірник аграрної розписки залишається у нотаріуса, другий – видається кредитору. Одночасно нотаріус вносить відомості про аграрну розписку до Реєстру аграрних розписок та Державного реєстру обтяжень рухомого майна.

- *Виконання аграрних розписок* у порядку, який визначений у такій аграрній розписці.

- *Передача прав за аграрними розписками* шляхом вчинення відповідного посвідчувального напису нотаріуса на самій аграрній розписці [4].

Основними проблемними питаннями при організації та здійсненні форвардних закупівель є:

- недоступність для суб'єктів малого бізнесу в аграрній сфері, оскільки їм важко сформувати мінімальні партії закупівель;

- ускладнений порядок укладання договору;

- розмір попередньої оплати кожного року змінюється, хоча законодавчо закріплено 50%;

- односторонність у питаннях відповідальності - для сільськогосподарського товаровиробника, як постачальника передбачено цілий ряд санкцій;

- значні витрати товаровиробника, пов'язані із обслуговуванням страхування майбутнього врожаю для форвардних закупівель тощо.

На нашу думку, вирішення зазначених проблемних питань дасть можливість сільськогосподарським товаровиробникам залучати необхідні додаткові кошти для забезпечення безперервності виробничого процесу та розвитку своєї діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Усата Н.В. Місце сільськогосподарської контрактації в системі договірних відносин. Розвиток аграрного підприємництва: тенденції та перспективи: матеріали Четвертої міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених (у заочній формі)/ редкол. Ю.О.Лупенко та ін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – С.178-181.

2. Про концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції: Постанова КМУ від 15.08.1997р. № 848. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/848-97-п> (дата звернення 20.02.2021).

3. Про запровадження державних форвардних закупівель зерна: Постанова КМУ від 16.05.2007 р. №736. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/736-2007-п> (дата звернення 20.02.2021).

4. Про аграрні розписки: Закон України від 06.11.2012 р. № 5479-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/5479-17> (дата звернення 28.01.2021).

Усата Наталія Василівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу організації менеджменту, публічного управління та адміністрування, ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН, м. Київ, e-mail: u_natasha@ukr.net

Usata Natalia Vasylyvna, candidate of economic sciences, senior research fellow of the department of management, public administration and administration, National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics" UAAS, Kyiv, e-mail: u_natasha@ukr.net

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: МІЖНАРОДНИЙ ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Анотація: Стаття розкриває основні особливості обліку дебіторської заборгованості за міжнародними стандартами та шляхи їх вдосконалення в обліку за НП(С)БО. Наголошено на нормативних аспектах створення резерву на знецінення дебіторської заборгованості та шляхів вдосконалення обліку в Україні.

Ключові слова: дебіторська заборгованість; резерв на знецінення дебіторської заборгованості; кредитні збитки; міжнародні стандарти; удосконалення обліку.

Abstract: *The article reveals the main features of accounting for receivables according to international standards and ways to improve them in accounting for NP (S) BU. Emphasis is placed on the regulatory aspects of creating a provision for impairment of receivables and ways to improve accounting in Ukraine.*

Keywords: receivables; provision for impairment of receivables; credit losses; international standards; improving accounting.

У сучасних умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів підприємництва потребує детального вивчення обліку дебіторської заборгованості, оскільки дебіторська заборгованість впливає на фінансову діяльність підприємства, ліквідність, платоспроможність та можливості реалізації фінансових інструментів.

В умовах зовнішньоекономічних зв'язків та орієнтованості України на європейський простір, зростає значущість наближення та гармонізації ведення вітчизняного обліку за міжнародними стандартами і вимогами фінансової звітності. Значущість інформації про стан дебіторської заборгованості обумовлюється необхідністю надання користувачам для прийняття рішень повної та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та оборотність коштів.

Проте враховуючи проблемні питання, які виникають при обліку дебіторської заборгованості, виникає необхідність подальшого дослідження питань оцінки, знецінення, створення резерву під кредитні збитки.

У зв'язку з постійними змінами законодавства, наявності неузгодженості міжнародних стандартів обліку з національними, виникає необхідність дослідження методики та структури, дебіторської заборгованості з метою вдосконалення відображення в обліку та фінансовій звітності.

IFRS 9 «Фінансові інструменти» зазначає, що «безумовна дебіторська заборгованість визнається як актив з моменту вступу підприємства в договірні відносини, в результаті яких виникають юридичні права на отримання грошових коштів» [1].

За МСФЗ, торгова дебіторська заборгованість, є фінансовим інструментом й, відповідно, її визнання в балансі та подальша оцінка здійснюється за правилами, що діють до фінансових інструментів. При цьому, МСФЗ під фінансовими інструментами розуміють договір, «який приводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання».

При цьому фінансовим активом є договірне (контрактне) «право, отримати грошові кошти від іншого підприємства». Виходячи з цього визначення, та частина дебіторської заборгованості підприємства, по якій очікується надходження грошових коштів, буде представляти собою фінансовий актив. IFRS 9 «Фінансові інструменти» класифікацію фінансових інструментів, пов'язує безпосередньо з бізнес-моделлю використання активу, а бізнес-модель щодо дебіторської заборгованості являє собою договірний грошовий потік, який отримує суб'єкт господарювання в процесі володіння цим активом.

Існуючі підходи до трактування дебіторської заборгованості можна поділити на підгрупи відповідно до аспектів функціонування на які робиться акцент у окремому економічному середовищі та класифікувати за різними ознаками.

Правила оцінки торгової дебіторської заборгованості, як фінансового активу, визначені в IFRS 9 «Фінансові інструменти».

Спочатку всі фінансові активи оцінюються за справедливою вартістю, потім, з метою подальшої оцінки суб'єкт господарювання класифікує фінансові активи на ті що будуть оцінюватися за амортизованою вартістю або за справедливою вартістю виходячи з бізнес-моделі підприємства, що використовується для управління фінансовими активами.

У стандарті вказано, що «фінансовий актив оцінюється за справедливою вартістю, якщо виконуються такі умови:

- фінансовий актив утримується в межах бізнес-моделі, метою якої є отримання передбачених договором грошових потоків;
- грошові потоки є виключно виплатами основної суми боргу і відсотків на непогашену частину основної суми боргу» [2].

Фінансовий актив оцінюється за амортизованою вартістю, якщо, по-перше, в межах бізнес моделі суб'єкта господарювання фінансовий актив утримується з метою отримання потоків грошових коштів, а по-друге, ці потоки є платежем основного боргу і відсотків на його непогашену суму. Амортизована вартість розраховується методом ефективної ставки відсотка, яка дисконтує розрахункові майбутні грошові надходження протягом очікуваного терміну дії фінансового активу. Тобто амортизована вартість відображає грошові потоки від фінансового активу, які компанія отримає в тому випадку, якщо буде тримати цей актив до погашення.

Торгова дебіторська заборгованість, в більшості випадків, оцінюється за справедливою вартістю, виняток – наявності в договорі з покупцем значного компонента фінансування. Згідно з IFRS 9 «Фінансові інструменти» суб'єкт господарювання оцінює «торгову дебіторську заборгованість за ціною угоди, якщо торгова дебіторська заборгованість не містить значного компонента фінансування» [12].

Після аналізу грошових надходжень на погашення заборгованості і угруповання залишків непогашеної заборгованості, слід розрахувати історичні коефіцієнти кредитних збитків.

Історичні коефіцієнти кредитних збитків розраховуються за формулою (1):

$$K_{kz} = \sum KZ / \sum П, \quad (1)$$

де K_{kz} – історичні коефіцієнти кредитних збитків;

$\sum KZ$ – загальна сума кредитних збитків;

$\sum П$ – сума продажів, що досягла відповідної групи прострочення.

ри визначенні ціни угоди необхідно керуватися IFRS 15 «Виручка за договорами з клієнтами»: «визначаючи ціну угоди, організація повинна коригувати суму відшкодування з урахуванням впливу тимчасової вартості грошей, якщо терміни виплат, узгоджені сторонами договору, представляють покупцеві або організації значну вигоду від фінансування передачі товарів або послуг покупцеві» [13].

У випадку наявності в договорі значного компонента фінансування дебіторська заборгованість покупця буде відображена в балансі за дисконтованою вартістю, а різниця між початковою оцінкою і сумою, що підлягає до виплати, буде являти собою процентні (фінансові) доходи в звіті про сукупний дохід. При цьому згідно з IFRS 15 «Виручка за договорами з клієнтами» використовується ставка дисконтування, яка застосовувалася би для подібних операцій фінансування між сторонами з подібними кредитними характеристиками. Тобто, якщо договір містить компонент фінансування, при визнанні дебіторської заборгованості і доходу беруться до уваги очікуваний лаг часу між передачею суб'єктом господарювання товарів (послуг) покупцеві і датою оплати покупцем таких товарів (послуг).

Суб'єкт господарювання у разі наявності елемента фінансування в складі дебіторської заборгованості визнає процентний дохід окремо від виручки за договорами з покупцями у звіті про фінансові результати [13]. Значна складова фінансування існує, якщо терміни платежів, узгоджені сторонами договору (явно чи неявно), забезпечують замовнику значну вигоду від фінансування передачі товарів чи послуг замовнику [1].

Згідно з IFRS 15 «Виручка за договорами з клієнтами» суб'єкт господарювання повинен враховувати тимчасову вартість грошей і коригувати суму відшкодування в разі, якщо передбачені договором терміни виплат надають покупцеві значну вигоду від фінансування, тобто йдеться про відстрочку платежу на тривалий період.

МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» змінив ставлення до знецінення торгової дебіторської

заборгованості визнаної відповідно до МСФЗ 15.

МСФЗ 9 ввів нову модель знецінення, засновану на очікуваних кредитних збитках (ECL), в результаті чого визнається резерв на покриття збитків до виникнення кредитних збитків, тобто при такому підході суб'єкт господарювання повинен враховувати поточні умови і обґрунтовану прогнозу інформацію, яку він може отримати без надмірних витрат при оцінці ECL.

Зазначимо, що під час оцінки ECL необхідно враховувати, що торгова дебіторська заборгованість може бути як короткостроковою, так і довгостроковою, тобто ECL оцінюється за 12 місяців або за весь термін, у зв'язку з цим МСФЗ 9 вводить вимогу про застосування значного збільшення кредитного ризику (SICR – significant increase in credit risk) з метою проведення відмінності між очікуваним 12-місячним ECL і ECL за весь термін, виконання якого на практиці дуже складно та потребує професіональних суджень [1.2] IFRS 9 «Фінансові інструменти» дебіторську заборгованість в окрему групу не визначає, всі фінансові активи в IFRS 9 класифіковані на наступні групи: активи, облік яких ведеться за справедливою вартістю (стандартна торгова дебіторська заборгованість, позики, видані на звичайних умовах, тощо); активи, що обліковуються за амортизованою вартістю. Основні труднощі в обліку дебіторської заборгованості – це оцінка, яка поділяється на первинну і наступну. При первісному визнанні дебіторську заборгованість, так само, як і будь-який інший фінансовий актив, повинні оцінюватися за справедливою вартістю й у більшості випадків справедлива вартість товарів і послуг визначається на основі договору.

Подальший облік дебіторської заборгованості більш складний і залежить від її виду (довгострокова або короткострокова). Короткострокова дебіторська заборгованість не дисконтується, це пов'язано з тим, що за період менше року вартість грошей істотно не зміниться. Причому короткострокова дебіторська заборгованість відображається за справедливою вартістю за вирахуванням можливого резерву під знецінення.

Якщо дебіторська заборгованість довгострокова, то вона повинна обліковуватися за амортизованою вартістю з використанням методу ефективної процентної ставки. Знецінення дебіторської заборгованості виникає в разі, якщо є ризик не отримати грошові кошти від боржників. За міжнародними стандартами, створити резерв під знецінення можна в разі, якщо існують докази можливості неотримання коштів від боржників. Такі докази можна отримати з аналізу: розміру дебіторської заборгованості, періоду простроченої заборгованості, оцінки ризиків непогашення заборгованості. Також оцінюються такі ситуації, як рішення по судовому процесу, банкрутство боржника, скрутне матеріальне становище боржника тощо.

Вимоги МСФЗ 9 по знеціненню фінансових активів (торгової дебіторської заборгованості) застосовують практично всі компанії, і особливо ті, які мають істотну торгову дебіторську заборгованість, їм необхідно забезпечити належний процес для розрахунку ECL, тому, що користувачам фінансової звітності необхідно розуміти, що впливає на зростання знецінення фінансових активів, а також як на це впливає застосування облікової політики і суттєвих професійних суджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-9-financial-instruments/#about> (дата звернення: 10.09.2019).
2. МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за договорами з клієнтами» URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-withcustomers>.

Ходзицька Валентина Василівна. к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», e-mail: valentinakneu@yahoo.com

Khodzytska Valentyna, Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Accounting and Taxation "Kyiv National Economic Vadim Hetman University», e-mail: valentinakneu@yahoo.com

КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. В статті визначена загальна характеристика коучингу, обґрунтована необхідність його впровадження в діяльність для розвитку конкурентоспроможної організації

Ключові слова: коучинг; розвиток персоналу; інструмент розвитку; конкурентоспроможність

COACHING AS A TOOL FOR DEVELOPING A COMPETITIVE ORGANIZATION

Abstract. The article defines the general characteristics of coaching, substantiates the need for its implementation in the activities for the development of a competitive organization.

Keywords: coaching; personal development; development tool; competitiveness

Задля покращення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку важливим є професійний розвиток працівників, їх спроможність до навчання та потреба у саморозвитку. Висококваліфіковані працівники мають щоденну необхідність в аналізі соціально-психологічних факторів, які здатні підвищити ефективність управлінської діяльності, дослідженні психологічних особливостей співробітників та оцінки власної компетенції, усвідомленні та інтерпретуванні ситуацій, що виникають в їх практичній діяльності. Сьогодні серед більшості підприємств особливу популярність та вагомість набувають новаторські інструменти професійного розвитку персоналу, серед яких найбільш значним виступає коучинг, що поєднує елементи менеджменту персоналу і психології управління. Завдяки його впровадженню, сучасні організації спроможні поліпшити свої бізнес-показники, а отже і конкурентні переваги через розвиток своїх співробітників, підвищення рівня продуктивності праці, застосування їх творчих підходів до виконання та реалізації системних змін в організації. Саме використання таланту, навичок, потенціалу персоналу – це шлях до успіху в сучасному динамічному середовищі, що в цілому обумовлює актуальність обраної тематики дослідження.

Якщо проаналізувати різні наукові підходи до визначення сутності коучингу, то можна підкреслити, що у практиці менеджменту найчастіше він застосовується в таких аспектах, як:

- прикладний інструментарій та окремий вид консультування для управлінців, метою якого є допомога їм у поліпшенні професійної діяльності, досягненні цілей та вирішенні управлінських завдань;
- технологія, що передбачає використання демократичного стилю керівництва та сформоване системне мислення, що базується певним чином на організованій техніці запитань на основі співробітництва і налагодження зворотного зв'язку;
- компетенція менеджменту та певний тип лідерства, що зумовлює особистісний розвиток через взаємодію з командою [1, с. 38].

Проаналізувавши ці підходи щодо сенсу та ролі коучингу, можна сказати, що в цілому цей інструмент допомагатиме покращити саморозвиток, оволодіти новими навичками, покращити професійні результати, сприятиме покращенню рівня комунікативних навичок у формуванні командних взаємовідносин. Аналізуючи результати дослідження О. Марцінковської та Н. Фижик, слід підкреслити, що, порівнянно з тренінгом, коучинг є більш сфокусованим, конкретизованим та індивідуально спрямованим інструментом розвитку працівників, а також більш вигідним, порівняно з традиційними тренінговими методами, оскільки він орієнтований більш на досягнення успішних результатів ніж на пошук причин існуючих проблем чи формування корисних навичок [2, с. 258].

На рис. 1 представимо зведену характеристику коучингу для повного розкриття його сутності.

Коуч має виступати сполучною ланкою між керівником і фахівцями-професіоналами та допомогати розгледіти прогалини в процесі керівництва підприємством, які, можливо, чинять



Рисунок 1 – Зведена характеристика коучингу (розроблено авторами за матеріалами [3])

негативний вплив на співробітників і корпоративний дух в організації, створюють несприятливі умови роботи, не дозволяють працювати на зміцнення конкурентних позицій підприємства. Він має легко виявити справжній стан справ в галузі і в організації, надавши керівництву правдиву і реальну інформацію, яка допоможе в прийнятті важливих рішень.

Дослідження показують, що в практиці управління персоналом підприємств, використання такого інструменту як коучинг, дозволяє збільшити їхню ефективність – шляхом підвищення продуктивності виконання підлеглими поставлених завдань, опанування ними нових та необхідних для вирішення складних задач, навичок, підвищення рівня їх мотивації і, як результат, збільшення довіри до керівників. Керівники сучасних організацій досить вибірково підходять до використання інструментарію коучингу в розвитку персоналу, переважно концентруючись на вирішенні проблем з потенційно високою віддачею й високою ймовірністю успіху [1].

На сьогоднішній день вже багато організацій зацікавлені в швидких і якісних змінах, що сприяють зростанню бізнесу і стійким позиціям на ринку. Вони розуміють, що для цього необхідна чітка і згуртована робота всієї команди. А для вдалих реорганізацій і впровадження змін необхідні коучі. Використовуючи професійний коучинг у своїй діяльності, слід розуміти, що треба організувати процес роботи так, щоб підлеглий відчував необхідність організаційних перетворень, вільно підходив до керівника з можливими варіантами вирішення завдань, був ініціативний, залучений в цей процес і мотивований. Також слід зауважити той факт, що можна використовувати для коучингу і власний персонал. Роботодавцю вигідний такий співробітник і з точки зору фінансових витрат (внутрішній співробітник обійдеться дешевше запрошеного фахівця), і з боку тимчасових та інших ресурсів, оскільки внутрішнього співробітника не потрібно вводити в курс справи і витратити час на адаптацію і вибудовування комунікацій. Тобто ці функції може виконувати менеджер HR-служби, який має володіти компетенціями коуча. Він може допомагати окремому співробітнику або співробітникам ефективно вирішувати міжособистісні проблеми, розвивати впевненість у власних силах, набувати нових навичок, знижувати рівень стресу, а також управляти репутацією HR бренду роботодавця на ринку праці, залучаючи кращих професіоналів. І все це-в рамках цілей і завдань конкретної організації.

Отже, коучинг виступає ефективним способом отримання конкретних результатів не лише у бізнесі, а й у житті, є наукою та мистецтвом, яка допомагає розкриватися людині чи організації. У цілому унікальність коучингу як інструмента особистісного та професійного розвитку співробітників полягає в максимальній реалізації можливостей людини в саморозвитку, самореалізації та самовдосконаленні, що сприяє загартуванню ініціативних працівників. Це той інструмент, який підходить організаціям з фокусом роботи на розвиток конкурентоспроможної діяльності, кращий результат і формування хороших організаційно-психологічних відносини в колективі. Його

застосування дозволить вийти на якісно новий рівень роботи, сприятиме прогресу у вдосконаленні професійних навичок кожного працівника, створенні єдиної команди однодумців з повним взаєморозумінням і взяттям відповідальності на всіх рівнях, що в підсумку позитивно позначиться на результативності всього бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гурієвська В. Коучинг як прикладна технологія державного управління. *Вісник Нац. акад. держ. упр. при Президентові України*. 2011. Вип. 1. С. 32–39: веб-сайт. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/Vnadu_2011_1_6.pdf (дата звернення: 27.02.2021).
2. Марцінковська О., Фижик. Роль коучингу в розвитку персоналу. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 257–260.
3. Нагара М. Б. Роль коучингу в забезпеченні конкурентоспроможності персоналу. *Вісник Донець. нац. ун-ту економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського : зб. наук. пр.* 2009. № 4 (44). С. 96–101.
4. Самольянов О. Инструменты коучинга: веб-сайт. URL: <http://www.bcoach.ru>. (дата звернення: 27.02.2021).

Чернишова Лілія Іванівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: chernishova_lila@ukr.net

Жовта Дар'я Володимирівна, студентка, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: zhovta3@gmail.com

Chernyshova Lilia Ivanovna, PhD in economics, Associate Professor of Management Department Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: chernishova_lila@ukr.net

Zhovta Daria Vladimirovna, student, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: zhovta3@gmail.com

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Херсонський національний технічний університет

Анотація. У статті розглянуто принципи побудови системи управління розвитком підприємства. Система управління розвитком підприємства розглядається як функціональний об'єкт дослідження. На основі визначених властивостей системи управління підприємством, виділені основні принципи, які повинні бути покладені в основу розробки системи управління розвитком підприємства.

Ключові слова: принципи; управління; розвиток; підприємство.

PRINCIPLES OF BUILDING AN ENTERPRISE DEVELOPMENT MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. The article considers the principles of building a management system for enterprise development. The functional object of the study is the enterprise development management system. Based on the defined properties of the enterprise management system, the basic principles that should be the basis for the development of enterprise development management system are identified.

Keywords: principles; management; development; enterprise.

Управління процесом розвитку підприємства в бізнес-середовищі, що постійно змінюється, вимагає розробки системи управління розвитком підприємства, тому методологія побудови системи управління займає важливе місце в його життєдіяльності, адже від якісного керування залежить результат роботи. Етапами формування даної системи є: аналіз існуючого стану управління розвитком; вибір цілей системи по рівнях управління; визначення функціональних підсистем; організація кадрового, інформаційного, матеріально-технічного, нормативно-методичного, правового й фінансового забезпечення [1].

Під системою управління розвитком підприємства авторами розуміються організаційно-економічні й управлінські відносини у виробничо-господарській системі, що виникають із приводу досягнення динамічної рівноваги між параметрами конкурентного зовнішнього середовища й внутрішнього середовища підприємства [2]. Ці відносини реалізуються через сукупність функціональних блоків ресурсного забезпечення, організаційно-управлінського забезпечення розвитку й механізму управління розвитком, що дозволяє коригувати бізнес-процеси в умовах зміни параметрів зовнішнього середовища й забезпечувати нарощування потенціалу стійкості й конкурентоспроможності підприємства.

Визначення системи управління розвитком підприємства припускає опис її зв'язків із зовнішнім середовищем. Характер їхньої взаємодії може бути різним: середовище може домінувати над системою або система активно взаємодіяти із середовищем. Логічно припустити, що цілеспрямована система управління розвитком підприємства активно взаємодіє зі складним зовнішнім бізнес-оточенням. У цьому випадку особливого значення набувають питання інформаційного забезпечення, організації каналів зв'язку із зовнішнім середовищем, обробки інформації, прийняття управлінських рішень по формуванню впливу на середовище. Такі завдання вирішуються в процесі взаємодії системи із середовищем. Це особливо важливо для вивчення впливу ринку на промислові підприємства, а також для вивчення зовнішнього середовища, що є нестабільним, оскільки його поведінка постійно змінюється в часі. Таким чином, досить важливим стає конкретизація зовнішнього середовища підприємства.

Система управління розвитком підприємства повинна задовольняти наступним вимогам: ґрунтуватися на сучасних наукових методах; інтегрувати в єдиний комплекс всю сукупність запланованих заходів щодо розвитку підприємства; забезпечувати тісний взаємозв'язок ринкових досліджень і внутріфірмових змін; перетворювати процес розвитку підприємства в структурно й

функціонально завершений механізм саморозвитку; забезпечувати результативність і комплексність розробки стратегії стійкого розвитку.

Система управління розвитком підприємства є відкритою, її не можна приймати ізольованою від зовнішнього середовища. Вона активно взаємодіє з навколишнім середовищем, за певних умов досягаючи стану рухливої рівноваги: структура, її найважливіші характеристики залишаються постійними, у той час як сама система здійснює безперервний обмін інформацією із зовнішнім середовищем.

Основними властивостями системи управління розвитком підприємства є:

1. Приналежність до класу систем, якими управляють. Це специфічна особливість досліджуваної системи і її підсистем. Вибір значень управління здійснює система управління, тобто суб'єкт управління.

2. Динамізм. Всі процеси управління розвитком є динамічними. Протікання їх у будь-який момент часу істотно залежить від їхнього попереднього стану.

3. Інтенсивність зв'язків елементів системи. Система управління розвитком характеризується глибиною й одночасно різним ступенем міцності інформаційних і матеріальних зв'язків між окремими її елементами. Кожний елемент системи може взаємодіяти з будь-якою частиною множини всіх елементів, причому інтенсивність зв'язків окремих елементів між собою різна. Сила й міцність зв'язків між елементами системи управління розвитком є визначальними ознаками для виділення підсистем, які вважаються відносно самостійними локальними системами (ієрархічний принцип побудови). Отже, кожна підсистема - це така сукупність елементів, тіснота зв'язку між якими істотно перевищує тісноту зв'язку між самою підсистемою і її оточенням. Інформаційні потоки можуть зв'язувати між собою окремі елементи й підсистеми системи управління розвитком безпосередньо або опосередковано через проміжні ланки. Зв'язки між елементами можуть здійснюватися як «по вертикалі», так і «по горизонталі».

4. Наявність об'єкта управління, керуючого об'єкта й цілі управління. Об'єктом управління є діяльність підрозділів підприємства, а керуючим об'єктом - менеджмент підприємства. Показником розвитку є показник, що характеризується залежністю від рівня конкурентоспроможності підприємства на конкретному ринку й рівня його потенціалу.

5. Паралельність виконуваних функцій. Система управління розвитком одночасно здійснює дві функції: оцінку головного параметра процесу, яким управляють, і уточнення правил вибору управління - напрямку вектору розвитку.

6. Стохастичний характер зв'язків елементів системи управління розвитком. Будь-яка зміна однієї з характеристик процесу веде до змін і деяких інших пов'язаних з ним характеристик (наприклад, вивчення конкуренції на конкретному товарному ринку, вихід на який бажаний для підприємства, приводить до освоєння виробництва інноваційних товарів для даного ринку, перепідготовки кадрів, зміни системи планування й ін.). Це викликає певну ланцюгову реакцію, що у підсумку стосується кожного з елементів системи на будь-якому рівні ієрархії з різним ступенем інтенсивності. Особливості зв'язків елементів системи обумовлюють необхідність застосування системного підходу до її вивчення, що полягає в дослідженні способів організації елементів у єдине ціле й впливу процесів функціонування системи в цілому на її складові елементи, підсистеми, блоки.

Розглянуті властивості системи управління дозволяють виділити основні принципи, які повинні бути покладені в основу розробки системи управління розвитком підприємства:

– системності - система управління розвитком підприємства являє собою сукупність форм і методів науково обґрунтованої взаємодії елементів, що функціонує в об'єктивних (ринкових) умовах виходячи із цілей і єдності функцій складових її елементів;

– превентивного управління - система управління розвитком повинна бути націлена на випереджальний вплив з метою запобігання негативного впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства;

– гомеостазу - основне прагнення системи управління розвитком підприємства це відновлення втраченої рівноваги у подоланні опору зовнішнього середовища;

– принцип нових завдань - система управління розвитком повинна забезпечувати якісно нове вирішення управлінських проблем на наступних етапах розвитку, а не повторювати механічні прийоми управління, які реалізовувалися в минулих періодах;

– цілеспрямованості система управління розвитком підприємства концентрує зусилля і ресурси на тих напрямках розвитку, які визначені пріоритетністю цілей;

- динамічності - система управління повинна бути динамічною, такою, що урахує зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;
- синергізму - виражається в ефекті взаємодії всіх складових підсистем;
- структурності - полягає у визначенні найбільш значимих факторів, методів, принципів розвитку з метою встановлення раціонального співвідношення між ними й підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів, необхідних для реалізації стратегії розвитку;
- економічної ефективності - витрати на управління розвитком підприємства повинні забезпечити позитивний економічний ефект в виробничій, кадровій, організаційно-управлінській, інноваційній, фінансовій, соціальній, екологічній, науковій діяльності підприємства;
- економічного моніторингу - безперервний аналіз економічної ситуації, параметрів стійкості підприємства для своєчасного виявлення відхилень і прийняття управлінських рішень;
- альтернативності й гнучкості - означає вибір різноманітних шляхів досягнення однієї й тієї ж цілі розвитку залежно від оперативності прийняття управлінських рішень;
- стратегічного управління - система управління розвитком підприємства орієнтована на майбутнє, яке задається місією і цілями з урахуванням економічних, соціальних й екологічних інтересів суспільства, урахує результати досліджень, прийомів і методів різноманітних наукових дисциплін.

Зазначені принципи визначають ключові вимоги до роботи апарата керування підприємством: компетентність (знання справи), діловитість (уміння вести справу), комбінація наукових і адміністративних сторін, систематичність, організованість, пошук шляхів підготовки й удосконалювання кадрів.

Сучасні тенденції управління розвитком підприємства, відображаючи основні особливості світової й національної економіки, пов'язані із процесами глобалізації, інтелектуалізацією бізнесу, посиленням конкуренції, зсувом фокуса маркетингу з ринку на споживача, а також появою нових проблем, обумовлених світовою кризою й новими посткризовими ринковими можливостями для розвитку, становлять інтерес, як у теоретичному плані, так і із практичної точки зору. Інструментом управління розвитком організації в умовах наростаючих змін у зовнішнім середовищі й пов'язаної із цим невизначеності є методологія стратегічного управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шандова Н. В. *Методологія та практика управління стійким розвитком промислових підприємств* : монографія. Херсон : Вишемирський, 2014. 422 с.
2. Олійник Н. М., Василькова Ю. К. Теоретичний базис конкурентоспроможності підприємства. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. Дніпро: ПДАБА. 2018. № 129. С. 153-163.

Шандова Наталія Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки, Херсонський національний технічний університет, Херсон, e-mail: Shandova.Nataliya@kntu.net.ua

Доценко Олена Володимирівна, аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки, Херсонський національний технічний університет, Херсон, e-mail: 5952745@kntu.net.ua

Shandova.Nataliya V. - doctor of economic sciences, Professor, Head of the Department of Economy, enterprise and economic security, Kherson National Technical University, Kherson, e-mail: Shandova.Nataliya@kntu.net.ua

Doshchenko Olena V. - graduate student of the Department of Economy, enterprise and economic security, Kherson National Technical University, Kherson, e-mail: 5952745@kntu.net.ua

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

Західноукраїнський національний університет

Анотація. У статті досліджено сутнісно-змістовну характеристику поняття діагностика, а також обґрунтовано методичні підходи діагностики економічної безпеки підприємства

Ключові слова: економічна безпека підприємства, діагностика економічної безпеки підприємства, індикаторний підхід, економіко-математичний підхід, ресурсно-функціональний підхід

DIAGNOSIS IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES: METHODOLOGICAL APPROACHES

Abstract. The article investigates the substantive characteristics of the concept diagnostics, as well as substantiates the methodological approaches to the diagnosis of economic security of the enterprise

Keywords: economic security of the enterprise, diagnostics of economic security of the enterprise, indicator approach, economic-mathematical approach, resource-functional approach

У сучасних трансформаційних умовах встановлено, що в системі економічної безпеки підприємства надзвичайно велику роль мають відігравати діагностика та планування. Це пов'язано зокрема з тим, що коли "економічна безпека підприємства" розглядається як захищеність підприємства, саме тому необхідно знати ступінь такої захищеності як у кількісному, так в у якісному вираженні, для чого мають бути застосовані спеціальні діагностичні інструменти.

На основі проведених досліджень встановлено, що діагностика (з грец. *diagnosis* "розпізнання") є галуззю знань, що вивчає теорію та методи організації процесів постановки діагнозу, а також принципи побудови засобів діагностування. Розрізняють економічну діагностику (дослідження діяльності, що має на меті вивчення тенденцій його розвитку) та організаційну (система методів, прийомів і методик проведення досліджень для визначення цілей функціонування суб'єкта господарювання, способів її досягнення, виявлення проблем і вибору варіантів їхнього розв'язання) [1].

Доведено, що у системі економічної безпеки підприємства діагностика потребує визначення захищеності його потенціалу (виробничо-технічного, фінансового, соціального тощо) і тенденцій його зміни. При цьому під економічною безпекою підприємства з цієї позиції розуміти захищеність його потенціалу (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення.

З практичної точки зору встановлено, що у сфері безпеки функціонування суб'єктів господарювання розроблено декілька методичних підходів до оцінювання економічної безпеки підприємств, які відрізняються між собою методами розрахунків, критеріями безпеки, практичною спрямованістю, рівнями узагальнення та абстрагування. Проаналізуємо найбільш поширені з цих підходів.

Перший підхід – індикаторний. Згідно з цим підходом, рівень безпеки функціонування підприємства визначається за допомогою системи індикаторів. Індикатори представляють собою кількісні та якісні величини, які характеризують граничні значення різноманітних функціональних показників. Методика оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання полягає в порівнянні фактичних показників діяльності підприємств зі встановленими індикаторами – роблять висновок про рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання [2].

Другий підхід визначимо як економіко-математичний. Д. Ковальов та І. Плетникова пропонують власну методику визначення рівня безпеки функціонування суб'єктів господарювання на підставі розрахунку критерію (інтегрального показника) економічної безпеки підприємства.

Науковці вважають, що вплив усіх чинників, – як внутрішніх, так і зовнішніх, – на економічну

безпеку підприємства проявляється у зміні показників його діяльності. Отже, рівень економічної безпеки підприємства $P_{екб}$ може бути поданий у вигляді функції багатьох змінних:

$$P_{екб} = F(X_i) = b_1 f(x_1) + b_2 f(x_2) + \dots + b_n f(x_n), \quad (1)$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – основні показники діяльності підприємства; $f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ – локальні функції залежності рівня економічної безпеки від відповідних показників діяльності підприємства; b_1, b_2, \dots, b_n – питома вага значущості кожного показника для економічної безпеки підприємства ($\sum b_i = 1$); n – кількість показників.

Третій підхід – ресурсно-функціональний. Представники ресурсно-функціонального підходу пропонують визначати рівень економічної безпеки на основі оцінки ступеня використання ресурсів підприємства за кожною функціональною складовою. При цьому як корпоративні ресурси використовуються фактори бізнесу, зокрема, ресурс капіталу (акціонерний капітал та фінансові ресурси), ресурс персоналу, ресурс інформації та технологій, техніки та обладнання, прав (права на використання патентів, ліцензій та квот на використання земель) [3].

Прорезюмувавши вище описане встановлено, що діагностика та планування, маючи загальнонаукові функції, набуватимуть специфічних ознак відповідно до особливостей, притаманних підприємствам різної галузевої приналежності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Васильчак С. В., Вінтоняк С. Ф. Організація безпеки банківської діяльності в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 21.18. С. 153–157.
2. Вівчар О. І. Специфіка особливостей фінансово-економічної безпеки банківського контролю над економічною злочинністю. Вісник Дніпропетровського університету. Науковий журнал № 4. Том 24. Дніпропетровськ. 2013. С. 53–58.
3. Вівчар О. І. Стратегія забезпечення банківської безпеки: проблеми та перспективи. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. Випуск II (50). Чернівці, 2013. С. 44-47.

Шатарський Артур Яремович, здобувач кафедри кримінального права та процесу і правоохоронної діяльності, Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, e-mail: a.shatars84@gmail.com

Shatarskyi Artur, getter of the Department of Criminal Law and Procedure and Law Enforcement, Western Ukrainian National University, Ternopil, e-mail: a.shatars84@gmail.com

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Харківський національний університет радіоелектроніки

***Анотація.** У роботі розглянуто основні напрями трансформації господарської діяльності підприємств та актуалізовано принципи діяльності господарюючого суб'єкта відповідно до тенденцій. Визначено місце та роль економічної безпеки у системі управління сучасного суб'єкта господарювання. Виокремлено поняття категорії економічна безпека підприємства.*

Ключові слова: економічна безпека; управління; кіберзлочинність; Інтернет; автоматизація.

THE ROLE OF ECONOMIC SECURITY IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF A MODERN ENTERPRISE

***Abstract.** The paper considers the main directions of transformation of economic activity of enterprises and actualizes the principles of activity of the economic entity in accordance with the trends. The place and role of economic security in the management system of a modern business entity are determined. The concept of the category of economic security of the enterprise is singled out.*

Keywords: economic security; management; cybercrime; Internet; automation.

Глобалізація та четверта промислова революція зумовили розвиток нових можливостей для підприємств, зокрема під впливом цих факторів відбуваються радикальні зміни в ланцюгах створення вартості, галузях і бізнес-моделях, що характеризуються проривним потенціалом для існуючого бізнесу.

Основні напрями трансформації господарської діяльності підприємств визначаються такими глобальними технологічними тенденціями: мережева інтеграція, інтелектуалізація і гнучка автоматизація. Передові бізнес-суб'єкти, яким вдалося успішно використовувати ці тенденції, виходять на новий рівень ефективності. У цьому контексті можна виділити такі основних шляхи досягнення результатів у широкому масштабі, які підприємство може використовувати як взаємодоповнюючі:

- інноваційна виробнича система, тобто посилення конкурентної переваги шляхом вдосконалення операційної діяльності;
- наскрізні інновації по всьому ланцюгу створення вартості: створення нових напрямків бізнесу шляхом зміни економічної моделі.

Так, з метою масштабування діяльності, підприємства – лідери використовують п'ять факторів створення вартості, які дозволяють отримувати широкомасштабний ефект від застосування технологій четвертої промислової революції:

1. Прийняття рішень на основі аналізу великих даних (Big Data);
2. Демократизації технологій на виробництві;
3. Робота згідно з принципами Agile;
4. Мінімальні додаткові витрати на додавання нових сценаріїв використання;
5. Нові бізнес-моделі.

Крім того, такі підприємства демонструють специфічні навички, які виступають в якості допоміжних засобів масштабування:

- стратегія і бізнес-обґрунтування для технологій четвертої промислової революції;
- архітектура інтернету речей, розрахована на масштабування;
- розвиток навичок;
- залучення персоналу.

Всесвітній економічний форум, який відбувся у 2018 р. в Давосі, закликає до дій, спрямованих на відновлення зростання продуктивності і рішення загальносвітових проблем, таких як зміна клімату, дефіцит ресурсів і старіння робочої сили. Форум пропонує комплекс принципів, дотримання яких

дозволить отримати максимальну користь для суспільства в результаті четвертої промислової революції:

- Не заміна оператора, а розширення його можливостей.
- Інвестиції в розвиток навичок і безперервне навчання.
- Поширення технологій у всіх регіонах і участь малого і середнього бізнесу.
- Кібербезпека на захист організацій і суспільства.
- Співпраця через відкриті платформи четвертої промислової революції і акуратне поводження з даними.

- Вирішення проблеми зміни клімату за допомогою технологій «Індустрії 4.0» [1].

Основні напрямки трансформації виробництва в період четвертої промислової революції визначаються трьома глобальними технологічними тенденціями: мережева інтеграція, інтелектуальні технології і гнучка автоматизація, у цьому контексті значно посилюється роль економічної безпеки підприємства в системі управління суб'єкта господарювання (рис. 1.).

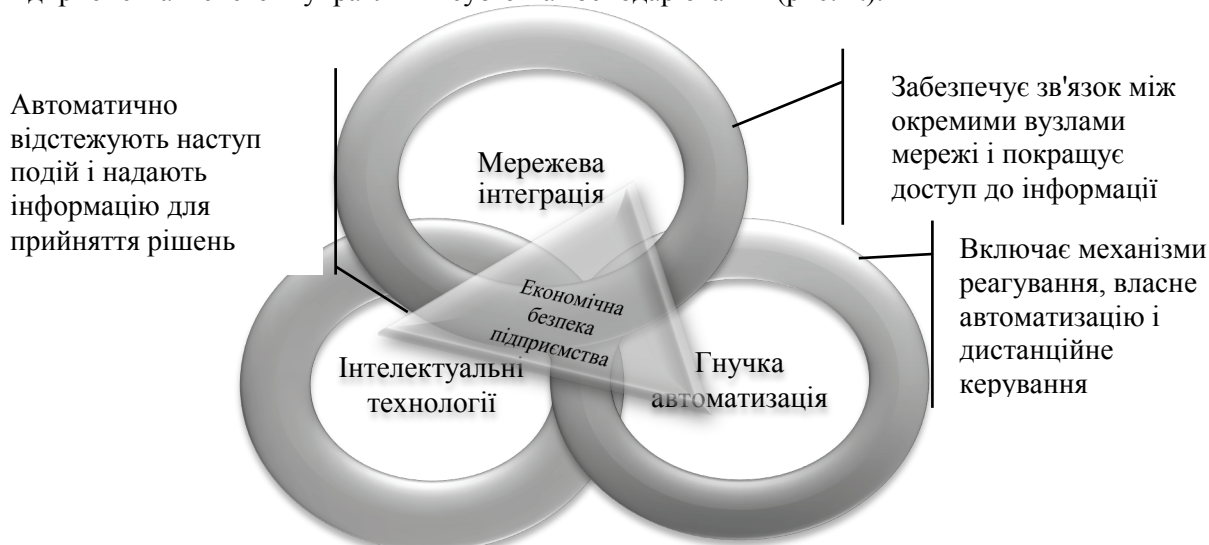


Рис. 1. Глобальні технологічні тенденції, що мають вплив на актуальну діяльність підприємств

Можливість до впровадження зазначених технологічних тенденцій реалізується через призму системи економічної безпеки, яка є платформою для швидкого реагування управлінським персоналом на можливості від впровадження технологій штучного інтелекту, так, підприємства, які вчасно не звернуть увагу на сформовані тенденції, ризикують втратити значну частину переваг, у той час, коли керівники бізнес-суб'єктів, які першими приступають до впровадження, не чекаючи здешевлення технологій і зниження витрат на модернізацію, отримують найбільший вигравш.

На сучасному етапі підприємства активно використовують інформаційні технології для здійснення господарської діяльності, що є логічним у цифровому суспільстві, оскільки ІКТ сьогодні є невід'ємною частиною інфраструктури світової економіки, яка не тільки забезпечує найбільш ефективне функціонування світових ринків, а й виконує роль локомотива у розвитку світової економіки. Ступінь впровадження й використання ІКТ в різних сферах життя суспільства стає вирішальним фактором поступального економічного й соціального розвитку держав. Хоча, відповідно до дослідження Оцінка готовності до майбутнього виробництва (Readiness for the Future of Production Assessment), яке проводиться серед 100 країн, і складається з двох груп індексів – Структура виробництва, яка представляє поточний стан виробничих можливостей, і Драйвери виробництва, які представляють майбутній стан виробництва, – і вимірює стан країни для вкладання коштів у нові технології з метою удосконалення виробничої бази, Україна за показником «Технології та інновації» посідає лише 74 місце, а за показником «Вплив ІКТ на нові продукти та послуги» - критичну 92 сходинку. При цьому показник «Кібербезпека» також не демонструє достатнього рівня, перебуваючи на 59 місці [2].

У цьому контексті посилюється рол економічної безпеку, яку ми схильні розглядати як комплекс перманентних дій та адаптованих технологій, спрямованих на: збереження матеріальних і нематеріальних активів підприємства від потенційних та реальних загроз; усунення або мінімізацію ризиків, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства; підвищення стійкості та адаптації

господарюючого суб'єкта та його здатності до відтворення.

Економічна безпека підприємства перш за все стосується захисту інформаційно-аналітичних даних, загроза їх втрати акумулюється на сьогодні у кіберзлочинності, мета якої отримання фінансової вигоди (вимагання грошей); даних, що можуть бути продані в «тіньовому Інтернеті»; контролю над інфраструктурою, мережами та іншими важливими системами, доступ до яких є предметом торгівлі серед таких впливових гравців, як державні спецслужби, політичні групи, злочинні угруповання тощо.

Враховуючи все вищезазначене, вважаємо, що в актуальних умовах господарювання для прогресу реалізації Індустрії 4.0 забезпечення економічної безпеки підприємства є визначальним аспектом управлінської політики, який регламентує успішність здійснення діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. World Economic Forum Annual Meeting. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2018>

2. Readiness for the Future of Production Report 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf.

Шеховцова Дарія Дмитрівна, кандидат економічних наук, доцент, кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою, Харківський національний університет радіоелектроніки, Харків, e-mail: dariia.shekhovtsova@nure.ua

Shekhovtsova Dariia D. – PhD (Economics), Associate Professor, Kharkiv National University of Radioelectronics, Kharkiv, e-mail: dariia.shekhovtsova@nure.ua

АНТИКРИЗОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СПОСІБ ПРОТИДІЇ НЕГАТИВНИМ КРИЗОВИМ ПРОЦЕСАМ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. В статті дослідження йдеться про використання антикризового маркетингу в критичні моменти підприємницької діяльності, запропоновані рекомендації щодо його впровадження.

Ключові слова: криза; антикризовий маркетинг; споживач; конкурентоспроможність; комунікації.

Abstract. The research articles discuss the use of anti-crisis marketing in critical moments of business activity, offering recommendations for its implementation.

Key words: crisis; crisis marketing; consumer; competitiveness; communications.

Теперішня складна ситуація, пов'язана з пандемією коронавірусу, потягнула за собою карантинні обмеження, які, в свою чергу, суттєво ускладнили функціонування майже всіх бізнес-процесів. Разом з цим, виникла і нестабільність сектора цінних паперів, яка продовжиться до кінця карантину. На загальному тлі зростання зовнішнього світового боргу та інвестицій в переоцінені ринком IT-стартапи при загальній паніці можуть легко запустити аналог кризи минулого десятиліття.

У складних умовах економічної кризи компанії та населення країни переживають далеко не кращі часи. Для споживачів – це необхідність знизити витрати, менше експериментувати і повернутися до якісних і практичних речей за розумні гроші, а для підприємницької діяльності – це справжній виклик, який дає шанс по-новому поглянути на залучення клієнтів та на новий бізнес-інструментарій, наприклад, такий як антикризовий маркетинг.

Антикризовий маркетинг – це про пошук прихованих можливостей ринку, які можна дуже швидко реалізувати. Ці можливості є на будь-якому ринку, але в звичайних умовах, коли все добре, їх ігнорують. В умовах кризи, якщо правильно оптимізувати витрати, поліпшити роботу персоналу, налагодити стійку взаємодію з цільовою аудиторією, персоналізувати сайт, використовувати дійсно дієві інструменти маркетингу та ринкової аналітики, багаторазово перевірені на практиці, в купі з оптимізацією роботи компанії, можливо залишитися конкурентоспроможним, або навіть створити нові конкурентні переваги [1].

У новій реальності соцмережі можуть стати основними джерелами нових потенційних клієнтів для бізнесу. Зараз це один з найбільш ефективних маркетингових каналів: з його допомогою бренди можуть вести комунікацію зі своєю аудиторією, щоб підтримати свій імідж під час кризи і не дати клієнтам забути про себе. Іміджеві активності важливо зберігати навіть в умовах відсутності продажів, тому компанії, чий бізнес повністю зупинився через карантин, продовжують регулярно публікувати пости в соцмережах. Авіакомпанії пропонують надіслати свої фотографії з подорожей, кав'ярні діляться секретами приготування кави та сиропів в домашніх умовах, коворкінг розповідають про техніку продуктивної роботи. Багато компаній просять користувачів написати про те, як вони провадять час на карантині, або про спогади, які пов'язували їх з брендом, також влаштовують різні ігри та конкурси. Під час вимушеної ізоляції і дефіциту спілкування люди охоче долучаються до подібних розваг, зберігаючи зв'язок з брендом [2].

Якщо компанія контактує з клієнтами тільки в офлайн, то потрібно терміново залучати клієнтів з онлайн за наступним алгоритмом (рисунок 1).

Створення сайту сьогодні – це звичайна справа, яка не потребує особливих капіталовкладень, крім того, завжди є можливість створити «лендинг» (зараз є можливість зробити це безкоштовно або майже безкоштовно), від дозволить потенційному споживачу легко, а, головне, дистанційно ознайомитися з вашою пропозицією та оформити замовлення.

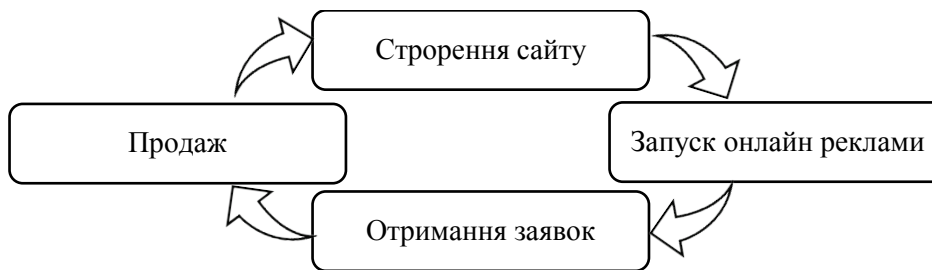


Рисунок 1 – Алгоритм залучення клієнтів з онлайн

Потрібно комбінувати різні підходи в просуванні. Багато компаній скорочують рекламні бюджети на період кризи, тому вартість контекстної і таргетованої реклами знизилася, натомість зросла актуальність реклами на YouTube та інших онлайн платформах, тому що люди стали частіше проводити час в мережі інтернет [3].

В період кризи як ніколи важливо проводити маркетингові дослідження. Ваші існуючі клієнти можуть підказати вам, як рухатися далі. [4].

Крім того потрібно оптимізувати роботу підприємства, зробити незалежний аудит поточної ситуації – маркетингу, продажів, бізнес моделей, фінансів, логістики і т. д. Перевірте рекламні канали та їхню ефективність. Визначте точні місця, з яких приходять гроші, та куди вони діваються. Іноді навіть скорочення бюджету на рекламу на 60% не знижує кількість продажів, тому що більшість компаній неграмотно «зливають» рекламний бюджет. [5].

Висновки. Незважаючи на те, що продажі падають, потреби нікуди не зникають, тому потрібно зосередитися на пошуку нових каналів збуту, на оптимізації підприємницької діяльності та на створенні нових конкурентних переваг.

Інструментарій антикризового маркетингу дозволяє по-новому поглянути на організацію маркетингової діяльності, висвітлює нові, можливо, донині невідомі можливості компанії, підносить взаємодію із споживачем на новий рівень та дозволяє забезпечити стабільний прибуток компанії, навіть в кризовий період.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бернович П. Професійний антикризовий маркетинг.2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://noomarketing.net/antikrizisniy-marketing>.
2. Як ринок маркетингу переживе пандемію - два сценарії. 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5eb2e2859a7947961ff32bfb>.
3. Антикризовий маркетинг: як залучати й утримувати клієнтів в період нестабільності. 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://artismedia.by/blog/%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BA%>.
4. Антикризовий маркетинг: ефективні рішення за допомогою інструментів аналітики. 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://marketing.by/novosti-rynka/antikrizisnyy-marketing-effektivnye-resheniya-s-pomoshchyu-instrumentov-analitiki/>.
5. Антикризовий маркетинг, як оптимізувати маркетинг і продажі в умовах кризи. 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ovcinikov.com/antikrizisnyy_marketing.

Янчук Тетяна Василівна, кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: t.yanchuk@donnu.edu.ua

Пелехацький Дмитро Олександрович, студент 4 курсу економічного факультету, спеціальності 075 МР-4 «Маркетинг», Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: dima.pelexaczkiy.00@gmail.com

Yanchuk Tetyana V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vasyl Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: t.yanchuk@donnu.edu.ua

Pelehatsky Dmytro O., 4th year student of the Faculty of Economics, specialty 075 MR-4 "Marketing", Vasyl Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: dima.pelexaczkiy.00@gmail.com

ASSESSMENT OF THE ACTIVITY OF INVESTMENT PROCESSES

Kyiv National University of Technologies and Design

Abstract: *the definitions of the region's investment attractiveness, the region's investment potential and the region's investment risk are given. The regional conditions affecting investment, the structure of the regional economy and the investment activity of the processes in the region are considered.*

Keywords: region, investment activity, investment attractiveness, investment climate.

The key role in the development of the regional economy is played by the ratio between consumption and accumulation, which is one of the most important general economic proportions of social reproduction. Consequently, the main theoretical premise in solving the problem of social reproduction is the possibility and necessity of combining taking into account the features of the first and second approaches, or imparting the main (dominant) one of them. Such a choice is possible only on the basis of a comparative assessment of regional features of the reproduction cycle, taking into account the closed nature of the functioning of the region as an economic system, and determining the investment attractiveness of the region, taking into account the open nature of the regional economic system and significant opportunities to attract external investment resources, including those of foreign origin.

Regarding the assessment of regional peculiarities of the reproduction cycle, the question arises: in what proportion does the differentiation (distribution) of the product obtained (at the regional level – gross value added or gross regional product) between consumption and accumulation occur? Moreover, this issue always remains relevant, regardless of the dominant production relations and forms of ownership. In economics and practice, various views of researchers on the optimal quantitative ratio between consumption and accumulation are presented. So, according to K. Marx, this ratio should be 0,395: 0,605. In turn, John. Keynes inclined to the proportion of 60: 40, because he believed that the driving force of the economy should be just consumption, which later provides an opportunity for accumulation [1, p. 55].

In turn, when determining the investment attractiveness of a region, the issue of determining the investment potential of a region and the investment risk of a region is actualized. In modern conditions, the factors of investment attractiveness that ensure modernization are: significant scale, as well as the rapid and fairly steady expansion of markets – as a result of the transition to new consumption standards with an increase in household incomes (in some cases, import substitution); relatively small volumes and payback periods of investment projects, which ensured a record number of new businesses built from scratch among other industries; an efficient corporate structure, ensured by the rapid formation of large efficient companies, and also by a fairly “early” arrival of foreign producers.

The structure of the regional economy can be represented, in one case, as a complex economic system, and therefore the analysis of structural changes in the regional economy is very relevant, in the other case, as a certain configuration of the corporate structure, determined by the peculiarities of the region's main assets, enterprises, the presence or absence of divisions of integrated business groups or other factors. At the same time, the determining factor in the structuring of the regional economy is the available fixed assets or material factors of production, the quantitative proportions of parts of which in themselves do not have any particular significance: they characterize the quality of development of the regional economic system. By itself, the dynamics, measured in real terms, cannot act as a certain regularity – this can only be as a certain moment of its development, rather a change in the quantitative proportions of the system, rather than a qualitative transformation.

And in this regard, the importance of investments in fixed capital, which can be represented as a certain set of costs directed to the creation and reproduction of fixed assets, increases. Operation, as well as non-exploitation of fixed assets, leads to their physical and moral deterioration, and with them to the real and perceived loss of competitive advantages not only of individual enterprises, but also in their totality of the entire regional economic system. The intensity of renewal of fixed assets on a higher technological basis is not only caused by the preservation of many existing competitive advantages, but also involves the emergence of

new sustainable benefits, which makes the process of reproduction of fixed assets decisive in the formation and maintenance of competitive positions of individual regions.

By their economic nature, investments in terms of finances are a special contract whereby one type of assets (in this case, cash) is transferred from one owner to another in exchange for other assets – a right or a share of property and, therefore, a share of profit. At the same time, as a rule, not only narrowly corporate interests are pursued, coupled with the possibilities of obtaining a certain part of the profits, but also the principles of building a competitive type of reproduction strategy: 1) to invest in areas where the region has real advantages over other subjects ...; 2) to invest in growth points – technological capabilities that allow for enhanced reproduction; 3) to use investment mechanisms to adjust the structure of regional and sectoral complexes”. In order to comply with the principles outlined above, it becomes necessary to analyze the use of fixed assets and obtain a reasonable assessment of their operation. This means that an assessment of the dynamics of fixed capital based on the rate of investment in fixed assets allows one to obtain at least coarse, but very plausible results of a comparative analysis of sources of productivity growth: the number of quantitative increase in capital-labor ratio, on the one hand, and the increase in return on capital gains -technical progress, materialized in capital and other factors of production, on the other hand [2, p. 105].

Using the resulting assessment of the use of fixed assets, it is possible to select industry production and their combinations in the region, taking into account the competitiveness of entrepreneurship (production) and commercial activity (sales) for certain goods and services for both suppliers and consumers, as well as technical upgrades technological potential, reducing its degree of depreciation and approaching the reference level (which can be the best world samples). This ensures the creation, at the expense of own and attracted funds, of the reproductive structure of capital investments, accumulation of the necessary financial resources to ensure a multiplier effect for all participants.

The main indicators providing a quantitative and qualitative assessment of the status and reproduction of fixed assets are used:

growth rates of fixed assets – total, incl. on the most important sectors of the economy and industry;

degree of depreciation of fixed assets – total, incl. on the most important sectors of the economy and industry;

coefficient of renewal of fixed assets – total, incl. on the most important sectors of the economy and industry;

the coefficient of disposal of fixed assets - total, incl. in major sectors of the economy and industry.

In addition, such indicators as capital productivity and capital-labor ratio can be used as auxiliary indicators of the use of fixed assets. Capital productivity and capital-labor ratio are factors of productivity growth. Increasing the degree of use of fixed assets is an important source of increasing production and saving capital costs. Capital productivity shows how much production is received from each ruble invested in fixed assets; the better fixed assets are used, the higher the capital productivity ratio, and the capital-labor ratio – the amount of fixed assets accounted for by one average employee.

Reproduction of fixed assets provides the regional economic system with steady growth. In one of the common models of economic growth – the model of R. Solow – the following factors are singled out as the main sources of sustainable growth: increase in the working capacity of the population; capital gains in all its forms; the development of new technologies. But if in the conditions of the functioning of the Ukrainian economy, the first factor is neutralized by negative trends in population reproduction, the second and third factors remain real and in demand, which predetermines the need to intensify investment processes that can offset the negative consequences of the demographic factor. Therefore, the study of the regional investment process implies the justification of the goals and objectives of the regional investment policy, the promotion of regional investment processes. The formation of the infrastructure of the region and economic measures aimed at increasing investment activity in different regions will inevitably have different meanings as instruments of investment policy [3, p. 47].

The problem of increasing investment activity or activity of investment processes is updated in connection with the search and consolidation of certain sources on the territory of a given region (regardless of ownership forms and corporate interests). But in order to find and secure the appropriate investments, real tools are needed that can provide an objective assessment of the use of these investments. Objectively, investment activity is determined by the impact of the following factors: on the one hand, the need to update the production apparatus due to its high degree of physical deterioration, and, on the other hand, structural adjustment and the transition to sustainable growth in the real economy. Supporters of the reproduction cycle believe that, as indicators of investment activity in the region, one can use, first, the concentration and

distribution of investment capital, the intensification of the introduction of new production capacities, the development of direct and portfolio investments, and, secondly, gross investments per square meter kilometer of the region. At the same time, supporters of the theory of investment attractiveness for assessing the activity of investment processes in the region suggest using, first, the indicator of the volume of investments in fixed capital per capita of the region and the annual rate of change in the volume of investments in fixed capital in the region, and second, the coefficient of dependence of the change in income on the change in investment, taking into account all the existing connections of a consistent effect. At the same time, these indicators act as dependent variables in the regression equations, where the independent variables are either investment potential or investment risk. The main purpose of these indicators is to justify and select the most appropriate options for appropriate measures or measures aimed at increasing the activity of investment processes in the region.

In this regard, individual specialists proposed various measures aimed at enhancing investment activities in the region. Among them are the following: first, the creation of financial and innovation groups should be an effective mechanism for enhancing investment activity at the regional level (such groups usually consist of a financial institution (bank), a research institution and an enterprise implementing innovative development; - second, the regional authorities should consider their steps to stimulate business and investment activity, i.e. a system of benefits and preferences, infrastructure development projects, improvement of standards legal basis, increasing the transparency of its activities (primarily in the fiscal sphere and public finances in general), education and training policies, environmental protection, crime, etc., in terms of creating a favorable investment climate in the region, and thirdly, an important condition for the transition to sustainable economic growth in the 4th era of the post-industrial digital revolution and the development of the digital economy is the availability of investment, transforming from private savings, taking into account the strengthening of the resource base of regional commercial banks, pursuing the intensification of the process of mobilizing bank deposits, protecting small depositors, strengthening the banking system from financial turmoil; fourthly, the most important direction of the state industrial policy is the stimulation of the development of infrastructure sectors of the economy, increasing investment in transport systems.

Assessment of the activity of investment processes, and measures to ensure it, are aimed at increasing the level of development of the territory. The industrial development of the region is considered as the degree of saturation of the territory with objects of material production. Unfortunately, the uneven economic growth and the process of spatial polarization (which is based on different degrees of saturation of individual territories) give rise to disproportions not only between the center and the periphery, but also between individual regions, which leads to the disintegration of the economic space of the country. Given that “socio-economic disintegration is a process that characterizes a change in the internal consolidation of the economic space, it is fixed assets and investment processes that are most capable of neutralizing the negative effects of weakening the internal structure of the regional economic space and ensuring that the existing economic space remains countries, and with it steady positive growth trends at all levels and in all ex structural components of the economic system.

REFERENCES

1. Денисенко М.П., Шапошнікова О.М., Будякова О.Ю. Економічні заходи державного управління щодо залучення інвестицій. *Науковий вісник: Державне управління*. 2020. № 1 (3). С. 53-65. <https://nvdu.undicz.org.ua/index.php/nvdu/article/view/34/30>
2. Денисенко М.П., Будякова О.Ю. Державне управління економікою регіонів на інвестиційній основі. *Науковий вісник: Державне управління*. 2020. № 2 (4). С. 103-117.
3. Будякова О., Шапошнікова О. Current problems of economic development of Ukraine. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. Вип. 2 (113). С. 45-49. DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-2-7>

Budiakova Olena Yu – PhD (Econ), Senior Lecturer of the Department of Economics and Service, Kyiv National University of Technology and Design, Kyiv, e-mail: bud1971@ukr.net

IMPROVEMENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN MODERN MARKET CONDITIONS OF ECONOMY

Kharkiv National University of Economics of Simon Kuznets

Abstract: *The article discusses and proposes the main ways to improve the enterprise management system at the present stage. Definitely the key directions for implementing these paths.*

Key words: *organizational structure; management system; systematic approach to personnel management; production resource management; planning system.*

Today, for the successful entry of domestic enterprises into the world market, it is necessary to use modern technologies related not only to the process of production management, but also to the management of the activity of the enterprise. The application of the latest approaches, principles, methods, tools in the management of the enterprise to ensure its successful functioning in a competitive market environment is a major component of the success of the enterprise both in the domestic market and in the external.

Considering the features of enterprise management, first of all, it is necessary to determine the content of this category. According to L. Dyachenko, enterprise management is an economic category, which represents a special form of economic relations that affect a process, object or system in order to maintain its stability or to move it to another state according to the set goals. Modern enterprise management is an effective system that is able to quickly adapt the company to changes in its business environment. In such a system, profit should not be regarded as the main purpose of the enterprise, but solely as a result of the effective functioning of a properly built management system [1].

The main opportunities for improving the management system should be sought not in the attempts to modernize the existing system and not in the use of improving innovations, but in the introduction of innovations and innovative approaches to managing the activity of the enterprise.

Improving enterprise management is possible through such an aspect of its operations as cost management. Manage enterprise costs as follows:

- to distinguish basic concepts and procedures, cost management systems;
- identify existing problems of formation and control of costs at the enterprise;
- to formulate models of cost management taking into account the peculiarities of industry and enterprise;
- to create and improve the information system;
- adapt the workflow to the selected information system;
- adapt the workflow to the selected information system.

Another way to improve management can be to use a systems approach. A systematic approach to personnel management, which involves taking into account the interrelationships of individual aspects of personnel management and is expressed in the development of the ultimate goals, defining ways to achieve them, creating an appropriate management mechanism that provides comprehensive planning, organization and promotion of the HR system. As in modern conditions, the main element of the whole management system is the personnel, who can be both an object and a subject of management [2].

Improvement of the organizational structure of the enterprise means, first of all, the need to establish the optimal number and structure of the management apparatus of the enterprise, as well as the number of employees of production departments and units in accordance with the current rules, regulations and real needs of the enterprise, taking into account current market conditions.

It is also expedient to improve the system of planning, accounting and control over the main indicators of the enterprise activity through the introduction of an effective system of internal control, wide and comprehensive introduction of computer technology, the development of computer communication networks, the use of modern software: management technologies and information technologies. First of all, it concerns the system of organization of financial management, budgeting, management of financial flows and expenses.

Strategic planning makes significant adjustments to management methods, defining a plan for the future.

This management concept emphasizes market conditions, as a management criterion. In our opinion, the use of strategic management system in the enterprise can lead to the following results:

- building system capacity to achieve the goals of the organization. This potential consists of: financial, raw materials and human resources within the organization; manufactured products (services) required by the market; formed positive image of the organization;
- defining the structure of the organization and its internal changes that provide sensitivity to changes in the environment and appropriate adaptation. The way to improve the management of production resources and inventories means the rational use of all types of material resources, the use of energy-saving technologies, the regulation of the use of inventories in accordance with progressive standards [3].

One of the areas of improvement of the management system is an object-oriented approach with a complete cycle of management in determining the organizational structure, new rights and responsibilities of employees, as well as the degree of responsibility for their positions of managers and specialists of different levels. Target object-functional structure of the management apparatus will allow competent, complex, compact and timely implementation of management processes, as it is required in a market economy). Objectives of management are resources: material, labor, financial, fixed assets, finished goods and other assets.

Measures to improve the enterprise management will significantly reduce the management apparatus by improving its organizational structure, determine the responsibility of employees, the organizational and production structure.

Therefore, for the more efficient functioning of domestic enterprises, the following factors should be taken into account when building a management system: the production process should be flexible enough to allow a rapid change in the range of products; to take into account the serious competition both in the domestic and the foreign market of products and to improve the quality of the products provided; to take into account the requirements for the quality of customer service and the time of execution of contracts, which regularly increase the requirements for the conditions of packaging, transportation, as well as more favorable bases of delivery; take into account changing demand patterns.

But there are a number of obstacles that impede their implementation into business entities, such as:

- The difficulty of receiving highly qualified assistance and advice, and the high cost of such services;
- Lack of financial capacity to build quality managerial potential;
- Low level of financial market development and personnel training;
- High level of bureaucratic procedures.

Therefore, in order to improve and create and operate a modern enterprise or organization management system, it is necessary to: apply modern management tools and methods within the chosen management concept, focus on the development goals and order of improving the integrated enterprise management system and its components to ensure effective decisions, as well as organizational, staffing and technical solutions; to improve the organizational structure of the enterprise, the enterprise management information system; to use the world experience, as well as to find ways of cooperation domestically with foreign partners to ensure the necessary level of quality of development of the management system at the enterprise.

REFERENCES

1. Dyachenko L.A. Sut ta osoblyvosti upravlinnya pidpryyemstvamy turystychnoyi sfery [Tekst] / L. A. Dyachenko // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. – 2011. – №1. – p.84-90.
2. Rohoza, M. YE. Upravlinnya promyslovymy pidpryyemstvamy: sotsialno-ekonomichni chynnyky ta osoblyvosti orhanizatsiyi: monohrafiya/ M. YE. Rohoza. – Poltava:RVTS PUSKU, 2005. – 281 p.
3. Balabanova L.V., Upravlinnya personalom: pidruchnyk / O.V. Sardak, L.V. Balabanova.– K.: Tsentr uchbovoyi literatury, 2011. – 468 p.

Tarassenko Anna V. - 3-year bachelor student, Kharkiv National University of Economics of Simon Kuznets, Kharkiv, e-mail: anna0205t@gmail.com

Vasylyk Sergey K. - Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Management and Business, Kharkiv National University of Economics of Simon Kuznets, Kharkiv.

MODERN TYPES AND METHODS OF OBTAINING INFORMATION IN COMPETITIVE INTELLIGENCE ACTIVITIES

Odesa National Polytechnic University

Abstract: *The article examines the current state of the spread of competitive intelligence in Ukraine, as well as modern types and methods of obtaining information in order to increase profits and improve the competitiveness of the enterprise.*

Key words: competitive intelligence; methods; information; competition; competitiveness; legal: profit.

Domestic entrepreneurs today have a weak idea of industrial espionage and methods of combating it. While in the West this type of economic “activity” has become widespread. Thus, according to opinion polls in the United States, out of 1554 companies, 1324 admitted that they are constantly engaged in industrial and economic espionage, and a third of them have a department of economic espionage [3, p.23].

Only the use of legitimate rules of competitive intelligence can counteract this fact. Known in the West guru competitive intelligence Gilad B. notes "... if businessmen do not learn to respect the deep philosophical roots of competitive intelligence, which lead to freedom of information and competition, competitive intelligence can turn into illegal and ethical espionage. Fortunately, markets are evolving and state control is weakening. Competitive intelligence will find its place honest business representatives "[1, p.10].

The objects of interest from competitors are:

- scientific research and design work and the results obtained;
- the structure of the enterprise: workshops, laboratories, test sites, technological lines, machine park, equipment and the like, which can characterize the state of production;
- organization of production, information about the products;
- production capacities of the enterprise, including data on the commissioning of new ones, expansion or modernization of existing ones;
- commercial philosophy, business strategy;
- marketing and, first of all, the mode of supply, information on transactions concluded, reports on product sales, pricing policy, sales markets, customer lists, and so on;
- data about the heads of the enterprise and leading specialists, especially those who have access to confidential information, in particular financial and marital status, habits, inclinations, weaknesses of them and family members, compromising material; to whom, to what extent, when, through whom you can give a bribe or provide a service;
- the financial position of the enterprise;
- the most important elements of the security system, codes and procedures for accessing information networks and centers;
- information about partners and terms of the contract;
- others.

Legal methods include:

- collection and generalization of information available in the media;
- study of competitors' advertising;
- visiting exhibitions, fairs, demonstrations, etc;
- product research (reverse engineering);
- visiting and exploring brand stores;
- others.

The spectrum of illegal methods is much more diverse:

- bribery of employees of partners, government officials and competitors;
- ferrying out information;

- poaching specialists;
- sending agents;
- theft of documents and prototypes of products. the use of technical means (sound recording equipment, information pickup devices, directional microphones, photographic equipment, etc.);
- blackmail;
- secret control over correspondence;
- false negotiations;
- false offers;
- others [2, p.243-244].

Both legal and illegal methods are used to obtain the necessary information (fig. 1).

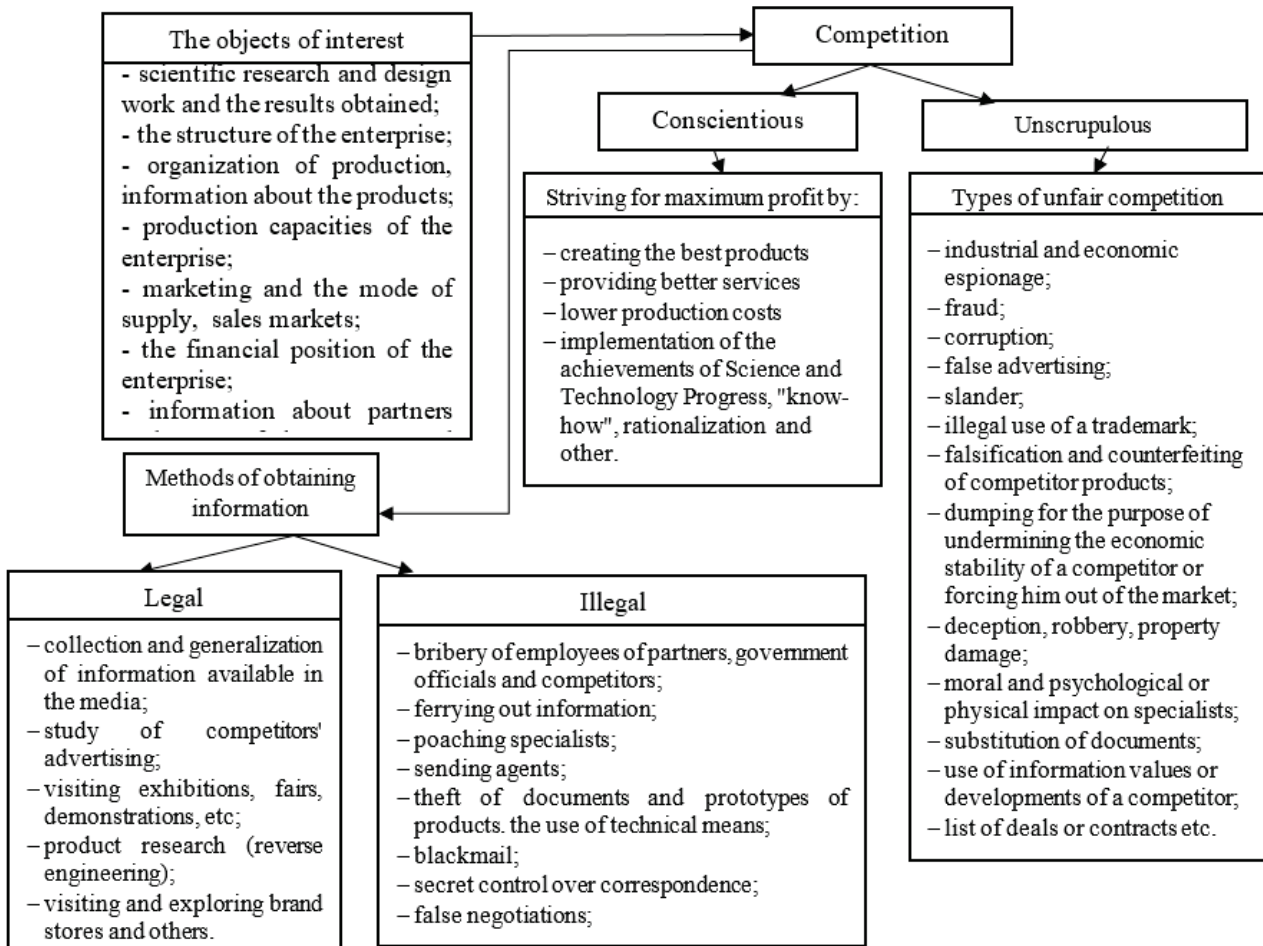


Fig. 1. Types and methods of obtaining information

Legal methods include:

- collection and generalization of information available in the media;
- study of competitors' advertising;
- visiting exhibitions, fairs, demonstrations, etc;
- product research (reverse engineering);
- visiting and exploring brand stores;
- others.

The spectrum of illegal methods is much more diverse:

- bribery of employees of partners, government officials and competitors;
- ferrying out information;
- poaching specialists;
- sending agents;

- theft of documents and prototypes of products. the use of technical means (sound recording equipment, information pickup devices, directional microphones, photographic equipment, etc.);
- blackmail;
- secret control over correspondence;
- false negotiations;
- false offers;
- others [2, p.243-244].

To obtain secret information, the so-called secret "black" exchanges are also used, which trade secret information. Theft of information trade and stand out in recent years as an independent type of entrepreneurial activity. In Japan, there is a widespread trade in stolen information on electronics and plastics, in Italy - on pharmaceuticals, in the United States, industrial intelligence and counterintelligence is handled by the George Walkenham Corporation with a staff of 20 thousand people [4].

Numerous Ukrainian private detective agencies and security services, which appeared in Ukraine after the entry into force of the legislation on private and security activities, in addition to fulfilling their basic laws, collect confidential information in the interests of customers.

Quite new for Ukrainian business is the threat of losing a controlling stake or a large stake in the enterprise. Currently, there are many cases when this type of unfair competition is used by our foreign so-called partners, who, due to the venality of many of our officials, are ready to give 10 state (public) hryvnias to put one hryvnia in their pocket, they buy large stakes in our enterprises.

Among the currently most significant external dangers and threats to young, not yet matured entrepreneurship, a special place belongs to the growing influence of criminal structures on the economy, which has reached alarming proportions in recent years.

Entrepreneurship fraud in Ukraine remains a fairly popular occupation. International companies that want to start their business in Ukraine are especially vulnerable. Being deceived, they turn to the arbitral tribunals, which make the right and fair decisions, but to return the lost funds and property is no longer possible. It turns out that the defendant simply does not have valuable assets.

On the other hand, foreign companies are well aware that Ukraine is a zone of increased commercial risk, and before concluding large agreements it is necessary to carefully and comprehensively study a potential partner, analyze its connections and relationships with other partners. It is also necessary to find out whether lawsuits have been filed against him, to understand the rules of the business game of Ukrainian businessmen, to identify the existence of specific threats to their business in Ukraine.

Competitive intelligence in this case is a tool to prevent fraud. It is especially effective at the initial stage, when deception can be prevented [2, p.418].

Unlike foreign companies, most Ukrainian companies are reluctant to allocate funds for economic security, and this is not only a lack of funds for such work, but very often - in the wrong assessment of business prospects. For businessmen, the importance of their own experience in business in most cases becomes decisive.

REFERENCES

1. Jilad, B. (2010) Competitive Intelligence: How to Recognize External Risks and Manage the Situation. SPB .: Peter.320 p.
2. Zakharchenko, V.I. (2018) Economic security and competitive intelligence: lecture notes. Odessa: Bakhva. 520 p.
3. Melton K., Piligan K. (2005) Office espionage. Rostov: Felix. 184 p.
4. R-SYSTEM: an introduction to economic espionage (1997). Moscow: Hamtek Publisher. Vol. 1.492 p .; Vol. 2. 447 p.

Zakharchenko Vitaliy I. – doctor of economics, Professor, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: kafedra@mzeid.in

Libenko Yulia S. - Master's student of the Department of International Management and Innovation, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: lib.ua6996@gmail.com

СЕКЦІЯ 5

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ. СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Т.В. Аверіхіна
М.В. Буряченко

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Одеський національний політехнічний університет

***Анотація.** У статті досліджено управління фінансовими ресурсами підприємств при впровадженні імпортних операцій. Управління фінансовими ресурсами підприємства розглядається як один з головних факторів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить функціонування та розвиток підприємства, а також її конкурентоспроможність на ринку.*

Ключові слова: управління, фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами, імпортні операції.

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE IN THE IMPLEMENTATION OF IMPORT OPERATIONS

***Abstract:** The article examines the management of financial resources of enterprises in the implementation of import operations. Management of financial resources of the enterprise is considered as one of the main factors of increase of efficiency of production and economic activity. The functioning and development of the enterprise, as well as its competitiveness in the market depend on it.*

***Keywords:** management, financial resources, financial resources management, import operations.*

Однією з причин кризової ситуації в багатьох українських підприємствах є недостатня доступність ефективної системи управління фінансовими ресурсами – найважливіший економічний фактор зростання та розвитку компанії. Фінансові ресурси є предметом загальної системи управління фінансами компанії. Одним із завдань є прийняття ряду рішень щодо формування та функціонування оптимальної структури фінансових ресурсів для максимізації доходу підприємства.

Під фінансовими ресурсами підприємства найчастіше розуміють грошові доходи та нагромадження, які формуються на підприємстві під час його громадської діяльності за шляхом власних, позикових і залучених джерел фінансування та використовуються для формування грошових резервів підприємства, стимулювання працівників підприємства, формування активів підприємства.

Успішні бізнес-процеси часто пов'язані з ефективним управлінням фінансовими ресурсами. Цей менеджмент може прагнути досягти таких цілей [1]:

- створення конкурентоспроможності основи компанії;
- лідерство серед конкурентних компаній;
- уникнення банкрутства;
- зростання обсягу виробництва та реалізації;
- збільшення прибутку;
- збільшення ринкової вартості компанії.

Вибір компанією конкретного пункту призначення залежить від галузі, в якій вона працює, від позицій на ринку.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства, особливо при впровадженні імпортних операцій, повинна базуватися на принципах важливості, повноти, ефективності, динамічності, надійності, безперервності, циклічності, узгодженості з іншими економічними бізнес-процесами та ефективністю.

Виконання кожного конкретного завдання для досягнення поставленої мети у багатьох випадках залежить не тільки від системи організації виконання рішень, а й від системи методів і

прийомів, що використовуються для прийняття управлінських рішень. Прийняття рішення щодо використання різноманітних ефективних засобів управління фінансовими ресурсами залежить від різноманітних методів які буде застосовувати підприємство: аналізу та синтезу, індукції, дедукцію, метод асоціації та аналогії, інтуїтивний метод тощо. У зв'язку з цим необхідно розуміти, що обраний метод залежить не тільки від типу завдання, яке потрібно виконати, але й від особистих якостей, знання, вміння та досвід менеджера [2].

Система управління фінансовими ресурсами компанії базується на двох компонентах: управління формуванням фінансовими ресурсів та управління використанням фінансових ресурсів. Система функціонування фінансових ресурсів пов'язана з прийняттям рішень щодо раціональної структури засобів підприємства – визначення напрямів фінансування.

Система управління фінансовими ресурсами складається з наступних основних фаз:

- виявлення проблеми;
- посилення на досвід менеджерів з управління коштами;
- визначення альтернативних рішень;
- приймати управлінські рішення;
- його здійснення;
- оцінка результатів реалізації рішення [3].

Управління фінансовими ресурсами, особливо в умовах впровадження імпорتنих операцій, є циклічним процесом, і тому його слід постійно вдосконалювати для покращення результатів.

На першому етапі системи управління фінансовими ресурсами керівники компаній виявляють проблеми та нереалізовані можливості, що реалізуються на основі оцінки попередніх рішень.

На другому етапі менеджери аналізують виникнення таких проблем і використовують отриманий досвід в сьогоденні.

Третій етап полягає в основному у вивченні та випробуванні різних можливих варіантів, причому вибір з них має максимальний ефект.

Четверта і п'ята стадії тісно взаємодіють між собою. На четвертому етапі менеджер повинен проаналізувати можливі наслідки альтернативних рішень та варіантів і вибрати той, який найкраще відповідає цілям компанії. На п'ятому етапі рішення вже виконуються. Найкращий механізм цього – точне планування дій, навчання співробітників

На шостому етапі результати впровадження рішення є наслідками, цей процес передбачає опитування працівників, процес перевірок, контроль за виконанням поставлених завдань, оцінка задоволення співробітників, покупців, постачальників. Оцінка результату виконання рішення є постійним процесом.

Для пошуку оптимального рішення, конкретної проблеми шляхом вибору досконалої системи управління фінансовими ресурсами компанії потрібно враховувати кілька варіантів. Їх дослідження допоможе вибрати один із них для максимального впливу. Так поступово менеджер повинен проаналізувати та визначити найкращі альтернативні рішення, проаналізувати можливі наслідки та наслідки кожного з альтернативних варіантів, які відповідають цілям і завданням усієї компанії.

Основним напрямком управління фінансовими ресурсами підприємства є оптимізація використання ресурсів підприємства. Оптимальний варіант формування та використання фінансових ресурсів базується на застосуванні системно – аналітичного підходу до управління фінансами. В основі цього підходу лежить доцільність управлінського рішення, яке визначається ситуацією яка формується під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища [4].

Управління фінансовими ресурсами підприємств в області імпорту будуть втілюватися в ресурсах, які формуються не тільки в гривні, але і в іноземній валюті. Іноземна валюта буде впливати на організацію фінансів підприємства з причини виникнення та необхідності обліку курсових різниць, з одного боку, і необхідності конвертації валюти – з іншого. Необхідність конвертації виникає у підприємства імпортера. Особливість імпортера – закупівля імпортного товару в іноземного контрагента, реалізація імпортного товару, як правило, на вітчизняному ринку і конвертація гривневої виручки в іноземну валюту для розрахунків з іноземним постачальником. Іншими словами, імпортер отримує гривневу виручку і конвертує її в іноземну валюту з метою її використання для розрахунків за що купується товар. Таким чином, ефективна організація та належне управління фінансовими ресурсами компанії залежить від її фінансово-економічного стану, а також від позиції на ринку сучасного конкурентного середовища. Управління фінансовими ресурсами – це процес прийняття ефективних управлінських рішень, що поєднують досвід професіоналів та певні умови, яку існують у

певний момент часу і вимагають виконання оперативних та стратегічних завдань [5].

Система управління фінансовими ресурсами компанії є частиною загальної системи корпоративного управління, а також низка форм, методів та заходів, за допомогою яких здійснюється управління грошовими потоками та фінансовими ресурсами. Удосконалити систему управління фінансовими ресурсами є одним із ключових факторів підвищення ефективності виробничо-господарська діяльність, стабільне функціонування залежить від динаміки розвитку, позиції компанії на ринку тощо. У таких умовах в управлінні фінансовими ресурси компанії ефективні з використанням системного підходу підпорядковується загальній меті корпоративного розвитку та визначає доцільність управління рішення в залежності від ситуації, що виникає під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аверіхіна Т.В., Захарченко В.І., Ковтуненко К.В., Меркулов М.М. [та ін.]. Теорія конкуренції та практики визначення конкурентоспроможності в умовах безпеко-орієнтованого розвитку: монографія. Ізмаїл, Одеса: Фенікс, 2020. 196 с.

2. Курінна О. В. Теоретичні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. 2013. Вип. 2. С. 140–148.

3. Лісничук О.А., Добродзій Д.В. Управління фінансовими ресурсами підприємства: теоретичний аспект. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/11-2018/lisnichuk.pdf> (дата звернення: 19.02.2021).

4. Меренкова Л.О. Особливості управління фінансовими ресурсами підприємства на сучасному етапі розвитку економіки України. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2016/18.pdf (дата звернення: 19.02.2021).

5. Поняття фінансових ресурсів підприємства в області зовнішньоекономічної діяльності. URL: <https://auditfin.com/fin/2008/4/Voronina/Voronina%20.pdf> (дата звернення: 19.02.2021).

Аверіхіна Тетяна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеського національного політехнічного університету, Одеса, e-mail: t.v.averihina@mzeid.in

Буряченко Марина Віталіївна, студентка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, Одеського національного політехнічного університету, Одеса, e-mail: mburyachenko6@gmail.com

Averikhina Tetiana V, – doctor of Philosophy of Department of International Management and Innovation, National Polytechnic Institute of Odessa, e-mail: t.v.averihina@mzeid.in

Buryachenko Marina V, student of the first (bachelor's) level of higher education, National Polytechnic Institute of Odessa, e-mail: mburyachenko6@gmail.com

НАПРЯМИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ У ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Інститут економіки промисловості НАН України

Анотація. Проаналізовано проекти змін до нормативно правової бази у політиці імпортозаміщення: 1) Проект постанови Кабінету Міністрів «Деякі питання реалізації пілотного проекту зі здійснення закупівель техніки галузі машинобудування з підтвердженим ступенем локалізації виробництва» до 31 грудня 2021 року; 2) Проект змін до Закону України «Про публічні закупівлі» щодо створення передумов для сталого розвитку та модернізації вітчизняної промисловості. Досліджено труднощі впровадження заходів з локалізації виробництва в Україні. Обґрунтовано доцільність впровадження заходів уряду щодо локалізації виробництва продукції галузі машинобудування в процесі державних закупівель.

Ключові слова: імпортозаміщення; локалізація виробництва; машинобудування; державні закупівлі; Закон України «Про публічні закупівлі».

Abstract. The draft amendments to the regulatory framework in import substitution policy are analyzed: 1) Draft Resolution of the Cabinet of Ministers "Some issues of implementation of a pilot project for procurement of machinery in the field of engineering with a confirmed degree of localization of production" until December 31, 2021; 2) Draft amendments to the Law of Ukraine "On Public Procurement" to create the conditions for sustainable development and modernization of domestic industry. The difficulties of implementing measures to localize production in Ukraine have been studied. The expediency of introduction of measures of the government concerning localization of manufacture of production of branch of mechanical engineering in the course of public purchases is proved.

Keywords: import substitution; localization of production; engineering; government procurement; Law of Ukraine «On Public Procurement».

Машинобудування є однією з найбільш важливих і пріоритетних до розвитку галузей національної економіки. За даними Державної служби статистики України у 1990 році на машинобудування припадало 32,9% загального обсягу промислового виробництва. В останні роки питома вага з реалізації продукції машинобудування в обсязі промислової продукції суттєво скоротилась: у 2008 р. становила 13,3%, у 2013 р - 8,7%, у 2019 р. - 7,6% [1].

В економічно розвинених країнах питома вага машинобудування в продукції промисловості знаходиться в межах від 30 до 60%. У Німеччині цей показник становить 53,6%, в Японії - 51,5%, Англії - 39,6%, Китаї - 35,4% [2, с. 11], Угорщині - 49%, Словенії - 36%, Південній Кореї - 34%, Росії - 20% [3]. В світовій практиці вважається, що тільки рівень розвитку машинобудування, обсяг реалізації якого у структурі промислового комплексу становить біля 30% дозволяє забезпечити технічне переоснащення національної промисловості.

Разом із цим, ситуація на внутрішньому та зовнішньому ринку демонструє такі тенденції, як згорання пропозицій товарів вітчизняного виробництва, збільшення імпортової складової в задоволенні внутрішнього попиту і, як наслідок, зростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами промислової групи, що стало національною проблемою економічного розвитку. Наприклад, у 2019 році «рівень проникнення імпорту в публічні закупівлі України досягає 38% (по машинобудуванню - всі 46%), тоді як у світі цей показник в основному коливається в межах 4-8%» [4].

Виходячи з цього видно, що національне машинобудування потребує механізмів стимулювання розвитку. Одним із таких механізмів є політика уряду у напрямі імпортозаміщення, зокрема заходи з локалізації виробництва.

Наразі локалізація виробництва розглядається у науковому колі з двох протилежних позицій: 1) як протекціоністський захід, який не сприяє економічному зростанню та заважає вільному руху товарів і капіталів; 2) як захід уряду, щодо підтримки розвитку національного товаровиробника.

Втім дискусійним залишається питання, чи доцільним є впровадження заходів з локалізації в Україні для модернізації виробництва та розвитку галузі машинобудування.

З метою стимулювання розвитку виробництва машинобудування урядом ініційовано такий інструмент промислової політики, як локалізація машинобудівної продукції при держзакупівлях та розроблено проект постанови Кабінету Міністрів «Деякі питання реалізації пілотного проекту зі

здійснення закупівель техніки галузі машинобудування з підтвердженим ступенем локалізації виробництва» до 31 грудня 2021 року. «Проектом постанови пропонується затвердити Порядок визначення ступеня локалізації виробництва техніки галузі машинобудування, яким встановлюється механізм визначення ступеня локалізації виробництва техніки галузі машинобудування та перелік техніки галузі машинобудування для реалізації пілотного проекту» [5; 6].

Одночасно Комітет Верховної Ради з питань економічного розвитку виступив з ініціативою запровадити зміни до Закону України «Про публічні закупівлі» (законопроект №3739) щодо створення передумов для сталого розвитку та модернізації вітчизняної промисловості [7]. У разі затвердження змін до Закону України «Про публічні закупівлі» брати участь у державних закупівлях техніки машинобудування зможуть тільки ті компанії, чий товар матиме підтверджений рівень локалізації не нижче 25-40%. Передбачається, що правила почнуть діяти для 88 груп товарів упродовж 10 років. В результаті доопрацювання законопроекту після першого читання передбачається поступове зростання частки локалізації: у 2021 році планується почати із 10%, у 2022-му збільшити до 15%, у 2023-му – до 20% і так далі, поки локалізація не досягне 40%. І такою локалізація залишатиметься на весь десятирічний строк дії закону [7].

Вимоги з локалізації виробництва мають давню історію. Локалізація використовувалась як розвиненими країнами, так і країнами, що розвиваються та є протекціоністською політикою, яка вимагає від підприємств-імпортерів використання у виробництві продукції, що імпортується, товарів або послуг вітчизняного виробництва.

Після фінансової кризи 2008 р. у світі спостерігається збільшення використання заходів з локалізації. Багато країн запровадили дискримінаційні торгові заходи з метою підтримки вітчизняних підприємств. Такі заходи проводились у рамках політики державних закупівель. Особливо така політика використовується урядами для підтримки галузей, які переживають становлення, трансформацію або у періоди світових економічних та внутрішніх криз.

За даними організації Global Trade Alert, на сьогоднішній день найбільш активно впроваджують заходи з локалізації Аргентина, Бразилія, Китай, Індія, Індонезія, Росія, Саудівська Аравія та США [8].

Спроби України рухатися у напрямку захисту вітчизняного виробництва зустрічають протидію з боку міжнародних організацій-партнерів. Зокрема серйозну стурбованість ініціативами Кабміну Міністрів і парламентського комітету Верховної Ради з економічного розвитку щодо локалізації висловив глава представництва Європейського Союзу Матті Маасікас [9], назвавши вимогу про локалізацію при держзакупівлях «істотним порушенням» принципів рівного ставлення і недискримінації у взаємній торгівлі.

Жвава дискусія відносно доцільності запровадження заходів щодо локалізації виробництва розгорнулась серед різних експертів і дослідників, економістів і юристів [10-16]. Це пов'язано із тим, що проект змін до Закону України «Про публічні закупівлі» (законопроект №3739) дещо перечить міжнародними зобов'язаннями України. Так, в Угоді про асоціацію у главі 8 «Державні закупівлі», статті 148 одним із принципів ведення політики у державних закупівлях зазначено недискримінаційність [17]. Крім того, Конституція України встановлює підхід, відносно якого у разі конфлікту між положеннями міжнародних договорів та національним законодавством, за винятком Конституції України, пріоритет мають міжнародні договори.

Експерти вважають, що законопроект №3739 вимагає доопрацювання так, щоб у ньому було більше гарантованих вигід для національного виробника та менше передумов для виникнення спорів.

На підтримку ініціатив щодо локалізації при здійсненні публічних закупівель стали окремі українські роботодавці та представники підприємств машинобудування у відкритому зверненні до Президента, Верховної Ради та Кабінету Міністрів України [18].

Таким чином, підтримка національного виробника викликає неоднозначну реакцію, оскільки посадовці побоюються ризиків порушення міжнародних зобов'язань України, зокрема Угоди Світової організації торгівлі (СОТ) про державні закупівлі, Угоди про Асоціацію, оскільки в основу міжнародних договорів покладений принцип національного режиму, який зобов'язує Україну надавати національним та іноземним компаніям однаковий рівень доступу до свого ринку держзакупівель. Але з огляду на захист національних інтересів це не є правомірним.

Стратегією національної безпеки України [19] підтверджено, що введення в Україні розумних протекціоністських заходів в умовах системного падіння промислового виробництва є актуальним питанням. Зміни до Закону України «Про публічні закупівлі» щодо створення передумов для сталого розвитку та модернізації вітчизняної промисловості (законопроект №3739) потребують правового доопрацювання. За міжнародним зобов'язанням, слід розглянути можливість закріплення для України спеціального режиму

розвитку (special and differential treatment) на визначений термін та встановлення норм локалізації виробництва для державних закупівель.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Дата звернення 26.02.2021).
2. Дикань В.Л. Механізм восстановлення машиностроительного комплексу України в умовах логістическої інтеграції. Вісник економіки транспорту і промисловості, 2014. № 47. С. 9-14.
3. Мазаракі А., Мельник Т. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні. *Вісник КНТЕУ*, 2012. № 6. С. 5-15.
4. *Алексей Шевнин*. Вперед, машина! Удастся ли разогнать экономику законом о локализации. 21.07.20, Деловая столица. URL: <https://www.minprom.ua/digest/262913.html>. (Дата звернення 26.02.2021).
5. Повідомлення про оприлюднення проекту постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання реалізації пілотного проекту зі здійснення закупівель техніки галузі машинобудування з підтвердженим ступенем локалізації виробництва». URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=1b66d59d-7815-4d2e-a319-c51695669d52&title=PovidomlenniaProOpriludnenniaProektuPostanoviKabinetuMinistrivUkrainideiakiPitanniaRealizatsiiPilotnogoProektuZiZdiisnenniaZakupivelTekhnikiGaluziMashinobuduvanniaZPidverdzeniMStupenemLokalizatsiiVirobnitstva>. (Дата звернення 26.02.2021).
6. Проект постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання реалізації пілотного проекту зі здійснення закупівель техніки галузі машинобудування з підтвердженим ступенем локалізації виробництва». URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?id=9d331bed-b8c9-4e93-ba1fc5518ee41b6d>. (Дата звернення 26.02.2021).
7. Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» щодо створення передумов для сталого розвитку та модернізації вітчизняної промисловості. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69275. (Дата звернення 26.02.2021).
8. Hanna Deringer, Fredrik Erixon, Philipp Lamprecht Erik van der Marel. The Economic Impact of Local Content Requirements: A Case Study of Heavy Vehicles. 2018. URL: <https://ecipe.org/publications/the-economic-impact-of-local-content-requirements/>. (Дата звернення 26.02.2021).
9. Позиція Євросоюзу щодо проектів по «локалізації» закупівель (неофіційний переклад Представництва ЄС в Україні). Київ, 3 липня 2020 р. URL: <http://nashigroshi.org/2020/07/04/pozytsiia-yevrosoiuzu-shchodo-proektiv-po-lokalizatsii-zakupivel-neofitsiynyy-pereklad-predstavnytstva-yes-v-ukraini/>. (Дата звернення 26.02.2021).
10. Українська економіка може втратити \$591-642 млн від преференцій українському машинобудуванню в Prozorro. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/ukrayinska-ekonomika-mozhe-vtratiti-591-642-mln-vid-preferentsiy-ukrayinskomu-mashinobuduvanniu-v-prozorro/>. (Дата звернення 26.02.2021).
11. Наход А. Камбэк «купує українське»: 3 міфа о вреде імпорту для українських виробників. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/opinion/kambek-kupuy-ukrainske-3-mifa-o-vrede-importa-dlya-ukrainskih-proizvoditeley>. (Дата звернення 26.02.2021).
12. Кривецька О., О. Пустовіт Закон про локалізацію виробництва: позитив чи торгова війна? URL: <https://uba.ua/eng/news/7775/print/>. (Дата звернення 26.02.2021).
13. Омельченко О. Операція локалізація: чим небезпечний обраний Україною шлях захисту нацвиробника. 23 ЛІПНЯ 2020. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2020/07/23/7112467/>
14. Гужва І. Локалізуємося, ведь мы этого заслуживаем. URL: <https://zn.ua/promyshliennost/lokalizuemsja-ved-my-etoho-zasluzhivaem.html>. (Дата звернення 26.02.2021).
15. Висновок Головного науково-експертного управління 07.07.2020. Висновок на проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» щодо створення передумов для сталого розвитку та модернізації вітчизняної промисловості». URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69275. (Дата звернення 26.02.2021).
16. Висновок антикорупційної експертизи проекту постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання реалізації пілотного проекту зі здійснення закупівель техніки галузі машинобудування

з підтвердженим ступенем локалізації виробника». 1 Вересня 2020 року. URL: <https://nazk.gov.ua/uk/documents/vysnovok-antykoryuptsiynoyi-ekspertyzy-proyektu-postanovy-kabinetu-ministriv-ukrayiny-deyaki-pytannya-realizatsiyi-pilotnogo-proyektu-zi-zdijsnennya-zakupivel-tehniky-galuzi-mashynobuduvannya-z-pidtver/>. (Дата звернення 26.02.2021).

17. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text. (Дата звернення 26.02.2021).

18. Відкрите звернення до Президента України, Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kvsz.com/index.php/ua/pres-sluzhba/item/2530-vidkryte-zvernennia-do-prezydenta-ukrainy-verkhovnoi-rady-ukrainy-ta-kabinetu-ministriv-ukrainy>. (Дата звернення 26.02.2021).

19. Стратегія національної безпеки України. Безпека людини – безпека країни. Затверджено Указом Президента України від 14 вересня 2020 року № 392/2020. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/3922020-35037>. (Дата звернення 26.02.2021).

Брюховецька Н.Ю. доктор економічних наук, професор, завідувач відділу проблем економіки підприємств Інституту економіки промисловості НАН України, м. Київ, Bryukhovetskaya@nas.gov.ua.

Чорна О.А. кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств, Інституту економіки промисловості НАН України, м. Київ, chorna@nas.gov.ua.

Bryukhovetska N.Yu. Doctor of economics, Professor, Head of the Department of Enterprise Economics of the Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine, Kyiv, Bryukhovetskaya@nas.gov.ua.

Chorna O.A. PhD in Economics, Senior Research Fellow, Department of Enterprise Economics, Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine, Kyiv, chorna@nas.gov.ua.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Київський національний торговельно-економічний університет

Анотація. У статті розглядаються перспективи розвитку зовнішньоторговельної діяльності кооперативного сектору економіки України. Сформульовані напрямки нарощення зовнішньоторговельного потенціалу споживчої кооперації.

Ключові слова: кооперативний сектор економіки, споживча кооперація, зовнішньоторговельна діяльність, експортний потенціал.

FOREIGN TRADE ACTIVITY OF CO-OPERATIVE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

Abstract. The article considers the prospects for the development of foreign trade cooperative sector Ukraine. Set forth directions of increase of foreign trade potential of consumer co-operation.

Keywords: co-operative sector of economy, consumer co-operation, foreign trade activity, SWOT - analysis, PEST - analysis, export potential.

Кооперативні форми діяльності є невід'ємною частиною сучасного господарства більшості держав: в світі діє більше 1 млн. кооперативних організацій понад 130 видів, які об'єднують близько 1 млрд. людей [1]. Вагомість кооперативного сектору економіки підтверджується досвідом розвитку вищезначеної форми господарювання в країнах ЄС: майже половину загальної кількості кооперативів у світі складають європейські кооперативи, членами яких є близько 150 млн. людей з 46 країн Європи [2].

Світовий кооперативний досвід, частиною якого є і українська кооперація, свідчить, що кооперація - це не лише тип виробництва чи форма господарської діяльності, а економічно обумовлена ідеологія господарювання в жорстких економічних умовах, у тому числі трансформаційних криз та глобалізації світового економічного простору. Світовий досвід діяльності кооперативного сектору економіки доводить важливу роль споживчих кооперативів у розвитку економіки, особливо під час трансформаційних процесів. Саме в частині споживчої кооперації сучасний міжнародний кооперативний рух характеризують надзвичайно позитивні тенденції: зростання кількості і підвищення ролі багатофункціональних кооперативів та споживчих товариств у кооперативному секторі економіки; проникнення кооперації в нові сфери людської життєдіяльності (сфери відпочинку, освіти, охорони здоров'я); підвищення ролі міжнародного співробітництва на регіональному й глобальному рівнях.

Сьогодні кооперативний сектор економіки України знаходиться на стадії транзитивних змін і відображає радикальні перетворення як в економіці країни, так і в державі в цілому. Дослідження особливостей цих процесів дозволяють виокремити головні аспекти місії національної кооперації в сучасних умовах: вирішення внутрішніх економічних і соціальних споживчого ринку і використання потенціалу міжнародної кооперативної інтеграції як доповнюючої моделі євроінтеграції. З усіх підсистем кооперативного сектору в Україні споживча кооперація є найбільш структурованою і організаційно оформленою: діє як соціально-економічна система і має диверсифіковану діяльність, що є характерною рисою розповсюджених в розвинених країнах багатофункціональних кооперативів. Втім, на сьогодні найбільш гострими проблемами сучасного розвитку національної споживчої кооперації залишаються недостатня адаптація до ринкових форм і методів господарювання та істотне руйнування ресурсного потенціалу в складних економічних умовах сьогодення. Слід констатувати, що за роки незалежності України так і не було сформовано теоретичний фундамент сучасного управління зовнішньоекономічною діяльністю системи споживчої кооперації України, який би забезпечив захищеність економічних інтересів і сприяв би її розвитку в умовах європейської інтеграції України і

пов'язаних з цим перетворень.

Результати проведеного аналізу перспектив діяльності споживчої кооперації України дозволили виокремити переваги цього сектора національної економіки, які слід вважати внутрішніми чинниками позитивного впливу на нарощення зовнішньоторговельної діяльності:

- організаційно-правові засади функціонування: правова легітимність діяльності; дієва законодавча база; власна соціальна база членів; підтримка місцевих органів влади;
- організаційно-економічні засади господарювання: багатогалузевий характер діяльності; традиційні внутрішньогосподарські зв'язки; власна сировинна і товарна база; гарантований ринок збуту продукції; досвід зовнішньоекономічної діяльності;
- власна інфраструктура функціонування: сформована матеріально-технічна база; диференційованість підприємств та ієрархічність системи в цілому;
- власна багаторівнева система підготовки кадрів: кваліфікований кадровий персонал та науковий потенціал.

Дослідження факторів макросередовища зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України засвідчили:

- наявність сформованої правової бази для здійснення і розвитку зовнішньоторговельної діяльності системи споживчої кооперації України: Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [3], Закон України «Про споживчу кооперацію», в якому відображені міжнародні принципи кооперації та врахований досвід роботи кооперації різних країн світу [4], Стратегія розвитку споживчої кооперації України [5];

- незважаючи на кризовий стан економіки України, на загал створює потенційні можливості розвитку зовнішньоторговельної діяльності споживчої кооперації за рахунок реалізації наявних внутрішньосистемних резервів;

- дискредитація в суспільстві іміджу цієї форми господарювання навіть попри історичну національну схильність до колективної праці, стримує розвиток споживчої кооперації і, відповідно, не сприяє жодному з видів міжнародного кооперативного співробітництва;

- недостатній рівень оновлення і технічного переоснащення доволі застарілого (як морально, так і фізично) обладнання, безумовно, негативно впливає на конкурентоспроможність виробленої продукції і на внутрішньому, і на зовнішньому ринках.

Все вищезазначене свідчить про достатній потенціал системи національної споживчої кооперації зайняти гідне місце в розвитку зовнішньоторговельної діяльності України за рахунок збільшення експортного потенціалу, нарощення конкурентоспроможності виробництв, підвищення самостійності підприємств і організацій системи. Втім, слід зазначити, що дещо декларативний характер інституційної бази поглиблення участі кооперативних підприємств, організацій та їх об'єднань у міжнародному поділі праці, необхідність адаптації кооперативного сектора української економіки до змінних умов ринкового середовища потребують нових законодавчих актів, нормативно-розпорядчих документів та міжнародних угод щодо кооперативного співробітництва.

Зовнішньоекономічна діяльність споживчої кооперації України повинна стати реальною і значною складовою її господарської діяльності, головними чином через зовнішньоторговельну діяльність, міжнародне інвестиційне співробітництво, міжнародну виробничу кооперацію, міжнародне науково-технічне співробітництво та обмін досвідом. Головна мета розвитку зовнішньоторговельної діяльності споживчої кооперації України полягає у підвищенні організаційно-економічної ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій, як важливого напрямку зміцнення і динамічного розвитку споживчої кооперації, посилення її ролі у виконанні соціально-економічних завдань на споживчому ринку в умовах зростання конкуренції. Для підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності системи необхідно забезпечити виконання ряду заходів, а саме:

- підвищення продуктивності та зменшення видатків експортного виробництва;
- ведення оперативного моніторингу ефективності зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації як на рівні окремих підприємств, так і системи в цілому;
- активне використання сучасних технологій захисту від валютних ризиків.

Розвиток експортного потенціалу споживчої кооперації України можливо забезпечити, насамперед, шляхом підвищення ефективності використання наявного експортного потенціалу, розширення існуючої номенклатури експортних товарів та підвищення їх конкурентоспроможності за рахунок:

- відновлення експортних «ніш» на зарубіжних ринках товарів традиційної номенклатури споживчої кооперації;
- залучення до експортних ресурсів нових товарів, які користуються постійним попитом на зовнішньому ринку;
- підвищення конкурентоспроможності кооперативних підприємств на основі реалізації цільових програм їх реструктуризації;
- розробки системи залучення іноземних капіталів та формування сприятливого інвестиційного клімату в сфері діяльності споживчої кооперації.

Виявлені чинники розвитку зовнішньоторговельної діяльності національної системи споживчої кооперації повинні стати основою формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності кооперативного сектора України. Підвищення конкурентоспроможності кооперативних підприємств та організацій на внутрішньому ринку стане основою формування конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, що сприятиме поглибленню співробітництва із зарубіжними кооперативами.

В умовах посилення інтеграції і глобалізації світо господарських зв'язків реформування зовнішньоторговельної діяльності споживчої кооперації України тісно пов'язано з діяльністю міжнародних кооперативних організацій, міжгалузевими відносинами. На жаль, на сьогодні українська кооперація не використовує повною мірою позитивний досвід розвитку міжнародного кооперативного сектора, а її розвиток відбувається без належної державної підтримки її господарювання.

З огляду на це, основними стратегічними напрямками зовнішньоторговельної діяльності системи споживчої кооперації України із зарубіжними кооперативними організаціями мають стати:

- розвиток співробітництва із кооперативними спілками країн Східної та Західної Європи;
- входження організацій банківсько-кредитної системи Укркоопспілки у Європейські кооперативні банківські об'єднання;
- пошук джерел іноземних інвестицій і потенційних партнерів для створення спільних підприємств.

Враховуючи досвід і результати діяльності світової споживчої кооперації, сучасний етап розвитку споживчої кооперації України повинен спрямовуватися на встановлення прямого, стійкого та довготривалого симбіозу виробничого та зовнішньоторговельного видів діяльності та прагнути до перетворення зовнішньоекономічного комплексу у динамічну та збалансовану виробничо-комерційну систему. Запозичення зарубіжного досвіду розвитку кооперативної системи та міжнародне кооперативне співробітництво дозволять не лише інтенсифікувати розвиток кооперативного сектора української економіки, а й модернізувати і оптимізувати всю національну економіку, сприятимуть максимізації отриманих переваг від її участі у міжнародному поділі праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. The International Co-operative Alliance. URL: <http://www.ica.coop/en/international-co-operative-alliance>.
2. European Community of Consumer Co-operatives. URL: <http://www.eurocoop.org/en>.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України [Електронний ресурс]: Закон України № 959-ХІІ-ВР від 16.04.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
4. Про споживчу кооперацію: Закон України [Електронний ресурс]: Закон України № 2265-ХІІ-ВР від 10.04.1992 р. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/2265-12>.
5. Офіційний сайт Укоопспілки: [Електронний ресурс]. URL: www.coop.com.ua.

Гринюк Наталія Андріївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світової економіки, Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, e-mail: nataliyahrynyuk@gmail.com

Hrynyuk Nataliya A., PhD in Economic, Associate Professor, Associate Professor of the World Economy Department, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, e-mail: nataliyahrynyuk@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Сумський національний аграрний університет

Анотація. Метою наукового дослідження є вивчення особливостей впливу пандемії та її наслідків на міжнародну економічну діяльність країни, а також сформулювати прогноз на майбутнє з приводу розвитку міжнародної торгівлі України. В статті досліджено основні чинники впливу на міжнародну торгівлю, виявлено вплив пандемії на світову торгівлю та досвід інших країн, з'ясовано міжнародні торгівельні особливості України в період пандемії, а також встановлено вплив пандемії на міжнародну торгівлю України та світу.

Ключові слова: міжнародна торгівля; пандемія; наслідки; особливості міжнародної торгівлі; COVID-19.

Features of Ukraine's international trade in a pandemic

Abstract. The purpose of the research is to study the peculiarities of the pandemic's impact and its consequences on the country's international economic activity, and also to formulate a forecast for the future regarding the development of Ukraine's international trade. The article examines the main factors influencing international trade, identifies the impact of the pandemic on world trade and the experience of other countries, clarifies the international trade characteristics of Ukraine during the pandemic, and establishes the impact of the pandemic on international trade of Ukraine and the world.

Keywords: International trade; pandemic; consequences; features of international trade; COVID-19.

У сучасному світі однією з головних рушійних сил економічного розвитку є міжнародна торгівля, яка є сферою міжнародних економічних відносин і відповідним набором зовнішньоторговельних товарів і послуг, та інтелектуальної продукції всіх країн. На сьогодні міжнародна торгівля становить 80% усіх міжнародних відносин. Виникнення нового інфекційного захворювання - це завжди складна ситуація, особливо якщо це епідемія значного поширення або тяжкості. Пандемія COVID-19 стала безпрецедентним зривом для світової економіки та призвела до значних змін у світовій торгівлі [1].

Тож, розглянемо спочатку фактори що впливають на розвиток міжнародної торгівлі. Перш за все, потреба в міжнародній торгівлі обумовлена такими факторами як формування світового ринку як одного з історичних передумов капіталістичного способу виробництва, по-друге, нерівномірність розвитку окремих галузей в різних країнах, необмежене розширення масштабів виробництва та науково-технічний прогрес. Одним з найважливіших факторів розвитку є експорт, адже він стимулює зростання зовнішньої торгівлі і суттєво впливає на стан економіки в багатьох країнах [2].

Зазвичай, серед безпосередніх факторів, що впливають на міжнародну торгівлю виділяють:

- 1) Вплив інфляції;
- 2) Вплив національного доходу;
- 3) Вплив державних обмежень;
- 4) Вплив валютних курсів;
- 5) Географічне положення;
- 6) Рівень економічного розвитку;
- 7) Відсутність обмежень щодо піратства;
- 8) Конкурентоспроможність;
- 9) Глобалізація.

Всі чинники є дуже впливовими ,адже їх розвиток безпосередньо впливає на розвиток торгівлі проте, дивлячись на події 2020 року можна сказати що до цього списку додається ще один важливий фактор - це здатність держави швидко реагувати та пристосовуватися до різкої зміни умов функціонування, тобто гнучкість державної та економічної політики, чи то інфекція чи то глобальні природні зміни. Адже як показала ситуація, якою б економічно стабільною не була країна, без

гнучкості державної економіки навіть світові державні атланти втрачають свої позиції в міжнародній торгівлі перед раптовими світовими змінами.

Поширення COVID-19, спричиненого коронавірусом, призвело до значних змін у світовій торгівлі. Було проведено низку заходів задля безпеки громадян, що вплинуло на роботу морських портів, вокзалів та авіаперевезень. Заборона на вивіз певних речей таких як маски, захисні костюми, медичних препаратів та деяких продуктів харчування, а також заборона на функціонування деяких сфер (туристична, телекомунікаційна тощо). Тому відсоток світової торгівлі значно зменшився, хоча й було проведено низку заходів для підтримання економіки за розрахунками експертів на нас чекає довгий і складний процес «економічного оговтування» від пандемії (див. рис.1).

Обсяги світової торгівлі товарами у 2000–2022 рр.¹

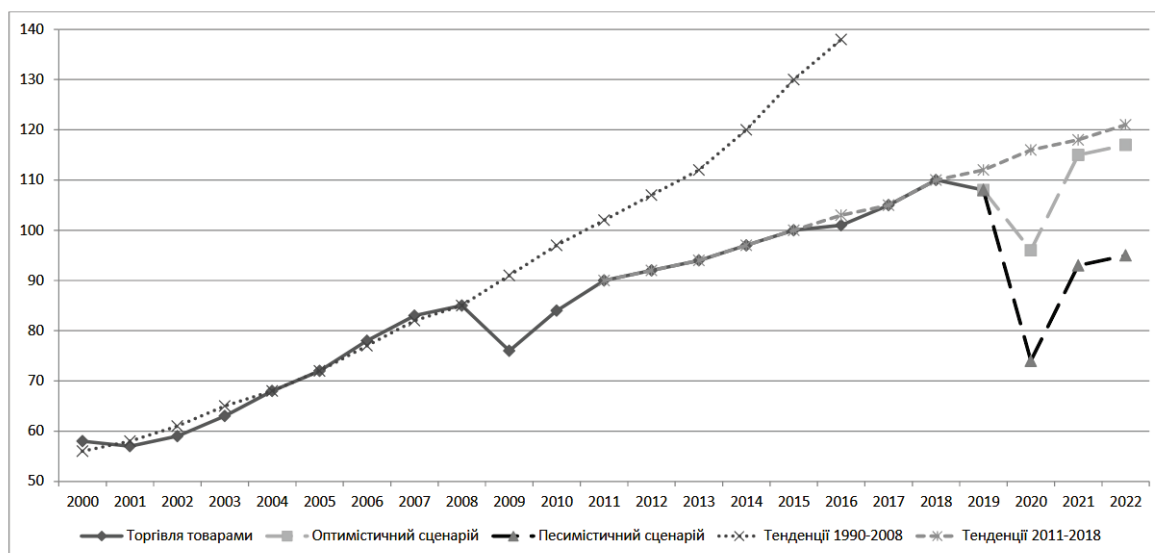


Рис. 1. Динаміка світової торгівлі товарами

Якщо точніше говорити про пандемію в Україні, то COVID-19 та карантин спричинили небачену за останнє сторіччя економічну кризу. Падіння обсягів міжнародної торгівлі через COVID-19 цього рік може становити до 18,5%, що боляче вдарить по експортоорієнтованих економіках. Від початку року в Україні зафіксували перевищення експорту над імпортом — так званий дефіцит торгівлі [3]. Скорочення імпорту — це погана новина для уряду, адже найбільшим наповнювачем державної скарбниці є саме податок на додану вартість, який сплачується із ввезених на територію України товарів. Однак більше експорту, ніж імпорту вигідне гривні, адже означає, що економіка втрачає менше іноземної валюти на торгівлі, як результат, українська гривня на відміну від інших валют країн із ринками, що розвиваються, не зазнала девальвації, із фінансової точки зору, коронавірусна криза не надто сильно нашкодила Україні, проте ще більше оголила слабкі сторони нашої економіки [4]. Україна як член СОТ також провела багато заходів для підтримки світової торгівлі, а саме вводилися заходи, спрямовані на спрощення імпорту знову-таки товарів, необхідних для боротьби з пандемією, і почали поступово скасовувати / лібералізувати експортні обмеження, зменшення імпортних мит, скасування імпортних податків, спрощення митних процедур і зменшення експортних мит. Щодо прогнозів для України на майбутнє, то можна сказати що хоч зараз ми перебуваємо в досить гарному положенні, проте ситуація в інших країнах значно вплине на світову торгівлю і швидше за все в негативному ключі.

Отже, можна зробити висновок, що світова пандемія значно вплинула на процеси світової торгівлі. Деякі зміни можна розцінювати як позитивні, деякі як негативні, проте ми точно знаємо що на нас чекає тривалий і складний процес реабілітації після пандемії. Хоч експерти провокують спад імпорту в українській торгівлі, проте всі країни сподіваються на оптимістичний сценарій і винайдення справді якісної вакцини, але тільки час може показати що нас чекає.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Наукові публікації і видавнича діяльність НІСД України, Київ 2020. URL : <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosin>
2. Наукові публікації і видавнича діяльність СОТ. URL : <https://www.wto.org/english>
3. Статті видання “Юридична Газета Online ”, А. Сінцов «Огляд змін у міжнародній торгівлі: тренди, тенденції, виклики 2020». URL : <https://yur-gazeta.com/publications/practice/mizhnarodniy-arbitrazh-ta-adr/oglyad-zmin-u-mizhnarodniy-torgivli-trendi-tendenciyi-vikliki-2020-covidroku-.html>
4. Eddy Bekkers, Alexander Keck, Robert Koopman and Coleman Nee. «METHODOLOGY FOR THE WTO TRADE FORECAST OF APRIL 8 2020». URL : https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/methodpr855_e.pdf

Дашутіна Людмила Олександрівна к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, Сумський національний аграрний університет, м. Суми; e-mail: ljutikd@gmail.com

Клименко Яна Анатоліївна, студентка 3-го курсу, спеціальність «Менеджмент», факультет Економіки і менеджменту, Сумський національний аграрний університет, м. Суми; e-mail: yannaklymenko21@gmail.com

Боровик Діана Андріївна, студентка 3-го курсу, спеціальність «Менеджмент», факультет Економіки і менеджменту, Сумський національний аграрний університет, м. Суми; e-mail: borovik.diana@ukr.net

Liudmyla Dashutina, cand. of econ. scien., docent, Ass. Prof. of Management Department, Sumy national agrarian university, Sumy; e-mail: ljutikd@gmail.com

Yana Klymenko, a third-year student, specialty “Management”, Faculty of Economics and Management, Sumy national agrarian university, Sumy; e-mail: yannaklymenko21@gmail.com

Diana Borovyk, a third-year student, specialty “Management”, Faculty of Economics and Management, Sumy national agrarian university, Sumy; e-mail: borovik.diana@ukr.net

СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У статті розглянуто створення та діяльність спільних підприємств як один з мотиваторів підвищення інноваційної активності іноземних компаній.

Ключові слова: спільне підприємство; міжнародне підприємництво; баланс; імпорт, експорт.

JOINT VENTURES IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL BUSINESS

Abstract: The article considers problems and prospects of development of Internet trade in Ukraine. We proposed measures, which will promote the sustainable development of e-commerce.

Key words: Information Technology; Internet trade; commerce; social networks.

Компанії можуть мати багато причин для об'єднання зусиль. Це може бути, наприклад, виконання великого проекту, який був би не під силу одній компанії, або створення нового продукту за допомогою знань та ресурсів декількох компаній, або навіть координація поведінки для досягнення певного результату. Однією з форм такої співпраці є створення спільного підприємства (СП) – тобто нового суб'єкта господарювання, який об'єднуюватиме в собі ресурси акціонерів. Залежно від цілей такого СП, його створення може потребувати отримання попереднього дозволу Антимонопольного комітету України (АМКУ) на концентрацію або узгоджені дії.

Спільне підприємництво є одним з найбільш ефективних засобів підвищення інноваційної активності іноземних компаній, що мають високий потенціал. Для країн з перехідною економікою спільне підприємництво сприяє насиченню внутрішнього ринку послугами, розширенню експортного потенціалу, освоєння нової техніки і технологій, створенню додаткових робочих місць. [1]

Сучасний міжнародний бізнес охоплює всі сфери діяльності людей, що зв'язані з переміщенням, товарів і послуг через національні кордони. Міжнародне спільне підприємство являє собою форму співробітництва партнерів різних країн стосовно інвестування, управління, виробництва продукції, реалізації товарів і послуг, розподілу прибутків і ризиків. Діяльність міжнародних спільних підприємств приносить певну користь як безпосереднім партнерам, так і їх країнам. Для країн базування головного підприємства, які беруть участь у створенні спільного підприємства шляхом застосування підприємницького капіталу за кордоном, а ними є, промислово розвинені країни, створення спільного підприємства є вигідним, оскільки це дає можливість вирішувати певні політичні, ресурсні, загальноекономічні питання. Країни, на території яких базується спільне підприємство, повинні збільшувати свої матеріальні та фінансові ресурси, розвивати національну науково дослідну базу, запозичувати передові технології та управлінський досвід, збільшувати експортні надходження у вигляді податків на прибутки спільних підприємств, підвищувати кваліфікацію працюючих. [2]

Серед найважливіших ознак міжнародного спільного підприємства варто виокремити насамперед те, що воно є: 1) формою міжнародного бізнесу; 2) формою і способом виходу на зарубіжний ринок; 3) різновидом прямого іноземного інвестування.

Мотивація і процедура створення міжнародних спільних підприємств формується на макро- і мікрорівні. Для промислово розвинених країн вирішальним макроекономічним чинником експортної орієнтації підприємницького капіталу є баланс імпорту й експорту інвестиційних ресурсів.

Стабільність політичної системи, втручання уряду в економіку, рівень інфляції та конвертованість валюти, стан платіжного балансу, розвиненість фондового ринку, систему оподаткування тощо це є чинниками, що визначають фактичний стан спільного підприємства в міжнародному бізнесі. [3]

Сьогодні є багато прикладів успішного створення спільних підприємств в міжнародному бізнесі. Американська фармацевтична компанія Pfizer і китайська компанія Hisun Pharmaceuticals створили спільне підприємство Hisun - Pfizer Pharmaceuticals. для розробки, виробництва і збуту непатентованих лікарських засобів в КНР і на світовому ринку. Мотивацією створення спільного підприємства для американської сторони є великий обсяг китайського ринку, налагоджена структура збуту, зниження витрат, переваги і пільги, що надаються китайською стороною. Для китайського партнера мотивацією став, головним чином, досвід у виробництві і просуванні дженериків на внутрішньому і світовому ринках.

Хорошим прикладом може бути об'єднання таких гігантів, як компанія Fiat Chrysler Automobiles та материнської компанії Foxconn – Hon Hai, яка займається випуском смартфонів на замовлення компанії Apple, домовилися про створення спільного підприємства. Планується що спільне підприємство буде займатися виробництвом електрокарів.

Створюючи сприятливі умови для вкладання іноземного капіталу, оголошуючи про національний режим для нього, практично в усіх країнах світу процес залучення іноземних інвестицій в тій чи іншій формі регламентується: їхній приплив заохочують в одні галузі виробництва і обмежують в інші. В розвинених країнах існують обмеження на право власності на підприємства стратегічних галузей з боку іноземних інвесторів і ступені їх впливу і правомочності. Це стосується, насамперед, гірничодобувного, аграрного сектору, сфери послуг (транспорт, комунікації, фінанси і страхування). Виробничий сектор не містить таких заборон. Змішану форму власності мають підприємства, передані під управління, в концесію, лізинг. Ці підприємства функціонують за участю держави. Якщо раніше КНР приваблювала іноземні інвестиції будь-якою ціною, то тепер – вибірково, особлива увага звертається на якість інвестицій і значимість галузей і сфер з позиції забезпечення конкурентоспроможності та економічної безпеки.

На території України найбільшу кількість спільних підприємств було створено між Україною та Росією, на даний час на території нашої держави зареєстровано 550 таких структур. Це становить 13 % від загальної кількості спільних підприємств на території України. Причому саме у формі спільних підприємств опосередковано 72 % загального обсягу прямих інвестицій до України з Росії.[4]

У країнах ЦСЄ лідером по створенню СП є Угорщина. В Угорщині до початку 90-х років нараховувалося більш 2000 СП, на Україні – 650. У структурі експорту України продукція СП – близько 6%. СП на Україні створені з фірмами США – близько 15% від загального числа, Німеччина – близько 10%, Польща – близько 7%, Австралія – 6%, Болгарія – 6%, Угорщина – 5%, Італія – 5%, Швейцарія – 4%. СП в Україні створюються в основному в переробній промисловості, у науково-технічній діяльності, у сфері інформаційних технологій, в АПК (зокрема в АПК створено близько 86 СП). Іноземні партнери виявляють цікавість до створення СП на Україні в сфері інжинірингових, консалтингових послуг, інформаційного, сервісного, комп'ютерного забезпечення, що не вимагають значних інвестицій при створенні і дають прибуток у більш короткий термін. У цьому зв'язку основна частка в загальному обсязі експорту України СП – це наукомістка продукція.

Співробітництво у межах спільних підприємств передбачає не тільки залучення капітальних вкладень, матеріально-технічних та фінансових вкладень, але й сучасних форм організації та управління даними капіталами. Переймаючи досвід зарубіжних підприємств, вітчизняні фірми стають на шлях у напрямку до стабілізації. За подібних умов фірма в питаннях управління та координації виробничо-комерційної діяльності може використовувати не лише оперативне, а й стратегічне планування.

Недостатня швидкість розвитку економічної системи на Україні багато в чому пояснюється несприятливим економічним кліматом. Звісно, спільні підприємства не ставлять на меті формування сприятливого інвестиційного клімату у макромасштабі, але, переслідуючи свої власні інтереси, вони позитивно впливають на інвестиційну сферу. Функціонування СП на Україні призводить до орієнтації не лише на програми з точковою або короткостроковою співпрацею, але й на більш тісні взаємовідносини.

Ефективність функціонування економіки починається з ефективності у діяльності підприємств. Саме тому необхідним є дослідження цих суб'єктів економічної діяльності на рівні визначення їх результативності. Визначення ефективності у минулому періоді, аналіз ризиків та загроз з боку конкурентів допоможе запобігти подібним негараздам трапитися в майбутньому. Як і у кожній справі, при створенні СП виникають певні негативні моменти, як розбіжності цілей інвесторів з пріоритетами

держави, розвиток монополізму в галузях тощо, але вони наближають Україну до міжнародного процесу інтеграції, а це досить приваблива річ, щоб за неї поборотися.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Спільне підприємство: https://stud.com.ua/66938/ekonomika/praktichni_prikлади_diyalnosti_mizhnarodnih_spilnih_pidpriemstv
2. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент / Є. Г. Панченко. – К. : КНЕУ, 2004. – 541 с
3. https://allreferat.com.ua/uk/ekonomika_finansu_pidpruemnucka_diyalnist/referat/3564/page/2
4. https://pidu4niki.com/1390110538628/tps/ol_spilnih_pidpriemstv_spetsialnih_ekonomichnih_zon_fomuvanni_ekonomiki_ukrayini

Загорецька Олена Ярославівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри Економіки підприємства та інвестицій, ¹Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: zagoreckao@gmail.com

Маїк Степан Олегович, студент гр.ЕК-21 кафедри Економіки підприємства та інвестицій, ¹Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: stepan.maik.ek.2019@lpnu.ua

Olena Zahoretska, Associated Professor , PhD, Associated Professor of the Department of Department of Business Economics and Investment, National University Lviv Polytechnic, Lviv, e-mail: zagoreckao@gmail.com

Stepan Maik student group EK-21 of the Department of Business Economics and Investment, National University Lviv Polytechnic, Lviv, e-mail: stepan.maik.ek.2019@lpnu.ua

ВЕЛИКА ДВАДЦЯТКА: ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Анотація. В статті висвітлюються питання особливостей міжнародних взаємовідносин України з країнами G20. Визначено, що економічна інтеграція з позицій національних інтересів – це процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, які набувають форми міждержавних. Наголошено на тому, що питання України неодноразово обговорювались на самітах G 20., результатом яких стало напрацювання рекомендацій щодо глобальних питань. Визначено, що для забезпечення стійкого розвитку країни G 20 повинні дотримуватись Плану розвитку до 2030 року, основним постулатом якого стає покращення життя людства, його благополуччя, виходячи із концепції сталого розвитку. Україні, як незалежній державі, є над чим працювати. Наголошено, що учасники країн G 20 готові сприяти розв'язанню наших проблем, але ми, з свого боку, повинні продемонструвати дію реальних реформ в державі.

Ключові слова: G 20; країна; міжнародні відносини; інтеграція.

THE GREAT TWENTY: FEATURES OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Abstract. The article covers the peculiarities of Ukraine's international relations with the G20 countries. It is determined that economic integration from the standpoint of national interests is a process of economic interaction of countries, which leads to the convergence of economic mechanisms, which take the form of interstate. It was emphasized that Ukraine's issues were repeatedly discussed at the G20 summits, which resulted in the development of recommendations on global issues. It is determined that in order to ensure sustainable development, the G20 countries must adhere to the Development Plan until 2030, the main postulate of which is the improvement of human life, its well-being, based on the concept of sustainable development. Ukraine, as an independent state, has something to work on. It is emphasized that the participants of the G20 countries are ready to help solve our problems, but we, for our part, must demonstrate the effect of real reforms in the country.

Keywords: G 20; country; international relations; integration.

Входження України в систему світового господарства в сучасних умовах має певні особливості, пов'язані із здобуттям незалежності.

Головним економіко-правовим документом, що регламентує розвиток зовнішньоекономічної політики України став Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, прийнятий у квітні 1991 р. Цей документ став одночасно і основою для включення України до системи світового господарства. Він передбачав, що суб'єктами міжнародних економічних відносин можуть бути всі юридичні особи, місцезнаходженням яких є Україна. Виходячи з цього, визначення гео економічних інтеграційних пріоритетів України мають ґрунтуватися на особливостях її зовнішньоекономічної політики з урахуванням системи зовнішньої торгівлі, впливу зовнішніх інвестицій, вітчизняного потенціалу експортно-імпортової диверсифікації, міжнародного руху капіталів і валютних взаємовідносин. Очевидним є те, що у виборі пріоритетних напрямів багатовекторної інтеграційної політики слід враховувати фактор значимості національних інтересів і вигід для України.

Економічна інтеграція з позицій національних інтересів – це процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, які набувають форми міждержавних. Передумовами ефективною економічної інтеграції є порівнянність рівнів ринкового розвитку країн, їх географічна близькість, спільність проблем, що стоять перед ними, прагнення прискорити ринкові реформи. Інтеграційні угруповання створюються з метою використання переваг об'єднаного ринку, створення сприятливих зовнішніх умов для національного розвитку, зміцнення міжнародних переговорних позицій країн з економічних питань, питань обміну досвідом ринкових реформ і підтримки національної промисловості й сільського господарства.

Питання України неодноразово обговорювались на самітах G 20. Це було пов'язано передусім з

проведенням військових дій на Донбасі і фінансовою ситуацією в державі. За результатами було напрацьовано декілька глобальних питань, з позицій інтересів України. Розроблено рекомендації, втілення яких пришвидшить можливості нашої країни до обговорення глобальних питань, а у майбутньому і дасть можливість взяти участь у роботі G20. Результати чергового саміту „Великої двадцятки” ще раз продемонстрували те, що G-20 на сьогодні є найвпливовішим міжнародним форумом для співпраці та консультацій у питаннях, що належать до міжнародної інтеграції.

Виділимо основні напрями над якими працює G20 та Україна, а саме:

1) запровадження процесу діджиталізації, який дасть можливість втілювати зміни на глобальному рівні, наприклад, країни G 20 є основоположниками цифрової революції: налагодження співпраці у сфері зайнятості; налагодження механізмів, щодо захисту цифрової інформації; формування системи захисту фінансової системи від кібератак; імплементація технології блокчейну [1] для підвищення конкурентоспроможності рівня інклюзивності процесів управління;

1) формування надійної, стабільної та конкурентоспроможної глобальної економіки. Основним цілями, які стоять перед G20, є розробка архітектури управління глобальною економікою, за якої глобалізація стає інклюзивною та сталою, створюючи механізми для досягнення цілей Плану до 2030р. У цей момент, ключовою необхідністю є посилення міжнародного співробітництва, щоб допомогти урядам мобілізувати національні ресурси для усунення негативного впливу глобалізації на економіку. Для цього потрібно більше уваги приділити людиноцентричному підходу для стійкого розвитку, в якому людські ресурси є центром економічної стратегії;

2) імплементація економічних стратегій, які мають покращувати економічну стійкість та зменшувати нерівності;

3) взаємоузгодження дій інвестиційної і торгівельної систем відповідно до плану розвитку 2030 року, де мають на увазі підписання меморандуму про сталу торгівлю згідно концепції сталого розвитку;

4) переформатування відносин країн G 20 та Африки в розрізі концепції сталого розвитку;

5) зміни клімату, де згідно Паризької угоди потрібно провести необхідні заходи щодо реалізації їх на глобальному рівні. Потрібно боротися з глобальними потепління на планеті – це є інвестицією у розвиток людства. Тому потрібно заохочувати людство до розробки та впровадження ринкових механізмів, які стимулюватимуть низьковуглецевий розвиток. Також потрібно працювати у напрямі заснування фондів добробуту у країнах G 20, які будуть сприяти охороні клімату та залучатимуть інвестиції для цього. Здійснювати систематичний контролінг [2] кліматичної політики, сприяти розвитку малого та середнього бізнесу у напрямі зелених технологій, розробити та запровадити критерії для оцінення принципів «зеленої» економіки;

6) працювати над зменшенням міграції населення, боротися з голодом на планеті. Для цього потрібно локальне, національне та глобальне управління. Для цього G 20 розроблятиме різного роду механізми, які дозволять урівноважити диспропорції між багатими і бідними задля формування глобального добробуту. Країни G 20 повинні ефективно розподіляти фінансові ресурси для забезпечення продовольчої безпеки. Проводити профілактичні роботи над проблемою голоду у Африці.

7) працювати над збереженням водних ресурсів в розрізі концепції сталого розвитку;

8) розробити та імплементувати дорожні карти відповідно до існуючих проблем інклюзивного розвитку;

9) створювати умови для вимушених мігрантів шляхом створення для них вільних економічних зон, які сприятимуть їх швидкому працевлаштуванню у країнах, які приймають вимушених мігрантів;

10) забезпечення освітньої інфраструктури [3], оскільки від рівня світи мігрантів залежить можливість їх швидкого працевлаштування;

11) сприяння вимушеним мігрантам до системи здобуття освіти. Пришвидшення міжнародних зусиль з розвитку акредитованих установ неформальної освіти для надання можливостей прискореного навчання молодим людям, які не можуть отримати формальну освіту.

Для забезпечення стійкого розвитку країни G 20 повинні дотримуватись Плану розвитку до 2030 року, основним постулатом якого стає покращення життя людства, його благополуччя, виходячи із концепції сталого розвитку. Згідно цього плану країни G 20 повинні працювати над сталим, стабільним та справедливим зростанням. Одним із завдань Плану є те, що людству потрібно працювати не лише для того, щоб задовільнити свої матеріальні потреби, але й для того, щоб розширити свої можливості. Велику роль у досягненні добробуту людства загалом відведено інтелектуальним ресурсам. Володіючи

значним інтелектуальним потенціалом людство повинно зробити все можливе для, наприклад, зменшення використання вичерпних природних ресурсів.

Звичайно, забезпечення умов стійкої конкурентоспроможної вітчизняної економіки безпосередньо пов'язане зі світовими тенденціями розвитку конкурентного середовища, економічної кон'юнктури, особливостями взаємодії з іншими країнами в процесі інтернаціоналізації господарства.

Отже, працюючи на самітах учасники G 20 обговорюють та розробляють стратегічні завдання та заходи для збереження довготривалого миру і життя на Землі. Щодо України, то учасники країн G 20 готові сприяти розв'язанню наших проблем, але ми, з свого боку, повинні продемонструвати дію реальних реформ в державі і багато працювати над втіленням стратегічного Плану в життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Tarasova, T., Usatenko, O., Makurin, A., Ivanenko, V & Cherchata, A. (2020). Accounting and features of mathematical modeling of the system to forecast cryptocurrency exchange rate. *Accounting*, 6(3), 357-364.

2. Andrusiv, U. Y., & Atamaniuk, I. I. (2018). Kontrolinh yak efektyvna tekhnolohiia antykrizovoho upravlinnia.[Controlling as an effective technology of crisis management]. *Prychornomorski ekonomichni studii*"- " *Black Sea Economic Studies*, 25, 58-62.

3. Andrusiv, U., Kinash, I., Cherchata, A., Polyanska, A., Dzoba, O., Tarasova, T & Lysak, H. (2020). Experience and prospects of innovation development venture capital financing. *Management Science Letters* , 10(4), 781-788. doi: [10.5267/j.msl.2019.10.019](https://doi.org/10.5267/j.msl.2019.10.019)

4. Розпутенко І. В. Державна політика України в контексті геоекономічних змін . *Наук.-інформ. вісн. з держ. упр.* , 2009. № 2, С. 25–29.

Зелінська Галина Олексіївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри прикладної економіки Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ **e-mail: zelinska_haluna@i.ua**

Штогрин Маряна Володимирівна, кандидат філологічних наук, доцент кафедри філології та перекладу, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ. **e-mail: marianastohryn@ukr.net**

Zelinska Halyna Oleksiivna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Applied Economics, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk.

Shtohryn Mariana, PhD (in Philology) Associate Professor of the Department of Philology, Translation and Interpreting Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk.

НАПРЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КІНОШКІЛ

Одеський Національний Політехнічний Університет

Анотація. У статті досліджено нинішній стан організації діяльності кіношкіл та запропоновані шляхи організації міжнародного співробітництва кіношкіл з іноземними партнерами.

Ключові слова: зовнішньоекономічний діяльність, організаційний менеджмент, зовнішні ринки, попит, ринки збуту, рентабельність, міжнародне співробітництво.

DIRECTIONS OF ORGANIZATION OF INTERNATIONAL COOPERATION OF FILM SCHOOLS

Abstract: In article investigate the current state of organization of the film schools and suggests ways to organize international cooperation of the film school with foreign partners.

Keywords: foreign economic activity, organizational management, foreign markets, demand, markets, profitability, international cooperation.

В умовах карантинних обмежень кожному підприємству ще важче і ризикованіше виходити на міжнародний ринок, та це не привід забувати про переваги і розвиток, який може отримати підприємство від співробітництва з іноземними партнерами. Оскільки кіношколи займаються передусім наданням освітніх послуг, то вже мають можливість здійснювати два основних напрямки для міжнародного співробітництва. Це офлайн і онлайн навчання. На зараз для будь якого підприємства пов'язаного з наданням послуг, тим паче освітніх, як ніколи важливо розвивати не тільки традиційну очну форму навчання, яка передбачає «живу» присутність учня, але й онлайн-напрямок, який може здійснюватися різними шляхами.

Загалом, на нашу думку, напрями здійснення міжнародного співробітництва кіношколами будуть збігатися з аналогічними в будь якій сфері освіти. Візьмемо за основу основні напрями міжнародного співробітництва закладів вищої освіти є, що прописані в ЗУ «Про вищу освіту» [1], та адаптуємо їх для кіношкіл. В такому випадку, ми можемо сказати, що кіношколи можуть займатися організацією міжнародного співробітництва за наступними напрями:

1. Участь у програмах двостороннього та багатостороннього обміну учнями;
2. Проведення спільних досліджень;
3. Організація міжнародних конференцій, симпозіумів, конгресів, зустрічей, та ін.;
4. Організація та участь у міжнародних навчальних проектах;
5. Спільна видавнича діяльність;
6. Надання послуг, пов'язаних із проходженням курсів іноземним громадянам в Україні;
7. Створення спільних освітніх і наукових проектів з іноземними кіношколами, студіями, закладами вищої освіти, науковими установами, організаціями;
8. Відрядження за кордон викладачів школи для викладання, обміну досвідом, на основі укладання зовнішньоекономічних договорів з іноземними партнерами;
9. Залучення іноземних спеціалістів для проведення тренінгів, викладання певних курсів, обміну досвідом;
10. Направлення осіб, які навчаються в кіношколах України на стажування за кордон, або сприяння виїзду зацікавлених учнів до закордонних кіношкіл;
11. Інші напрями і форми, не заборонені законом.

Більшість з перелічених напрямів міжнародного співробітництва потребують таких організаційних заходів, що дозволили б забезпечити оптимальний рух інформаційних потоків, пришвидшити швидкість обміну інформацією, та водночас організувати переміщення людей (викладачів, тренерів, консультантів, учнів, та ін.). Це потребує створення певної системи, що

забезпечить управління такими потоками. Існує думка, що одним з інструментів, що може допомогти створити таку систему може виступити логістика.

Організація і формування логістичних центрів має оптимізувати процес забезпечення швидкого розподілу і захисту інформації, розподілу капіталу та переміщення людських ресурсів. Основною його функцією є формування глобального інформаційного простору, в якому обмін результатами досліджень, досвідом наукової та педагогічної діяльності всіх учасників системи вищої освіти буде не лише швидше, але й протікати впорядковано та безпечно з погляду захисту інтелектуальної власності [2].

Насамперед, на що важливо звернути увагу перед виходом на міжнародний ринок, окрім питань організації потоків знань, та людських потоків, це: можливість сплати гонорарів, що іноземним викладачам; формат навчання (онлайн/офлайн); проміжок часу навчання (разовий майстер-клас чи повноцінний курс); витрати на маркетингову розкрутку на іноземний сегмент; рівень конкурентоспроможності фірми на певній галузі на іноземному ринку; цінова політика конкурентів; платоспроможність потенційних учнів; рівень життя у країні; рентабельність проведення заходів; попит у іншій країні на певний вид послуг. При плануванні організації міжнародного співробітництва важливо розглянути таке поняття, як організаційний менеджмент.

Організаційний менеджмент – є невід’ємною складовою стратегічного менеджменту і представляє управлінську діяльність, яка базується на загальних організаційних принципах і спрямована на реалізацію основної функції управління – функції організації як процесу. Діяльність в рамках організаційного менеджменту включає [3]: проектування, створення, вдосконалення організаційних структур; чітке розмежування функцій; розподіл організаційних завдань, обов’язків, прав, відповідальності структурних підрозділів та окремих виконавців; встановлення взаємозв’язків між ними; суворе дотримання встановлених правил організаційної поведінки, прийняття управлінських рішень.

На нашу думку, перше на що необхідно звернути увагу перед тим, як приступити до організаційного процесу, це вибір форми співробітництва. Сьогодні, в часи пандемії набирає обертів використання онлайн форм навчання, проте офлайн лишається актуальним, там має свої переваги. Розглянемо приклади онлайн та офлайн співробітництва у табл. 1.

Таблиця 1 – Приклади офлайн та онлайн співробітництва

Приклад	Опис	Переваги	Недоліки
Приклади офлайн співробітництва			
Проведення виїзних зйомок у іншій країні	Являє собою перевезення учнів на значимі місця кіноматографу і проведення зйомок у форматі пародії на знамениті шедеври кіно. Також, участь у екскурсіях.	Гарний маркетинговий продукт для підприємства. Надання учням нового ексклюзивного продуктів, що надає перевагу серед конкурентів.	Складність у організації. Витрати на професійного оператора. Ризик непередбачуваних карантинних обмежень.
Проведення виїзних семінарів	Перевезення учнів у іншу країну до лектора, який може бути значимим актором/режисером на 1-2 - денний майстер-клас.	Гарний маркетинговий продукт для підприємства. Надання учням нового ексклюзивного продуктів, що надає перевагу серед конкурентів.	Складність у організації (треба перекладач). Витрати на професійного лектора. Ризик непередбачуваних карантинних обмежень.
Приклади онлайн-співробітництва			
Проведення онлайн-семінарів з іноземним лектором	Разовий майстер класів у онлайні, що надає можливість учнів поспілкуватися з іноземним викладачем не виходячи з дому.	Не потребує затрат на білети, організації і перевезення студентів і персоналу. Не залежить від карантинних обмежень	Складність з мовним бар’єром. Потрібно знайти кваліфікованого викладача-дистанційно
Проведення онлайн-курсу з іноземним лектором	Являє собою проведення курсу з іноземним лектором, який надає можливість отримати знання про тонкощі акторської/режисерської професії закордоном	Не потребує затрат на білети, організації і перевезення студентів і персоналу. Не залежить від карантинних обмежень	Складність з мовним бар’єром. Потрібно знайти кваліфікованого викладача-дистанційно

Не зважаючи на суттєві переваги оффлайн-заходів, таких як виїзні екскурсії, керівник підприємства має враховувати основні вимоги законодавства України щодо проведення виїзних заходів безпечного і законного виїзду з учнями.

У разі прийняття рішення про організацію та проведення екскурсії, подорожі керівник навчального закладу, органу управління освітою, потрібно помятати, що ця сфера діяльності регулюється на законодавчому рівні. Так, згідно Інструкції щодо організації та проведення екскурсій і подорожей з учнівською та студентською молоддю [4] відповідальна організація зобов'язана: сприяти підготовці та проведенню екскурсії, подорожі; видати наказ про проведення екскурсії, подорожі, у якому: визначити мету, строк проведення, призначити керівника групи, що проводить екскурсію, подорож, його заступника (заступників), затвердити склад учасників та маршрут екскурсії, подорожі; провести інструктаж з питань охорони праці та безпеки життєдіяльності під час екскурсії, подорожі з керівником групи, що проводить екскурсію, подорож, його заступником (заступниками) згідно з вимогами Положення про організацію роботи з охорони праці учасників навчально-виховного процесу в установах і навчальних закладах; видати керівнику групи копію наказу про проведення екскурсії, подорожі та список учасників екскурсії, подорожі, засвідчені у встановленому законодавством порядку; контролювати своєчасне повернення групи, що перебуває на екскурсії, у подорожі; у разі неповернення групи, що перебуває на екскурсії, у подорожі, у встановлений час терміново встановити зв'язок з керівником групи, з'ясувати причини затримки та потребу в наданні допомоги. У разі необхідності або при неможливості зв'язатися з групою, встановити зв'язок з територіальними органами управління освітою, органами внутрішніх справ, відповідною аварійно-рятувальною службою для з'ясування місцезнаходження групи та надання їй за потреби допомоги; після завершення екскурсії, подорожі заслухати інформацію керівника групи про їх результати.

Після аналізу обох напрямків співробітництва можемо зробити висновок, що підприємствам, що займаються освітньою діяльністю в будь якій сфері, а також і в сфері кіноіндустрії, доцільно почати своє співробітництво у онлайн-форматі з подальшим переходом у оффлайн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. ЗУ «Про вищу освіту» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text> (дата звернення: 28.02.2021).
2. Кравченко О.М., Яценко М.С., Подпалова Ю.К. Підвищення ефективності управління ресурсами у сфері освіти за допомогою застосування логістичного методу управління. Економіка. Фінанси.Право. №5/3. 2020. С.36-38.
3. Поняття «Організаційний менеджмент» URL: https://lifeprog.ru/ukr/1_9984_ponyattyaorganizatsiynogomenedzhmentu.html (дата звернення: 25.02.2021).
4. Інструкція щодо організації та проведення екскурсій і подорожей з учнівською та студентською молоддю URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1341-14#Text> (дата звернення: 26.02.2021).

Кравченко Оксана Михайлівна – к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: o.m.kravchenko@opu.ua

Ковальова Єлизавета Єгорівна – студент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: lizabest435@gmail.com

Kravchenko Oksana M. – Doctor of Philosophy of Economic Sciences, Associate Professor of Department of International Management and Innovation, Odesa National Polytechnic University, Odesa, e-mail: o.m.kravchenko@opu.ua

Kovalova Elizaveta E. – Student of Department of International Management and Innovations, Odesa National Polytechnic University, Odesa, e-mail: lizabest435@gmail.com

ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. У статті розглянуто аспекти процесу глобалізації, які є важливими факторами глобального розвитку, оцінено сучасний стан світу, який визначається вченими як критичний.

Ключові слова: глобалізація; світова економіка; інвестиції; торгівля; міжнародний бізнес.

GLOBALIZATION PROCESSES' INFLUENCE ON THE INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Abstract. The article considers aspects of the process of globalization, which are important factors of global development, assesses the current state of the world, which is defined by scientists as critical.

Key words: globalization; world economy; investment; trade; international business.

В даний час майже кожна країна світу бере участь у процесі міжнародної торгівлі. Сьогодні Україна виступає лише як приймаюча сторона, а це означає, що міжнародні компанії відкривають свої філії та виробничі потужності в нашій країні, і що Україна все ще не може вести бізнес, торгувати по всьому світу. Відродженню міжнародних компаній в Україні заважали економічний спад, нелегальна зайнятість та політична нестабільність, пов'язана з перехідною економікою. До фінансової кризи в Україні сподівались, що її міжнародна торгівля зможе розширитися.

Частка світового ринку безпосередньо пов'язана зі збільшенням обсягу продажів і доходів компаній. Через те, що українська продукція регуляторного контролю зазнала невдачі, інвестори в Україні не можуть представляти таку продукцію у всьому світі. Як результат, обробна промисловість України зайшла в глухий кут [1].

Недостатній прибуток та інвестиції в реальний бізнес не дозволяють купувати або розробляти нові виробничі лінії для розробки нових продуктів. Закупівлі нового обладнання та високі норми були низькими. Виробництво комерційної продукції виявилось збитковим через високі податки. Капітал не використовувався для інвестицій у виробництво, а надходив до іноземних банків.

Найголовніше, що визначає експансію світової економіки сьогодні – це глобалізація економіки. Виникли глобальні процеси розвитку (транспортна мережа, Інтернет тощо). Важливість глобальних проблем нашого часу зростає, рішення яких вимагає участі кожної країни світу. Дослідження інтелекту та технологій, головним чином у галузі інформаційних технологій та телефонного зв'язку, мають великий вплив на поточний процес. Процес глобалізації не впливає не тільки на рівень втручання, але також стосується кожного етапу економіки. Це також має значний вплив на розвиток компаній у багатьох країнах [2].

Глобалізація світової економіки впроваджується у світовий простір, змінивши його на регіон, відкритий для руху товарів, ресурсів, інформації та капіталу. Також ідеям легко поширитися в цій галузі та транспортним компаніям, що призводить до вдосконалення існуючих об'єктів та встановлення систем взаємозв'язку між ними.

Таким чином, поява глобальної економіки – це поява глобального рівня в одному місці: культури, ЗМІ, права та фінансів. Іншими словами, результат глобалізації не обмежується сферою економіки, а виступає наслідками для кожного аспекту людського життя – соціального, культурного та політичного. Безсумнівно, це явище зіграло важливу роль у світовій економіці нового століття, яка полягає у сприянні створенню глобального світу соціальних відносин в дії політики та економіки, пристосовані до світу.

Глобалізація економіки, яка характеризується значним зростанням та незалежністю транскордонної торгівлі товарами, послугами та капіталом, обміном інформацією та технологіями, призвела до своєрідного «усунення національних кордонів». Складові розвитку світової економіки

наведені на рис. 1.

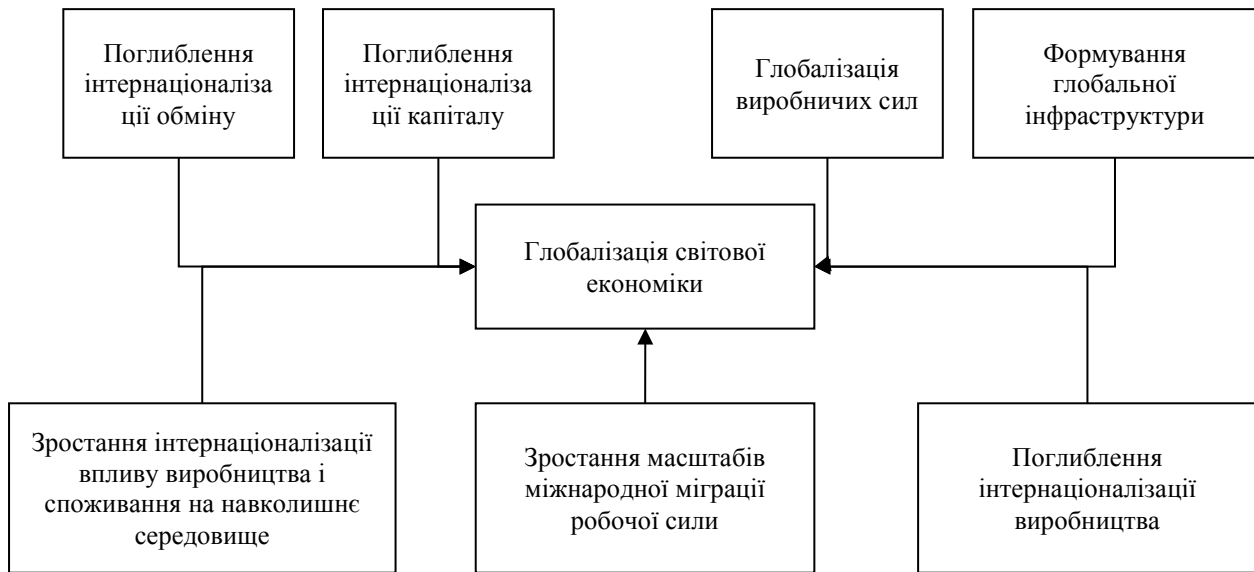


Рис. 1. Складові розвитку світової економіки

На макроекономічному рівні глобалізація розглядається як прагнення держав та інтеграція торгівлі за їх межами шляхом демократичної лібералізації, торгувати, створювати зони вільної торгівлі тощо. Крім того, процеси глобалізації та інтеграції переплітаються із заходами справедливості для розвитку мети глобалізації (економіка, права, ЗМІ, політика) у великих районах світу.

На мікроекономічному рівні глобалізація зазнала розширення діяльності компанії за межі домашнього бізнесу. Більшість найбільших міжнародних компаній повинні мати присутність у всьому світі: скрізь, де велика частка ринку йде на їхній бізнес, вони повинні мати можливість працювати, задовольняти попит споживачів скрізь, незалежно від кордону та всіх рас. Компанії хочуть взяти до уваги загальну мову споживачів, технологію, ціни, продукцію, стратегії співпраці та конкуренцію. Різні послання та етапи проектування, виробництва та збуту продукції доступні у багатьох країнах, об'єднаному світі. Крос-платформне проектування та розвиток бізнесу дозволяє подолати широкий діапазон бар'єрів для бізнесу (від використання замінного обладнання, вартості, рентабельності інвестицій, кращого фінансування маркетингу, вигоди від застосування тощо) [3].

Глобалізація економіки впливає на кожну державу, зокрема, визначаючи розвиток та диверсифікацію технологій країн, зусилля, розробку продуктів та функціонування послуг. Як результат, неконкурентний характер робочого процесу та виробничого процесу у виробничому секторі змінюється в широких межах. Таким чином, світова економіка стала основою для розвитку глобальної конкуренції.

У довгостроковій перспективі вектор глобальної торгівлі відображає відродження світу. На стадії завершення цього процесу ми можемо говорити і про створення глобальної сили, і про розвиток глобального населення, і про зміну поведінки.

Особливо важливо, що завдяки присутності компанії на багатьох ринках по всьому світу асортимент продукції збільшується, що дозволяє комплектувати більші вироби і, отже, що зменшує виробничі витрати на результати.

Перевагами глобальної світової економіки є:

– глобальна конкуренція, продукт глобального успіху, є рушійною силою продуктивності. Конкурентна перевага робить товари та послуги більш ефективними. Подібним чином це пов'язано з бажанням компаній зайняти краще місце на світовому ринку. У цьому випадку вони просто змушені виготовляти продукцію, яка більше контактує з компаніями-конкурентами;

– в умовах глобалізації було досягнуто функціонування масштабної галузі, що призвело до зниження цін і пом'якшення обмінних курсів на ринках;

– немає сумнівів, що вигоди від світової торгової галузі приносять всім її учасникам. У свою чергу, формування профспілок призвело до підйому світової економіки;

– продуктивність праці на робочому місці зросла завдяки впровадженню нових технологій;
– розвинені країни мають можливість зустрічатися з керівниками підприємств; через глобалізацію економіки вони мають певний старт і можливість зміцнити власні ділові позиції у світовій економіці [4].

Недоліками глобальної світової економіки є:

– продовження попередньої галузі можна назвати результатом деіндустріалізації галузі. Громадським працівникам часто доводиться пристосовуватися до змін на робочому місці, змінювати свою кваліфікацію, щоб знайти нові робочі місця в різних галузях;

– зростає розрив в оплаті праці працівників з кваліфікацією і без. Втрати, створені цим процесом, шкодять репутації світу. Однак, з іншої точки зору, це служить стимулом для розвитку, навчання та розвитку персоналу;

– під контролем світової економіки екосистема змінилася, потенціал конфліктів через власність та споживання природних ресурсів зріс. Основними причинами цих конфліктів може бути використання лісів, води та інших ресурсів. Катастрофа, яку ця діяльність спричиняє для конфлікту планети та її мешканців [5].

Таким чином, процеси глобалізації впливають на міжнародний бізнес завдяки перетворення людства в єдину систему. Процеси глобалізації охоплюють усі сфери суспільного життя, включаючи економічну, політичну, соціальну, культурну, екологічну, безпекову. Це впливає на виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестицій та технологій.

Нагальною потребою є створення міжнародного ділового, юридичного, медіа, культурного простору для вільного та прибуткового бізнесу всіх видів. Теоретична різноманітність аналізу впливу глобалізації на економічний розвиток країн обумовлена різноманітністю видів їх діяльності в різних регіонах у всьому світі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Навроцька Н.А. Теоретичні засади трансформації інвестиційного процесу в умовах глобалізації. Економічний часопис-XXI. 2012. № 9-10. С. 9-11.

2. Ковтуненко К.В., Танащук К.О. Система індикаторів оцінки науково-технічної діяльності в світі. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2018. № 5 (39). С. 107-116. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2018/No5.html>. (дата звернення: 17.02.2021).

3. Єрохін С.А. Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації / Під ред. Я.В. Белінської. К: Національна академія управління, 2008. С. 8-15.

4. Характер впливння глобалізації на міжнародні відносини. URL: https://studme.org/203090/politologiya/harakter_vliyaniya_globalizatsii_mezhdunarodnye_otnosheniy_a. (дата звернення: 18.02.2021).

5. Продіус Ю.І., Сутягіна А. В. Проблеми виставкової діяльності в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2016. №4 (26). С. 160-167. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n4.html>. (дата звернення: 18.02.2021).

Продіус Юлія Іванівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: j.i.prodius@mzeid.in

Бондаренко Катерина Олегівна, магістр кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: kate.bondarenko@mzeid.in

Prodius Ju. I. – PhD in Economics, Docent, State University «Odessa's Polytechnic», Odessa, e-mail: j.i.prodius@mzeid.in

Bondarenko K.O., magistrant, State University «Odessa's Polytechnic», Odessa, e-mail: kate.bondarenko@mzeid.in

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Національна металургійна академія України

Анотація. У статті досліджено методичні підходи щодо оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств та запропоновано використання показників, за допомогою яких рекомендується оцінювати ефективність експортної діяльності підприємств

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність; ефективність зовнішньоекономічної діяльності; експорт; ефективність експорту; система показників

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

Abstract: Methodological approaches to assessing the effectiveness of foreign economic activity of industrial enterprises were investigated in the article. The use of indicators which it is recommended to evaluate the efficiency of export activities of enterprises was proposed

Keywords: foreign economic activity; efficiency of foreign economic activity; export; export efficiency; scorecard

Для подолання негативного впливу конкурентних факторів зовнішнього середовища, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності, перед підприємствами постає необхідність здійснення вибору ефективних управлінських рішень. Ці рішення стосуються, зокрема, системи формування управлінського обліку, оптимізації логістичних витрат, удосконалення системи моніторингу та інших складових зовнішньоекономічної стратегії підприємства. Комплексний характер зазначених процесів, значні ризики ведення бізнесу за кордоном порівняно із внутрішнім ринком, породжують потребу у створенні комплексного підходу до оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств завжди були центром уваги вчених. В Україні та за кордоном зазначеними проблемами займаються такі дослідники, як А. Андрійчук, І. Багрова, Ф. Бутинець, А. Вічевич, Ф. Зинов'єв, Л. Кадуріна, О. Кузьмін, А. Мазаракі, Ю. Макогон, О. Максимець, О. Мельник, Т. Мельник, Л. Піддубна, О. Шкурूपій та інші.

Проте у авторів відсутня єдина думка щодо складу та змісту системи частинних показників діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Потребують обґрунтування принципи та вимоги формування системи локальних показників ефективності цієї діяльності, оскільки саме від адекватної системи показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності залежить об'єктивність її діагностики, а отже, достовірність подальшої оцінки та аналізу цієї діяльності.

Методики оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств вітчизняних авторів мають ряд недоліків, а саме: не враховується галузева специфіка досліджуваних підприємств, відсутність достатньої інформації щодо оцінки вагових коефіцієнтів, суб'єктивність вибірки показників, які входять до оцінюваних моделей та методик, недостатнє та недосконале обґрунтування інтервалів для окремих показників, проблеми отримання та достовірності належної для розрахунків інформації тощо.

Першим важливим етапом діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства є обґрунтування набору інструментів діагностики. Визначальне місце в інструментах діагностики займає система показників, яка дає змогу ідентифікувати стан ознак ефективності зовнішньоекономічної діяльності [1].

Узагальнення сучасних поглядів щодо аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності дає змогу розробити структурно-логічну схему визначення відповідних чинників, яка включає в себе

три групи показників ефективності, а саме:

- показники ефективності експорту;
- показники ефективності імпорту;
- показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності [2].

При формуванні системи показників діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно мати на увазі, що завдяки цій системі реалізуються як функції діагностики (ідентифікація, оцінка та аналіз стану, прогнозування розвитку, формування рекомендацій усунення проблем, розроблення мір щодо підтримки задовільного рівня розвитку), так і відображається зміст ефективності цієї діяльності. Отже, теоретичний зміст системи показників діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства має складатися з принципів їх формування, вимог, які слід дотримуватися, переліку функцій діагностики, що реалізуються завдяки цій системі, та відображати відповідні структурні складники ефективності цієї діяльності [3].

Під час здійснення обґрунтованого підбору показників для оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства доцільно керуватись певними вимогами, а саме:

- розрахунок показників повинен ґрунтуватись на доступній інформаційній базі, що забезпечуватиме об'єктивність результатів;
- кожен показник повинен характеризуватись економічним змістом, тобто повинно бути чітко виражене його функціональне призначення;
- під час розрахунку показників необхідно враховувати взаємозв'язки між ними.

Далі розглянемо показники, за допомогою яких доцільно виконувати оцінку ефективності експортної діяльності промислових підприємств.

З урахуванням вищенаведених вимог на основі аналізу рекомендацій учених та практиків щодо доцільності включення того чи іншого показника до системи показників діагностики ефективності експортної діяльності підприємства, який ґрунтувався на відносній частоті рекомендацій не меншій 0,75, до цієї системи пропонуємо включити наступні показники ефективності експортної діяльності:

1) показник частки експорту, який може бути розрахований за натуральними та вартісними показниками. Позитивним є зростання показника у часі;

2) рівень продуктової диверсифікації експорту, який характеризує частку основного виду експортної продукції в загальному її обсязі у вартісному вимірі. Якщо рівень продуктової диверсифікації експорту зростає, це може означати ріст питомої ваги основних експортних товарних позицій, тобто експорт становиться більш концентрованим;

3) економічна ефективність експорту – характеризує співвідношення чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар з урахуванням діючого ринкового курсу іноземної валюти до гривні до повних витрат підприємства на експорт продукції. Позитивним вважається значення показника ефективності більше за одиницю і свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде прибутковою;

4) вигідність експорту – характеризує співвідношення чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар до вартості реалізації експортних товарів за внутрішніми цінами. Позитивним вважається значення показника ефективності більше за одиницю (або 100%) і свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж усередині країни;

5) прибутковість експортних операцій – характеризує прибуток від експортних операцій у розрахунку на 1 угоду експортних поставок. Прибуток від експортних операцій характеризує прямий ефект від здійснення експортної діяльності. Цей показник є первинним під час визначення доцільності виходу на зовнішні ринки, його позитивне значення свідчить про зростання добробуту підприємства та відтворення його капіталу;

6) порівняльний ефект від здійснення експортної діяльності, який визначає доцільність здійснення експортної операції та економічної вигоди, отримані внаслідок виходу на зовнішні ринки. Розраховується як різниця між прибутком від експортних операцій та прибутком, що був отриманий підприємством від продажу аналогічного обсягу продукції на внутрішньому ринку;

7) рентабельність експорту – характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн чистого доходу, отриманого від експорту продукції. При цьому важливо, щоб динаміка показника рентабельності експорту характеризувалась тенденцією зростання його значення. Крім того, доцільно рентабельність реалізації продукції на експорт порівнювати із рентабельністю реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Статистичною базою визначення пропонованої системи показників є форми фінансової та статистичної звітності промислового підприємства, а також даних первинної облікової документації та зведених відомостей управлінського обліку.

На показники ефективності експортної діяльності можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються саме на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізовувати товар з відстрочкою платежу.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності експортної діяльності використовують коефіцієнт кредитного впливу, який розраховується як відношення загальної величини валютних надходжень від експорту за рік до номінальної вартості реалізації всіх експортних поставок. Цей показник характеризує і вартість товарного кредиту, який надається продавцем покупцю. Зазвичай вартість комерційного кредиту визначається розміром цінової скидки, яку надає експортер при попередній оплаті експортної поставки.

Таким чином, на загальну ефективність експортної діяльності також впливатимуть наступні фактори:

- частина експортної поставки, що кредитується;
- надана знижка від ціни;
- період відтермінування платежу, що дозволить експортеру ефективніше управляти вартістю комерційного кредитування [4].

В якості інтегрального показника використаємо метод розрахунку середньозваженої арифметичної.

За кожною складовою визначається узагальнюючий показник, як середньозважена величина співвідношень фактичних та рекомендованих значень локальних показників з урахуванням їх значущості.

Для показників, які не мають нормативних (рекомендованих) значень, фактичне значення ділиться на базисне, якщо збільшення значення показника свідчить про поліпшення ефективності експортної діяльності, та навпаки, якщо ріст значення показника негативно впливає на результати експортної діяльності.

Інтегральна оцінка ефективності експортної діяльності підприємства розраховується як середня величина узагальнюючих оцінок за всіма складовими.

Вагомості показників пропонується визначити за допомогою експертних методів. Експертами для проведення якісної оцінки експортної діяльності можуть бути обрані:

- фахівці підприємства (директор, заступники директора із зовнішньоекономічної діяльності, заступники директора з економіки, комерційні директори, маркетологи);
- споживачі, основні оптові клієнти.

Запропоновані в удосконаленій моделі показники можуть бути застосовані для оцінки ефективності експортної діяльності підприємств України в сучасних умовах, але з часом може виникнути проблема в необхідності їх удосконалення та коригування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гринько П.О. Формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Випуск 20, частина 1. С. 122-125.
2. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 10. С. 120-123.
3. Булатова А.С. Економіка. Київ: МОЛОДЬ, 2012. 600 с.
4. Демьяненко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности ВЭД предприятия. *Економіка. Право. Фінанси*. 2005. №2. С. 22-28.

Семенова Тетяна Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня, Національна металургійна академія України, Дніпро, e-mail: semtv1@gmail.com

Semenova Tetyana V. – candidate of economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, National Metallurgical Academy of Ukraine, Dnipro, e-mail: semtv1@gmail.com

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЧИСТИЙ ПРИБУТОК В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ

Анотація. У статті розглянуто досвід відображення та принципові відмінності понять «фінансові результати» та «чистий прибуток» в зарубіжних країнах (Німеччина, Франція та США).

Ключові слова: фінансові результати; чистий прибуток; звіт про прибутки і збитки.

THE RELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL RESULTS AND NET PROFIT IN FOREIGN COUNTRIES

Abstract. The article considers the experience of reflection and fundamental differences between the concepts of "financial results" and "net profit" in foreign countries (Germany, France and the United States).

Keywords: financial results; net profit; profit and loss statement.

Важливою умовою успішної діяльності будь-якої організації є грамотне ведення обліку фінансових результатів, оскільки тільки в цьому випадку можна отримати об'єктивну інформацію для їх аналізу і прийняти вірне управлінське рішення.

Діяльність організацій на міжнародному ринку вимагає знання особливостей обліку і аналізу фінансових результатів зарубіжних партнерів, які, йдуть по шляху зближення з Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). В результаті процесу глобалізації дана проблема набула більшої актуальності, так як вимоги користувачів до звітності організацій стали більш жорсткими і в найближчому майбутньому ведення обліку та проведення аналізу фінансових результатів без використання міжнародних стандартів буде проблематично. Вивчення зарубіжної практики обліку і аналізу фінансових результатів організації дозволить вирішити одну з актуальних проблем нашої економіки - приведення існуючої системи бухгалтерського обліку та звітності у відповідність з міжнародними стандартами.

У зарубіжній практиці виділяють три основні підходи. По-перше, фінансовий результат розглядають як зміну величини чистих активів організації протягом звітного періоду. Розмір чистих активів визначається як вартісна оцінка сукупного майна організації за вирахуванням загальної суми його заборгованості і додаткових внесків власників. По-друге, фінансовий результат виступає як різниця між величиною доходів і витрат діяльності організації. По-третє, фінансовий результат трактується як зміна величини власного капіталу організації протягом звітного періоду.

Вихідним моментом при визначенні фінансового результату в зазначених підходах є розрахунок результату, що відображає ефективність використання вкладеного власником капіталу. При цьому прибуток трактується як складова власного капіталу, тобто його приріст протягом певного часу. Для відображення фінансових результатів діяльності організацій в зарубіжній практиці складається обов'язкова форма бухгалтерської (фінансової) звітності - «Звіт про фінансові результати».

У Німеччині звіт про прибутки і збитки має вертикальну форму, а складається він у витратному і функціональному форматах. В основі першого з них лежить уявлення про те, що показником діяльності організації є, не тільки обсяг продажів, але і обсяг виробництва і споживання товарно-матеріальних запасів, а також ресурси, які переважно беруть участь в збільшенні основного капіталу. Витрати в такому звіті класифікуються за типами незалежно від місця їх виникнення. Специфіка функціонального формату полягає в трактуванні надзвичайних статей, в порядку віднесення витрат на матеріали, в формуванні статті податків, де відображають тільки податки з прибутку, інші податки відносять до складу витрат на реалізацію або адміністративних витрат.

У Франції для подання звіту про фінансові результати використовуються дві форми - вертикальну і горизонтальну, а основним підходом при його формуванні є концепція виробництва, де в якості бази взята вироблена валова продукція за звітний рік, тобто сума реалізованої, складованих і

спрямованої на власні потреби продукції. У свою чергу витрати пов'язані з формуванням собівартості всієї валової продукції, а не тільки реалізованої. Витрати французького підприємства класифікуються за елементами, що дозволяє виявити різні сальдо: валова додана вартість; валова експлуатаційна прибуток; експлуатаційна прибуток; поточний прибуток; чистий прибуток.

Згідно зі стандартами США, звіт про прибутки і збитки може мати дві форми: одноступеневу і багатоступеневу. При використанні одноступеневої форми, яка відрізняється простотою, всі доходи і витрати групуються окремо, і різниця між ними становить чистий прибуток. Багатоступенева форма є більш складною і являє собою послідовний розрахунок чистого прибутку при ув'язці відповідних доходів і витрат. Після внесення даних про прибутки (збитки) в результаті узагальненого ефекту від зміни облікової політики (за вирахуванням податку) до звіту про прибутки і збитки проводиться визначення величини чистого прибутку, а потім формується інформація про чистий прибуток, що припадає на одну акцію. При наявності можливості використовувати будь-яку з них друга форма вважається краще.

В даний час бухгалтерський облік у всьому світі розвивається по шляху зближення з Міжнародними стандартами фінансової звітності. Так в більшості європейських країн організації, цінні папери яких розміщено на біржі, зобов'язані складати звітність за МСФЗ, пристосувавши їх до національних бухгалтерських вимог. Порядок розкриття в міжнародній звітності фінансових результатів докладно розглянуто в МСФЗ 1 "Подання фінансової звітності" і МСФЗ 8 "Облікові політики, зміни в облікових розрахунках і помилки". Розширення кола компаній, які зобов'язані складати звітність за МСФЗ, сприяє сприяння зусиль держав, що входять до СОТ і ЄС, спрямованих на стимулювання складання звітності, зрозумілою всім закордонним користувачам [1].

Таким чином, процеси зближення національних систем звітності з МСФЗ характерні і для ряду європейських країн. Планується, що США, які використовують в даний момент власні стандарти ГААП, також в недалекому майбутньому будуть складати звітність згідно з міжнародними стандартами.

Однією з найважливіших завдань обліку фінансових результатів є їх ефективний і достовірний аналіз. Зарубіжні організації в аналітичних цілях розраховують кілька показників прибутку. Крім тих з них, які знаходять відображення в звіті про прибутки і збитки (прибуток від операційної, фінансової діяльності, поточна і чистий прибуток), аналізу підлягають і інші її індикатори. По-перше, номінальна, тобто фактично отриманий прибуток. По-друге, реальний прибуток - номінальний прибуток, скоригований на рівень інфляції. По-третє, мінімальний прибуток - прибуток, який після сплати податків забезпечує підприємству мінімальний рівень прибутку на вкладений капітал, що дорівнює середнім відсотком ставки банків по депозитах, що склався за досліджуваний період. По-четверте, нормальний прибуток, відповідний середній нормі прибутку на капітал і представляє собою мінімальну винагороду підприємцю, утримує його в обраній ним галузі діяльності. По-п'яте, цільовий прибуток - прибуток, що залишається після сплати податків і відповідає потребам підприємства в його соціальному і виробничому розвитку. По-шосте, максимальний прибуток - прибуток, що є основною цільовою установкою для організації, орієнтований на досягнення певного припливу грошових коштів (готівки) в певні періоди. Він досягається при такому обсязі діяльності, коли граничний дохід дорівнює граничним витратам. По-сьоме, недоотриманий прибуток (витрати втрачених можливостей) - грошові доходи, які могло б отримати підприємство (фірма) при більш вигідному використанні належних їй ресурсів. По-восьме, потік готівки, який визначається шляхом додавання до чистого прибутку амортизаційних відрахувань, а також відрахувань до фонду вибуття. По-дев'яте, показники валового і чистого самофінансування. Перший обчислюється шляхом вирахування з потоку готівки розподіленого прибутку, другий - як різниця між валовим самофінансуванням і амортизаційними відрахуваннями, а також відрахуваннями в резервні фонди. По-десяте, підприємницький прибуток (дохід), коли до «поточного готівки» додають податок на корпорації і суму за статтею «Інші резервні відрахування», за винятком тієї її частини, яка міститься в «поточній готівки», а також фінансові витрати за довгостроковими зобов'язаннями і мінус інші прибутки і доходи від фінансових операцій.

Вважається, що підприємницький дохід є більш точним показником, ніж балансовий прибуток. Зазначені показники розраховуються і аналізуються в рамках поточного аналізу фінансових результатів. Крім нього за кордоном активно практикується оперативний аналіз, заснований на даних первинного обліку і безпосереднього спостереження за роботою кожної структури і кожного працівника зокрема, на бесідах з постачальниками, покупцями, працівниками організації. Зарубіжні організації проводять також перспективний (прогнозний) аналіз фінансових результатів, сутність якого

полягає в розгляді індикаторів з позицій майбутньої перспективи (місяць, квартал, рік, 2-3 року, 5 років і більше). Оцінка фінансових результатів діяльності організації в даному випадку проводиться в порівнянні з планом і попереднім періодом. При цьому, забезпечується порівнянність показників і виключається ціновий вплив в умовах інфляції. В ході аналізу з'ясовується, зуміло підприємство отримати запланований прибуток; з яких причин, якщо таке зафіксовано, не забезпечено виконання планів по прибутку; хто винен - погане планування або погана робота.

Для поглиблення аналізу закордонні підприємства більш детально вивчають всі резерви зростання прибутку на предмет реальної можливості їх реалізації з метою отримання більш високого прибутку. З метою підвищення достовірності прогнозних розрахунків прибутку розробляється прогноз на квартал, місяць. Факторна модель прибутку від реалізації продукції дозволяє встановити зміну прибутку за рахунок кількості (обсягу) реалізованої продукції, її структури, відпускних цін, питомих змінних витрат і постійних витрат підприємства. Перевага розглянутої методики аналізу прибутку полягає в тому, що при її використанні враховується взаємозв'язок елементів моделі, зокрема обсягу продажів, витрат і прибутку. Це забезпечує більш точне обчислення впливу факторів і, як наслідок, більш високий рівень планування і прогнозування фінансових результатів.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що фінансовий результат організації в зарубіжних країнах виступає більш широким поняттям, ніж чистий прибуток звітного періоду, і визначається не тільки як різниця між доходами і витратами, а й як приріст чистих активів або приріст власного капіталу. Принципові ж відмінності в порядку обліку фінансових результатів організацій в зарубіжних країнах (Німеччині, Франції та США) існують як за формою (горизонтальне або вертикальне уявлення, структура), так і по суті (порядок розрахунку показників). Але, незважаючи на це, у всіх облікових системах відповідна інформація відображається у звіті про прибутки і збитки, який є обов'язковим для складання. Крім того, для європейських країн характерно застосування міжнародних стандартів фінансової звітності, адаптованих до національних бухгалтерських вимог. Зарубіжна практика аналізу фінансових результатів відрізняється розрахунком цілого ряду додаткових показників прибутку (номінальної, реальної, мінімальної, нормальної, цільової, максимальної, недоотриманої, потоку готівки, показників валового і чистого самофінансування) в рамках поточного, оперативного та перспективного аналізу. Крім того, в країнах з розвиненими ринковими відносинами широко застосовується маржинальний аналіз прибутку, який базується на розподілі витрат на змінні і постійні і категорії маржинального доходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності: Міжнародний документ від 01.01.2012 Дата оновлення: 12.03.2013. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення: 23.02.2021).

Терновська Валерія Сергіївна, здобувач освіти освітньо-професійної програми «Бухгалтерський облік», Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, Кременчук, e-mail: 1hilludmila@gmail.com

Хиль Людмила Петрівна, викладач циклової комісії економіки та управління, Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, Кременчук, e-mail: 1hilludmila@gmail.com

Ternovska Valeria Serhiivna, student of the educational-professional program "Accounting", Kremenchug Flight College of Kharkiv National University of Internal Affairs, Kremenchuk, e-mail: 1hilludmila@gmail.com

Khil Lyudmyla Petrovna, Lecturer of the Cycle Commission of Economics and Management, Kremenchuk Flight College of Kharkiv National University of Internal Affairs, Kremenchuk, e-mail: 1hilludmila@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ УМОВИ DDP ІНКОТЕРМС 2020

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У статті розглянуто умову поставки DDP Incoterms 2020, призначену для використання у галузі міжнародної торгівлі.

Ключові слова: Інкотермс; обов'язки; ризики; ціна DDP

Abstract: The article considers the conditional placement of DDP Incoterms 2020, defined for use in the field of international trade.

Keywords: Incoterms; duties; risks; DDP price

Застосування правил Інкотермс є невід'ємною складовою здійснення зовнішньоекономічної діяльності при укладанні контрактів та формування ціни. У зв'язку із виходом нової редакції Інкотермс-2020 виникли певні зміни. Для учасників зовнішньоекономічної діяльності розуміння таких змін є ключовими умовами успіху. Однією із умов поставок групи D є умова DDP, що передбачає максимальне навантаження на продавця. Застосування цієї умови Інкотермс досить часто зустрічається в зовнішньоекономічних угодах, тому ретельне вивчення цієї умови в новій редакції є досить актуальним.

DDP розшифровується як «Delivered Duty Paid» named place of destination і перекладається як «Поставка зі сплатою мита» вказане місце призначення. DDP означає, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки тоді, коли він передав у розпорядження покупця товар, котрий пройшов експортне/транзитне/імпортне митне очищення, і готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув у назване місце призначення або в узгодженому пункті в межах цього місця, якщо такий пункт узгоджений сторонами. Вид транспорту – будь-який. Даний термін не може застосовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не може забезпечити одержання імпортової ліцензії. В такому випадку варто застосовувати умови DAP або DPU, які також передбачають поставку товару в пункті призначення, але очищення перекладається на покупця. Якщо сторони погодилися про виключення з зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як податок на додану вартість – ПДВ), це повинно бути чітко визначене в контракті купівлі-продажу. Якщо при виконанні імпортового митного очищення виникне товар затримається тоді вартість зберігання товару на митному складі – за рахунок продавця. Покупець зобов'язаний розгружити і прийняти товар.

Ризики переходять в узгодженому місці призначення, тобто до цього моменту ризики втрати або пошкодження товару, пов'язані з його експортним, транзитним, імпортомним митним оформленням і транспортуванням до вказаного місця призначення табл. 1.

Таблиця 1 – Схема розподілу зобов'язань продавця та покупця щодо поставки товару за умовою DDP відповідно до Incoterms 2020

Базисна умова поставки	Вид транспорту	Пакування	Експортне митне оформлення	Завантаження	Перевезення	Місце поставки і передачі ризиків	Місце переходу витрат	Імпортне митне оформлення	Розвантаження
DDP	Будь-який вид транспорту	Продавець	Продавець	Продавець	Продавець	Узгоджене місце/ підприємство покупця	Узгоджене місце/ підприємство покупця	Продавець	Покупець

Ціна DDP означає, що контрактна ціна за товар включає в себе вартість самого товару, експортного та імпортового митного оформлення цього товару з оплатою експортних та імпортової мит, всіх податків та вартості доставки до вказаного місця призначення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- Офіційний сайт Інкотермс 2020 в Україні [Електронний ресурс] – URL: www.incoterms2020.com.ua
Тодошук Андрій Васильович, кандидат економічних наук, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: a.todoshchuk@gmail.com
Габор Ярина Ярославівна, студентка кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: yaryna.habor.me.2018@lpnu.ua
Todoshchuk Andriy V. – candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Foreign Economic and Customs Activities, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: a.todoshchuk@gmail.com
Habor Yaryna Y. – student of the Department of Foreign Economic and Customs Activities, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: yaryna.habor.me.2018@lpnu.ua

ГЕОГРАФІЧНА ТА ТОВАРНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ З УКРАЇНИ

Полтавський державний аграрний університет

Анотація. У статті досліджено зміни в географічній та товарній структурах експорту товарів з України у 2019-2020 рр.

Ключові слова: експорт; географічна структура експорту; товарна структура експорту; коефіцієнт покриття експортом імпорту.

REGIONAL AND COMMODITY PATTERNS OF EXPORT OF COMMODITIES ARE FROM UKRAINE

Abstract. In the article changes are investigational in the regional and commodity patterns of export of commodities from Ukraine in 2019-2020.

Keywords: export; regional structure of export; commodity structure of export; coefficient of coverage by the export of import.

У Митному кодексі України наведено таке визначення: «експорт товарів – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення» [1].

В Україні статистична інформація по зовнішній торгівлі товарами узагальнюється за даними митних декларацій (Державна митна служба України), довідки щодо експорту-імпорту газу природного, а також форм державних статистичних спостережень щодо експорту-імпорту товарів, що не проходять митного декларування, та товарів, які придбані у портах. Спостереження включає інформацію по усіх регіонах України, за винятком тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях [2]. При цьому товари обліковують у момент їх вивезення за межі економічної території України, а межі статистичної території країни співпадають з її економічної територією.

Статистичну вартість товарів розраховують шляхом переведення вартості товарів на експорт у долари США за курсом НБУ, який діє на день оформлення митних декларацій. Для товарів, які реалізуються за статистичними звітами, вартість визначають у доларах США на підставі середньомісячного та середньоквартального офіційних курсів валют, які розраховані НБУ.

Розглянемо географічну структуру експорту товарами з України у 2019-2020 рр. (табл. 1) за інформацією Державної служби статистики України [2].

Таблиця 1

Географічна структура експорту товарами з України у січні-листопаді 2019-2020 рр.

Країни	2019 р.		2020 р.		Відхилення (+,-), в. п.
	млн. дол. США	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до загального обсягу	
1	2	3	4	5	6
Усього	50054,6	100,0	44346,5	100,0	-
у т.ч.					
Австрія	598,3	1,2	510,9	1,2	-
Азербайджан	400,5	0,8	319,9	0,7	-0,1
Бангладеш	442,7	0,9	346,1	0,8	-0,1
Бельгія	680,7	1,4	518,5	1,2	-0,2
Білорусь	1549,8	3,1	1203,8	2,7	-0,4
Болгарія	482,2	1,0	473,3	1,1	+0,1

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
В'єтнам	95,5	0,2	178,1	0,4	+0,2
Греція	274,2	0,5	163,7	0,4	-0,1
Грузія	392,6	0,8	335,9	0,8	-
Єгипет	2254,1	4,5	1508,6	3,4	-1,1
Ізраїль	620,1	1,2	496,4	1,1	-0,1
Індія	2024,1	4,0	1700,8	3,8	-0,2
Індонезія	735,2	1,5	707,4	1,6	+0,1
Іспанія	1500,8	3,0	1090,8	2,5	-0,5
Італія	2418,9	4,8	1717,8	3,9	-0,9
Казахстан	367,0	0,7	297,8	0,7	-
Китай	3593,1	7,2	6326,1	14,3	+7,1
Литва	410,8	0,8	395,4	0,9	+0,1
Марокко	294,1	0,6	351,2	0,8	+0,2
Нідерланди	1848,4	3,7	1602,7	3,6	-0,1
Німеччина	2383,0	4,8	1875,1	4,2	-0,6
ОАЕ	526,0	1,1	408,1	0,9	-0,2
Польща	3295,8	6,6	2961,1	6,7	+0,1
Республіка Корея	375,9	0,8	341,7	0,8	-
Республіка Молдова	726,6	1,5	612,3	1,4	-0,1
Російська Федерація	3242,8	6,5	2475,9	5,6	-0,9
Румунія	1005,6	2,0	976,3	2,2	+0,2
Саудівська Аравія	744,4	1,5	670,3	1,5	-
Словаччина	709,6	1,4	408,6	0,9	-0,5
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	628,1	1,3	603,8	1,4	+0,1
США	978,6	2,0	873,2	2,0	-
Туніс	362,6	0,7	383,7	0,9	+0,2
Туреччина	2619,0	5,2	2115,6	4,8	-0,4
Угорщина	1562,8	3,1	1150,4	2,6	-0,5
Франція	596,5	1,2	497,1	1,1	-0,1
Чехія	920,9	1,8	735,4	1,7	-0,1
Швейцарія	127,6	0,3	135,0	0,3	-
Швеція	77,1	0,2	66,4	0,1	-0,1
Японія	249,9	0,5	149,1	0,3	-0,2

За результатами досліджень (табл. 1) упродовж січня-листопада 2020 р. експорт товарів з України становив 44346,5 млн. дол. США, або 96,5 % до показника січня-листопада 2019 р. Коефіцієнт покриття експортом імпорту в січні-листопаді 2020 р. становив 0,92 (проти 0,83 у січні-листопаді 2019 р.). Найбільша частка в географічній структурі упродовж 2019-2020 рр. припадала на експорт до Китаю (7,2 % у 2019 р. і 14,3 % у 2020 р.) та Польщі (відповідно 6,6 і 6,7 %). Найменше Україна експортує товарів до Швеції (відповідно 0,2 і 0,1 %) та до Швейцарії (0,3 %).

У структурі експорту товарів до країн ЄС у 2019 р. найбільша частка припадала на експорт до Польщі (16,2 %), Італії (11,7 %) та Німеччини (11,4 %), а в 2020 р. зріс відсоток експорту товарів до Польщі (17,8 %), Німеччини (11,3 %) та знизився до Італії (10,2 %). Серед країн ЄС найменше Україна експортує товарів до Люксембургу, Словенії, Хорватії та Мальти.

Далі проаналізуємо товарну структуру експорту товарами з України у 2019-2020 рр. (табл. 2) за інформацією Державної служби статистики України [2].

Результати аналізу товарної структури експорту товарами з України (табл. 2) свідчать, що упродовж 2019-2020 рр. переважав експорт продуктів рослинного походження (2019 р. – 25,8 %, 2020 р. – 24,2 %), недорогоцінних металів та виробів з них (відповідно 20,5 і 18,5 %), жирів та олії (9,5 і 11,6 %) та

мінеральних продуктів (9,7 і 10,6 %). Найменше експортували шкури необроблені; перли природні та дорогоцінне каміння; твори мистецтва та товари, придбані в портах.

Таблиця 2

Товарна структура експорту товарами з України у січні-листопаді 2019-2020 рр.

Товари	2019 р.		2020 р.		Відхилення (+,-), в. п.
	млн. дол. США	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до загального обсягу	
Усього	50054,6	100,0	44346,5	100,0	-
у тому числі:					
Живі тварини; продукти тваринного походження	1277,0	2,6	1084,0	2,4	-0,2
Продукти рослинного походження	12914,5	25,8	10743,9	24,2	-1,6
Жири та олії	4732,2	9,5	5158,8	11,6	+2,1
Готові харчові продукти	3220,4	6,4	3007,7	6,8	+0,4
Мінеральні продукти	4866,5	9,7	4696,7	10,6	+0,9
Продукція хімічної промисловості	1930,8	3,9	1819,8	4,1	+0,2
Полімерні матеріали та пластмаси	721,5	1,4	618,9	1,4	-
Шкури необроблені	149,1	0,3	118,0	0,3	-
Деревина і вироби з неї	1400,4	2,8	1291,8	2,9	+0,1
Маса з деревини	437,7	0,9	372,3	0,8	-0,1
Текстильні матеріали та вироби	847,2	1,7	706,8	1,6	-0,1
Взуття, головні убори та парасольки	188,4	0,4	151,8	0,3	-0,1
Вироби з каменю, гіпсу та цементу	414,7	0,8	409,3	0,9	+0,1
Перли природні, дорогоцінне каміння	89,8	0,2	109,7	0,2	-
Недорогоцінні метали та вироби з них	10255,7	20,5	8187,6	18,5	-2,0
Машини та обладнання	4464,4	8,9	4049,0	9,1	+0,2
Засоби наземного транспорту, літальні апарати та плавучі засоби	882,3	1,8	692,6	1,6	-0,2
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	181,3	0,4	149,2	0,3	-0,1
Різні промислові товари	872,4	1,7	898,8	2,0	+0,3
Твори мистецтва	0,6	0,0	0,5	0,0	-
Товари, придбані в портах	6,0	0,0	1,4	0,0	-

У структурі експорту товарів по регіонах України найбільшу частку займають м. Київ (2019 р. – 25,0 %, 2020 р. – 25,4 %); Дніпропетровська область (відповідно 15,8 і 15,4 %) та Донецька область (9,3 і 8,1 %). Найменше експортують товарів Херсонська (0,5 і 0,6 %), Чернівецька (0,4 і 0,3 %) та Луганська (0,3 %) області.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Митний кодекс України: Закон України № 4495-VI від 13.03.2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 05.02.2021 р.).
2. Статистична інформація / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.02.2021 р.).

Тютюнник Світлана Василівна, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю, Полтавський державний аграрний університет, Полтава, e-mail: tyutyunnik.sveta@ukr.net

Тютюнник Юрій Михайлович, кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень, Полтавський державний аграрний університет, Полтава, e-mail: tiutiunyk.yurii@ukr.net

Tiutiunyk Svitlana V., candidate of economics, Associate Professor, Professor of the Department of Accounting and economic control, Poltava State Agrarian University, Poltava, e-mail: tyutyunnik.sveta@ukr.net

Tiutiunyk Yurii M., candidate of economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economic theory and economic research, Poltava State Agrarian University, Poltava, e-mail: tiutiunyk.yurii@ukr.net

АКТУАЛІЗАЦІЯ ПИТАННЯ РОЗРОБКИ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВИХ ЕКСПЕРТИЗ З ОПОДАТКУВАННЯ ТРАНЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УМОВАХ ПОРУШЕННЯ МИТНОГО РЕЖИМУ

¹ судовий експерт

² Одеський національний економічний університет

Анотація. На підставі аналізу оприлюднених статистичних даних у статті визначено розмір податкового навантаження на окремі категорії товарів, що імпортуються в Україну. Проаналізовано результати контролю Рахункової палати, які засвідчили, що значний відсоток ввезених в режимі «транзит» товарів не вивозиться з території нашої країни. Обґрунтовано необхідність залучення експертів-економістів до вирішення питань, пов'язаних з оподаткуванням транзитних операцій у випадку порушення умов митного режиму.

Ключові слова: митні платежі; транзит; судово-економічна експертиза; імпорتنі операції.

ACTUALIZATION OF THE ISSUE DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR CONDUCTING A FORENSIC EXAMINATION ON TAXATION OF TRANSIT OPERATIONS IN CONDITIONS OF VIOLATION OF THE CUSTOMS REGIME

Abstract. Based on the analysis of published statistical data, the article determines the amount of tax burden on certain categories of goods imported into Ukraine. The results of the control of the Accounting Chamber were analyzed, which showed that a significant percentage of goods imported in the "transit" regime is not exported from the territory of our country. The necessity of involving experts-economists in the decision of the questions connected with the taxation of transit operations in case of infringement of conditions of the customs mode was proved.

Keywords: customs payments; transit; forensic economic examination; import operations.

Тіньова економіка в Україні є однією з найбільших перешкод розвитку конкурентоспроможності країни, зростання соціальних стандартів життя населення та інтеграції в європейське співтовариство. Вона є відображенням активної криміналізації економічних процесів, високої корумпованості органів державної влади та низької правової і податкової культури юридичних та фізичних осіб.

Однією з причин наявності тіньової економіки в сфері зовнішньоекономічних операцій вважається високе податкове навантаження, що призводить до застосування різних схем ухилення від сплати митних платежів. Так, при митному оформленні імпорتنих операцій стягуються наступні податки:

- ввізне (імпортне) мито, яке справляється відповідно до ст. 271-288 Митного кодексу України за ставками Митного тарифу України, затвердженого Законом України «Про Митний тариф України», чинними на день подання митної декларації, якщо інше не передбачено законом або міжнародними договорами України;

- акцизний податок, який справляється відповідно до розділу VI Податкового кодексу України з товарів та за ставками, визначеними у ст. 215 цього Кодексу, чинними на день подання митної декларації;

- податок на додану вартість, що сплачується відповідно до підпункту «в» пункту 185.1 статті 185 розділу V Податкового кодексу України за ставкою, чинною на день подання митної декларації.

За даними Державної митної служби України у 2020 податкове навантаження становило в середньому 27,0% від оподаткованих імпорتنих операцій, а за реімпортними операціям -20,0% [1]. Однак, за окремими товарними групами, зокрема за нафтою та нафтопродуктами податкове навантаження значно більше та становило у 2020 році більше 47% [1]. При цьому Україна є державою, яка критично залежить від імпорту нафти та нафтопродуктів. Відповідно до даних Державної митної служби України у 2020 р. було імпортовано нафтопродуктів на суму 7,96 млрд. доларів США проти

3,27 млрд. дол. в 2016 р. Обсяг імпорتنих операцій з нафти та нафтопродуктів становив у 2020 майже 17 % від загального обсягу оподаткованого імпорту товарів – 45,82 млрд. дол [1].

Доцільно зазначити, що у 2020 р. значне податкова навантаження (42%) було й на імпорт автотранспорту, обсяг оподаткованого імпорту яких становив 13,9 млрд. доларів США, а податкові надходження до бюджету склали 5,8 млрд. дол. [1].

Загальне податкове навантаження при імпорті сягає 29-32% з урахуванням того, що імпорт комерційного призначення супроводжуватиметься оподаткуванням ПДВ за ставками 20% або 7%, ввізним митом за ставками від 0% до 50% (при тому що середня ставка Митного тарифу складає 4,9%) та акцизним податком за умови податкового навантаження на рівні 9-14% від договірної (контрактної) вартості, що є не нижчою митної вартості [1].

Високе податкове навантаження на окремі групи товарів призводить до використання учасниками зовнішньоекономічної діяльності різних схем ухилення від їх сплати митних платежів, однією із яких є порушення митних режимів, зокрема транзиту. Транзит – це митний режим, відповідно до якого товари та/або транспортні засоби комерційного призначення переміщуються під митним контролем між двома органами доходів і зборів України або в межах зони діяльності одного органу доходів і зборів без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [2, ст. 90].

За результатами аудиту, проведеного Рахунковою палатою, встановлено суттєву різницю в даних ДФС про кількість транзитних переміщень транспортних засобів і вантажів в Україну та з України. Зокрема, у Рішенні Рахункової палати від 09.07.2019 р. № 17-1 наведено, що «протягом 2017 року з України вивезено тільки 55,9 відс. загальної кількості транспортних засобів, що перетнули державний кордон України в митному режимі транзиту, а також 67,4 відс. вантажів, у 2018 році – 58,2 відс. та 71,8 відс., у січні – лютому 2019 року – 85,3 відс. та 73,2 відс. відповідно» [3].

За даними експертів, внаслідок порушення митних правил щорічні обсяги контрабанди знаходяться в діапазоні 226-320 млрд. грн., з відповідними втратами бюджету від 68 до 96 млрд. грн. [4].

Згідно зі Звітами судів першої інстанції про розгляд матеріалів кримінального провадження за 2019 р. в їх провадженні знаходилося 7165 справ про порушення митних правил [5].

У випадках, коли для дослідження питань, пов'язаних із ухиленням від сплати митних платежів внаслідок порушення митних режимів, в тому числі й транзиту, необхідні спеціальні знання, залучаються судові експерти-економісти. Належним чином оформлені результати експертизи виступатимуть одним із джерел доказів за справою про порушення митних режимів.

Зауважимо, що спеціальні знання – це знання, які не є загальновідомими, не мають масового поширення і якими володіє обмежене коло фахівців [6]. У наукознавчій літературі спеціальні знання визначаються як результат оволодіння певним рівнем знань і навичок діяльності в певній професії та спеціальності, тобто спеціальні знання здобуваються шляхом освіти і практичної діяльності [7]. Отже, для дослідження питань, пов'язаних із ухиленням від сплати митних платежів внаслідок порушення митних режимів, експерт повинен мати відповідні спеціальні знання для виконання своїх процесуальних і пізнавальних функцій.

У оволодінні експертом певним рівнем знань щодо оподаткування транзитних операцій, в тому числі й здійснених при порушенні цього митного режиму, суттєву роль відіграє наявність методики проведення судової експертизи з оподаткування митними платежами транзитних операцій в умовах порушення митного режиму. Однак в реєстрі методик судових експертиз вона відсутня. Разом з тим, експертна практика за останні роки свідчить про збільшення кількості матеріалів кримінального провадження із ухилення від сплати митних платежів внаслідок порушення митного режиму за транзитними операціями, що й обумовлює необхідність розробки методики проведення судових експертиз з оподаткування митними платежами транзитних операцій в умовах порушення митного режиму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Показники зовнішньої торгівлі України. Державна митна служба України. URL: <https://bi.customs.gov.ua/trade/#/turnover>
2. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
3. Про розгляд Звіту про результати аудиту ефективності планування та результативності

контролю за повнотою нарахування і своєчасністю надходжень єдиного збору, який справляється у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон України: Рішення РП від 9 липня 2019 року № 17-1. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/17-1_2019/R_RP_17-1_2019.pdf

4. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні: нові виклики. Київ. 2020. URL: https://case-ukraine.com.ua/content/uploads/2020/09/CASE_Tax-avoidance.pdf

5. Звіти судів першої інстанції про розгляд матеріалів кримінального провадження за 2019 р. Судова статистика. URL: https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka/

6. Експертизи у судочинстві України : Науково-практ. посібник / За заг. ред. В. Г. Гончаренка, І. В. Гори. К.: Юрінком Інтер, 2015. с. 504.

7. Гончаренко В. Г. Курдюков В. В., Легких К. В. Спеціальні знання: генезис, предмет, рівні, форми використання в доказуванні / Вісник Академії адвокатури України. 2007. № 2. С. 22-34. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaau_2007_2_3

Хомутенко Віра Петрівна, кандидат економічних наук, професор, судовий експерт, Одеса, e-mail: homutenko-vera@ukr.net

Хомутенко Алла Віталіївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, Одеський національний економічний університет, Одеса, e-mail: 24.06.alla@gmail.com

Khomutenko Vera P., candidate of economics, Doctor of Philosophy, Professor, Judicial Expert, e-mail: homutenko-vera@ukr.net

Khomutenko Alla V., doctor of economics, Associate Professor, Professor of the Department of Finance, Odessa National Economic University, Odessa, e-mail: 24.06.alla@gmail.com

DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF OUTSTAFFING OF UKRAINIAN SERVICE ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Odesa National Polytechnic University

Abstract: *The article examines the current state of the outstaffing sphere of Ukraine and estimates the possible development of the outstaffing for service enterprises in Ukraine. During the investigation, we considered the prospects for the work of Ukrainian outstaffing companies in foreign markets, showed the benefits of such cooperation for domestic enterprises. On the other hand, we analyzed the benefits from Ukrainian outstaffing service for foreign companies, which allowed us to conclude that the perspectives of outstaffing business, which can later be developed into an outsourcing one, are limitless in Ukraine.*

Key words: *outstaffing; remote hiring; recruiting client; contractor.*

Modern business is extremely dynamic and requires enough flexibility. Consequently, not only do modern businesses upgrade their production and marketing strategies, but also spend a lot of resources on their personnel policies. In the latest years, a bigger part of the organizations in Ukraine and all over the world opts for outsourcing and outstaffing tools. Although the concept of outstaffing has been well-known in the Ukrainian market, the demand for it has grown drastically within the latest years. The regulation has not yet been set on the legislative level; a relative novelty was holding back the Ukrainian market.

Outstaffing is a type of remote hiring when a team of any human resource is provided by a third-party contractor and they work on the projects of the recruiting client for the period of their contract. The fundamental concept of it is that the team is hired based on customers' needs and requirements.

Outsourcing firms, on the contrary, provide a fully established team, including both the representatives and the management, to the recruiting client [1].

It should be noted that the Ukrainian legislation does not contain an interpretation of the term 'outstaffing'. However, Ukrainian Law allows the activities of the companies that provide staffing services in order to further transfer this staff to other companies to perform work that is an outsourcing (staff rental). Such activities can be carried out only with the appropriate permission, which must be issued by the Employment Center [2].

Most of the times clients hire the specialists within the outstaffing companies that are required for a large-scale, but short-term project. The services that the companies can provide are IT-specialists, analysts, accountants, entrepreneurs, call-center specialists, designers and seasonal workers.

The profit of using outstaffing is perceptible for three parties: the contractor, the recruiting client and the employee.

The main benefits of outstaffing for the contractor include the ability to service not only the local market, but also evolve to the international level. Additionally, the outstaffing businesses are estimated to be very profitable. As per experts, the cost-effectiveness of this type of business is 30-40%. Apart from that, the primary stage of establishing the outstaffing company does not require a lot of investments. However, if we compare providing the representatives to providing the full team including the project managers etc., we can conclude that the contractor, although reducing the risk in delivering the final product, gains less profit than he would do if had provided the outsourcing team [3]. Otherwise, to create a demanded outstaffing product, it is necessary to work in advance on human resources potential.

Human resources potential forms from the acquired information, professionalism, competences and skills of specialists, who work for the development of competitiveness in terms of foreign economic activity expanding – in order to achieve the desired social effect or to increase profits [4]. For outstaffing companies, the formation of human resources potential is identical to the formation of the production potential of the organization.

The recruiting client, on the other hand, does not spend time to fill the vacancy, because of the fact the contractor looks for the suitable candidate himself. It is also possible to simplify the personnel management, such as time off, medical emergencies, payoff – all the bureaucracy stays out of the client's field of responsibilities. Moreover, there is a potential to financially benefit by hiring a smaller amount of the official employees, which leads to reducing the tax costs and other maintenance expenditures. Costs are also reduced due to the fact that the average official salaries in the countries that usually provide outstaffing services (e.g., Ukraine, Belarus, Russia, India, Philippines) are much lower. In addition to this, the client is released from labor arguments and financial side of the question. Since most of the outstaffing employees are working remotely, there is no need to spend costs on relocating the professional.

At the same time, the employee is able to find the project that best fits his preferences and avoid having to work on one product for a long time. Lastly, after completing the contract terms, the employee is able to be hired by the customer directly, if his achievements on the project are highly estimated, or be a part of the team that is experienced in servicing the product, which can result in creating an outsourcing team.

At the moment, Ukrainian market, although having limited possibilities and resources to have the interpreters establish their own business, does not have enough competition. Considering this fact and vast resources of the Ukrainian people intellectual potential, we come to the conclusion that the perspectives of opening the outstaffing business, which can later be developed into an outsourcing one, are limitless in Ukraine.

New forms of cooperation can move legal relations beyond the framework of legal regulation in those countries that cannot timely adapt their legislation for rapidly developing new business strategies, in which the concept of territorial boundaries is often absent, and talents are mainly in demand to effectively solve the assigned tasks.

REFERENCES

1. Leonova E. Outstaffing: what kind of a service this is and how it is different from outsourcing. URL: <https://hurma.work/ru/blog/autstaffing-chto-eto-za-usluga-i-chem-otlichaetsya-ot-outsorsinga/>
2. The Law of Ukraine «On Employment of the Population»: Law No. 5067-VI of 5 July 2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17?lang=en#Text>
3. Korsunov H. Why we do IT-outstaffing and are not ashamed of it. URL: <https://habr.com/ru/post/523710/>
4. Scripnic N.A., Antonyuk N.A. Personnel potential as a basis for strategic development of enterprises under extension foreign activities. Economics. Finances. Law. 2017. № 5/3. P. 53-57.

Kravchenko Oksana M. – Doctor of Philosophy of Economic Sciences, Associate Professor of Department of International Management and Innovation, Odesa National Polytechnic University, Odesa, e-mail: o.m.kravchenko@opu.ua

Havrylova Kateryna I. – student of Department of International Management and Innovations, Odesa National Polytechnic University, Odesa, e-mail: k.havrylova@mzeid.in

СЕКЦІЯ 6
УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 339.137

Т.В. Аверіхіна
В.О. Васильєва

**СВІТОВИЙ ДОСВІД ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Одеський національний політехнічний університет

***Анотація.** У статті досліджено світовий досвід інтегрованого управління конкурентоспроможності підприємств, визначено основні недоліки і переваги з метою впровадження їх на підприємствах України.*

Ключові слова: конкурентоспроможність, управління, інтегроване управління конкурентоспроможністю, світовий досвід.

**WORLD EXPERIENCE OF INTEGRATED ENTERPRISE COMPETITIVENESS
MANAGEMENT**

***Abstract:** The article examines the world experience of integrated management of enterprise competitiveness, identifies the main disadvantages and advantages in order to implement them in Ukrainian enterprises.*

Keywords: competitiveness, management, integrated competitiveness management, world experience.

У сучасних ринкових умовах необхідним є пошук таких організаційно-економічними механізмів управління конкурентоспроможністю підприємства, які б забезпечили ефективний розвиток компанії на внутрішньому ринку та надавали доступ до міжнародних ринків.

За опублікованим Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2018-2019 (The Global Competitiveness Index), Україна посіла 85-е місце серед 141 країн світу.

Вже традиційно, рейтинг очолили Швейцарія та Сінгапур. До десятки найконкурентоспроможніших, як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія [1].

Швейцарська економіка є відкритою: відкриті ринки, тісні економічні стосунки з іншими країнами у двосторонньому форматі, що значною мірою сприяє розвитку економіки країни. У Швейцарії створені хороші рамкові умови для економічної діяльності, для ведення бізнесу. До цих умов належать:

- система оподаткування, яка добре функціонує;
- конкурентоспроможна фінансова система;
- дуже розгалужений експорт, який не зосереджений на певних секторах;
- стабільні соціальні відносини всередині країни – між роботодавцями та найманими працівниками існує справжнє співробітництво, роботодавці піклуються про своїх робітників, намагаються забезпечити для них найбільш прийнятні умови для праці та життя, тому у нас так мало страйків;
- орієнтація на виробництво високоякісних послуг та інноваційну діяльність;
- політична стабільність [2].

Сінгапур посів друге місце у світовому рейтингу конкурентоспроможності. Компанії в Сінгапурі відомі своєю досконалістю. Все ділове середовище залишається одним із найбільш прозорих та ефективних у світі. Процес відкриття бізнесу простий і не вимагає мінімального капіталу. Економіка продовжувала лідирувати у сфері вищої освіти та ефективності ринку товарів.

Сінгапур посідає перше місце у світі за результатами діяльності державного сектору, при цьому

уряд продовжує володіти цим сектором, але постійно відкриває внутрішній ринок для іноземних банків. Економіка Сінгапуру зробила ставку на конкурентоспроможність на світовому ринку. Вітчизняні та іноземні компанії заохочувались, звільнялись від оподаткування та працювали у секторах, які уряд визначив пріоритетними.

У 1970-х роках це були нафтопереробна та легка промисловість, суднобудування, потім електроніка та високі технології. Такі компанії звільняються від мита та податку на прибуток протягом п'яти років. Результат: Сінгапур сім років поспіль був визнаний найкращою країною у світі для бізнесу. Вони залишили лише 5 податків, один з яких – на прибуток. Доходи оподатковуються поступово – чим вища зарплата чи інший дохід, тим вище податок. Зараз податок становить до 20%, а загальна ставка податку становить 27,1%.

Порівняно з іншими країнами, США підтверджують свій статус найбільш конкурентоспроможної економіки у світі. Ефективність національних ринків, конкурентоспроможність компаній та вражаюча здатність до інновацій у технологіях, заснованих на системі університетів та дослідницьких центрів світового класу, сприяють високій конкурентоспроможності економіки США та американських компаній. Однак деякі слабкі позиції, особливо ті, що пов'язані з макроекономічними дисбалансами, містять не лише загальну конкурентоспроможність країни, але й світову економіку в цілому. Ці небезпечні моменти нещодавно проявились у ланцюжку наслідків розвитку кризи на іпотечному ринку [3].

Для України США є прикладом того, як працює лібералізована економіка. Щоб не втратити свою лідируючу позицію, США заохочують розглянути та запровадити наступні механізми:

- функціонування значної кількості аналітичних центрів (дослідницьких установ) на національному рівні або з окремими галузевими асоціаціями;
- підвищення якості вищої освіти шляхом запрошення іноземних викладачів та студентів;
- впровадження адекватної імміграційної політики щодо кваліфікованих робітників;
- захист прав власності, зокрема інтелектуальної власності;
- збільшення гнучкості ринку праці (наприклад, у США середній працівник змінює місце проживання набагато частіше, ніж в Україні);
- поліпшення функціонування ринку капіталу;
- лібералізація продовольчого ринку;
- впровадження системи моніторингу досягнення якісних та кількісних показників.

У США також діє раціональна система державного регулювання, яка цього не дозволяє. Створення великих бізнес-асоціацій як в Європі чи Японії. Зокрема, застосовуються податкові стимули (подвійне оподаткування), які не дозволяють формувати корпоративні групи. Отже, типова американська компанія є автономною і працює задля задоволення власних інтересів [4].

Слід сказати, що в США контроль за рівнем конкурентоспроможності підприємства здійснюється на всіх етапах життєвого циклу продукту і є не просто контролем, а аналізом. Такий контроль, який зазвичай називають, є організаційною формою розподілу прав та обов'язків між департаментами у зв'язку з забезпеченням конкурентоспроможності підприємства.

Голландські компанії в першу чергу характеризуються якістю своєї продукції та послуг. Згідно з опитуванням керівників провідних компаній Нідерландів, проведеного консалтинговою фірмою Berenschot, більше половини виконавчих директорів у 2016 році заявили, що їхня компанія хоче отримати конкурентну перевагу на ринку, підтримуючи високу якість продукції та послуг [3].

В Японії ситуація з точки зору конкурентоспроможності підприємств зовсім інша. До цього існувала система контролю пірамідальна над компаніями. Після поразки у Другій світовій війні були прийняті стандарти, подібні до стандартів у США. Проте японці винайшли новий механізм контролю: участь у контролі не надається одній компанії, а ділиться на кілька і обмінюється з іншими компаніями. Була створена система перехресного володіння. Це ускладнює ворожі поглинання та робить керівництво більш консервативним та обережним. Однак стагнація, що зберігається з 1990-х років, може призвести до змін у цій системі [4].

Таким чином, конкурентоспроможність японських компаній зумовлена наступними характеристиками систем управління конкурентоспроможністю: орієнтація на виробництво продукції високої якості, ніж інші країни, які бідні сировиною та енергетичними ресурсами, які потрібно імпортувати; висвітлення інтегрованої системи управління всієї діяльності компаній; облік результатів діяльності інших країн – США, Великобританії, Німеччини, Італії та Франції – в системі управління конкурентоспроможності; Завдяки збалансованим та ефективним заходам менеджерів та спеціалістів

компанії вони впровадили принципи інтегрованого управління більш успішно, ніж в інших країнах.

На конкурентоспроможність шведських компаній сильно впливає інтенсивність досліджень та розробок у шведському промисловому секторі, який є одним з найвищих у світі. Близько 80% витрат на дослідження у шведській промисловості несе 20 великих промислових груп.

Зараз Швеція є одним із провідних світових постачальників інформаційних технологій (ІТ). Зокрема, швидке зростання компаній у таких секторах, як Інтернет та ІТ, завоювало повагу у всьому світі. Шведське ІТ-диво стало можливим завдяки висококонкурентоспроможним компаніям завдяки високопрофесійному рівню персоналу та усталеним традиціям інновацій у галузі комп'ютерів та комунікацій. Податкова політика має великий вплив на управління конкурентоспроможністю шведських компаній. Основними видами податків у Швеції сьогодні є податок на прибуток, податок на майно, ПДВ, акцизи та збори[5].

Аналізуючи західноєвропейський досвід інтегрованого управління конкурентоспроможністю, слід зазначити, що впровадження систем конкурентоспроможності відбувається поетапно. На кожному етапі реалізується конкретна програма, підготовлена групою менеджерів з питань конкурентоспроможності. Вживаються конкретні заходи для підвищення ефективності роботи з метою забезпечення належного рівня конкурентоспроможності

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2016-2017. URL:

<http://www.weforum> (дата звернення: 17.02.2021).

2. Урок економіки від Швейцарії – домашнє завдання для України? URL: <https://dt.ua/finances/urok-ekonomiki-vid-shveycariyi-domashnye-zavdannya-dlya-ukrayini-.html> (дата звернення: 19.02.2021).

3. Аверіхіна Т.В., Адамець Т.П., Андерсон Н.В., Хлобистова Є.В. [та ін.]. Сталий розвиток XXI століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2017: колективна монографія. Київ: НТУУ – Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського; Інститут телекомунікацій та глобального інформаційного простору НАН України; Вища економіко-гуманітарна школа, 2017. 546с.

4. Аверіхіна Т.В., Захарченко В.І., Ковтуненко К.В., Меркулов М.М. [та ін.]. Теорія конкуренції та практики визначення конкурентоспроможності в умовах безпекоорієнтованого розвитку: монографія. Ізмаїл, Одеса: Фенікс, 2020. 196 с.

5. Податкова система Німеччини, Франції, Швеції та США. URL: <http://referat.repetitor.ua>. (дата звернення: 19.02.2021).

Аверіхіна Тетяна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеського національного політехнічного університету, Одеса, e-mail: t.v.averihina@mzeid.in

Васильєва Валерія Олександрівна, студентка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: princess.valeria1122@gmail.com

Averikhina Tetiana V, – doctor of Philosophy of Department of International Management and Innovation, National Polytechnic Institute of Odessa, e-mail: t.v.averihina@mzeid.in

Vasylieva Valeriia O, student of the first (bachelor's) level of higher education, National Polytechnic Institute of Odessa, e-mail: princess.valeria1122@gmail.com

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. У статті досліджено доцільність використання стратегічного підходу в управлінні кадровим потенціалом підприємства в умовах зовнішньоекономічної діяльності. Встановлено порядок формування та розвитку кадрового потенціалу, як результат стратегічного управління людськими ресурсами підприємства.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, кадровий потенціал, зовнішньоекономічна діяльність.

STRATEGIC MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Abstract: The article investigates the feasibility of using a strategic approach in the management of human resources of the enterprise in terms of foreign economic activity. The order of formation and development of human resources as a result of strategic management of human resources of the enterprise is established.

Keywords: strategy, strategic management, human resources, foreign economic activity.

Сучасна концепція управління людськими ресурсами визначає працівника як найважливіший ресурс і найважливішу цінність компанії. Інноваційний характер сучасного виробництва та необхідність підвищення його ефективності в умовах жорсткої конкуренції на ринку праці, особливо в умовах зовнішньоекономічної діяльності, визначають необхідність розробки нових підходів до корпоративного управління людськими ресурсами. [1].

Саме персонал, який є невичерпним ресурсом, дозволяє підприємству вижити в складних економічних умовах, отримати конкурентні переваги та покращити показники ефективності праці та ефективності праці працівників. У сучасних умовах людські ресурси стають стратегічним ресурсом для компанії. Це визначає необхідність управління людськими ресурсами на основі принципів і методів стратегічного управління бізнесом. У зв'язку з цим метою стратегічного управління кадровим потенціалом слід не лише враховувати наявність робочої сили та персоналу в компанії, а й те, що загальні вміння та навички персоналу, необхідні для дій, забезпечують компанії стратегічні переваги серед конкурентів, тобто персонал компанії. Тому основною метою та головним результатом стратегічного управління кадровим потенціалом є розробка стратегії управління кадровим потенціалом компанії.

Кадровий потенціал можна визначити як сукупність навичок кожного, хто працює на певном підприємстві та вирішує конкретні проблеми. Кадровий потенціал – це сукупність якісних та кількісних характеристик робочої сили компанії, що включає кількість, склад та структуру, фізичні та психологічні здібності працівників, їхні інтелектуальні та творчі здібності, їх знання та кваліфікацію, їхні навички спілкування та їх здатність співпрацювати, а також їх ставлення до роботи та інші якісні характеристики.

Управління кадровим потенціалом повинно базуватися на стратегічному підході. Це означає використання сучасних підходів, характерних для стратегічного управління кадровим потенціалом, понять «етичне підприємництво», «організація що навчається», «управління знаннями» та сучасних інструментів управління персоналом.

Визначення стратегічних цілей управління кадровим потенціалом в умовах зовнішньоекономічної діяльності визначає вибір конкретних заходів щодо кадрової політики для їх досягнення. Найважливішим напрямком кадрової політики підприємства є формування та ефективне використання кадрового потенціалу компанії. Кадрова політика компанії включає наступні заходи:

–формування та ефективне використання кадрового потенціалу підприємства;

- оцінка та прогнозування потреби в персоналі;
- соціальний захист персоналу підприємства;
- моніторинг безпеки праці [2].

Формування кадрового потенціалу підприємства ґрунтується на оцінці наявного кадрового потенціалу компанії, а також прогнозу потреб персоналу компанії, що дозволяє визначити якісні та кількісні параметри кадрового потенціалу компанії, форми та джерела його створення.

Вивчення сутності та напрямів формування та використання кадрового потенціалу як об'єкта стратегічного управління людськими ресурсами дало змогу розробити загальну модель управління людськими ресурсами підприємства, яка визначає результати стратегічного управління людськими ресурсами, шляхом впливу на основні підсистеми в структурі управління людськими ресурсами компанії – підсистему підбору кадрів, налагодження персоналу, розміщення персоналу, оцінки персоналу, стимулювання персоналу.

Визначення потреб в людських ресурсах проводиться за кожною складовою людських ресурсів компанії. Результатом аналізу якості роботи має стати розробка конкретних параметрів людських ресурсів, необхідних компанії для реалізації загальної стратегії економічного розвитку. Одночасно з розрахунком якісного кадрового потенціалу компанії за окремими професіями, спеціалізованими напрямками тощо розраховується кількісна потреба у персоналі, тобто обсяг роботи, необхідний для досягнення стратегічних цілей компанії.

Реалізація стратегічного управління кадровим потенціалом компанії передбачає використання сучасних концепцій теорії та практики управління персоналом. Однією з таких концепцій є маркетинг персоналу.

Маркетинг персоналу має особливе значення для процесу стратегічного управління кадровим потенціалом компанії. Дослідження ринку праці дозволяє виявити можливості формування людських ресурсів компанії з різних джерел, оцінити умови найму на підприємстві та задовольнити вимоги персоналу до роботодавців, що склалися на ринку праці. На цій основі складається план маркетингу персоналу, який реалізується завдяки взаємодії компанії з різними проблемами ринку праці, такими як кадрові та консалтингові компанії, державні служби зайнятості та навчальні заклади [3].

Вивчення підходів до стратегічного управління кадровим потенціалом особливо в умовах зовнішньоекономічної діяльності дозволяє зробити висновок, що стратегічне управління кадровим потенціалом українських компаній все ще перебуває на стадії розробки. Це пов'язано з тим, що менеджери та власники українських компаній не до кінця зрозуміли вирішальну роль кадрового потенціалу у досягненні стратегічних цілей та ефективності розвитку бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аверіхіна Т.В., Адамець Т.П., Андерсон Н.В., Хлобистова Є.В. [та ін.]. Сталий розвиток XXI століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2017: колективна монографія. Київ: НТУУ – Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського; Інститут телекомунікацій та глобального інформаційного простору НАН України; Вища економіко-гуманітарна школа, 2017. 546с.

2. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства URL: http://dgma.dnetsk.ua/science_public/science_vesnik/2_8e_2011/article/11FIPMHP.pdf (дата звернення: 19.03.2021).

3. Майкл Амстронг. Стратегическое управление человеческими ресурсами. Москва : ИНФРА-М, 2002. 328 с.

Аверіхіна Тетяна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеського національного політехнічного університету, Одеса, e-mail: t.v.averihina@mzeid.in

Чава Юрій Вікторович, студент першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: ti897631@gmail.com

Averikhina Tetiana V., – doctor of Philosophy of Department of International Management and Innovation, National Polytechnic Institute of Odessa, e-mail: t.v.averihina@mzeid.in

Chava Yuri V., student of the first (bachelor's) level of higher education, National Polytechnic Institute of Odessa, e-mail: ti897631@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація. У дослідженнях розкрито актуальність питань підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства в ринкових умовах. Встановлено, що система напрямків посилення конкурентних переваг підприємства повинна враховувати специфіку галузі його функціонування.

Ключові слова: конкуренція; переваги; ринок; фактори; показники; підприємство; коефіцієнт конкурентоспроможності.

PECULIARITIES OF EVALUATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF A MODERN ENTERPRISE

Abstract. The article deals with the urgency of increasing the competitiveness of a modern enterprise in market conditions. It is established that the system of directions of strengthening of competitive advantages of the enterprise should take into account the specifics of its functioning.

Keywords: competition; advantages; market; factors; indicators; enterprise; competitiveness factor.

Конкурентоспроможність є базовим чинником ефективного функціонування ринкової економіки та інструментом забезпечення її рівноваги й гармонійного розвитку. Сучасні тенденції розвитку підприємств в умовах ринкових відносин потребують ґрунтовних досліджень проблем системи конкурентоспроможності.

Питання управління системою конкурентоспроможності підприємств України протягом багатьох років залишається актуальною. Формування в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки потребує поліпшення стратегії розвитку підприємств різних галузей економіки країни, а також національної економіки в цілому.

Досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності є стратегічною метою функціонування підприємства в умовах ринку, для досягнення якої необхідна активізація всіх підрозділів його системи управління. Проте, управління системою конкурентоспроможності не відповідає всій діяльності підприємства з досягнення кінцевих цілей, а включає функції, які пов'язані з розробленням і реалізацією стратегії конкуренції, мотивацією до її впровадження. Система конкурентоспроможності підприємства потребує розробки спеціального механізму управління [1].

Таким чином актуальність і важливість названих проблем є підґрунтям поглиблення наукових досліджень щодо розробки та управління системою конкурентоспроможності підприємств.

Теоретичним та практичним питанням вивчення конкурентоспроможності підприємства та пошуку шляхів її підвищення в умовах ринкової економіки присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Особливої уваги заслуговують роботи Гудзинського О.Д., Жаліло, Должанського І.З., Портера М. [1], Клименко С.М. [2], Омеляненко Т.В., Барабала Д.О. [3], Біркентале В.В. та Зими А.О. [4], Дубрової О.С., Вакулєнко А.В. та ін.

Разом із тим варто зазначити, що питання підвищення конкурентоспроможності підприємства повинні досліджуватися із врахуванням специфіки галузі діяльності підприємства, особливостей ринку, а також основних конкурентів.

До основних критеріїв конкурентоспроможності підприємства варто віднести групи показників, що характеризують ефективність виробничої діяльності підприємства, фінансовий стан підприємства, ефективність збуту та просування товару, конкурентоспроможність товарів підприємства. Кожна із зазначених груп характеризується набором окремих показників, які необхідно аналізувати у порівнянні із аналогічними показниками підприємств-конкурентів. Адже було зазначено, що конкурентоспроможність підприємства є відносною характеристикою, яка може бути оцінена лише у порівнянні показників підприємства із відповідними показниками конкурентів або базових чи еталонних підприємств.

В якості базових або еталонних підприємств варто обирати основних конкурентів

досліджуваного підприємства, що функціонують на одному ринку, виробляють аналогічні товари або товари-замінники. З цією метою необхідно визначити основних конкурентів підприємства, а також визначитись із тими підприємствами по відношенню до доцільно роводити аналіз його конкурентоспроможності.

З метою дослідження конкурентоспроможності підприємства вважаємо доцільним аналіз наступних показників: фондівдача, рентабельність продукції, продуктивність праці, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, рентабельність продажів, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей.

Крім зазначених показників існує також ряд тих, які не будуть розглянуті під час аналізу. Таке рішення обумовлене насамперед значущістю обраних показників, а також наявністю та доступністю інформаційного забезпечення під час аналізу.

З метою порівняння згаданих показників, необхідно розрахувати віднощі значення кожного з них. Розрахунок відносних значень показників здійснюється шляхом порівняння окремого показника підприємства із аналогічним показником конкурента. При чому, якщо збільшення показника свідчить про покращення на підприємстві, то необхідно ділити показник нашого підприємства на базовий, в іншому випадку – навпаки.

У зв'язку з тим, що кожний з цих показників має різний ступінь важливості для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства, експертним шляхом були розроблені коефіцієнти вагомості критеріїв.

Автором також запропоновано оцінку конкурентних переваг підприємства здійснювати за допомогою побудови багатокритеріального конкурентоспроможності. Така оцінка дає змогу порівняти всі аспекти в роботі бізнесу: маркетинг, репутацію, ціни, асортимент, виробничі потужності, витрати на закупівлю матеріалів [5, 6].

В зв'язку із цим серед основних практичних напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємства запропоновано орієнтацію на європейський ринок, підвищення якості виробів шляхом стандартизації та сертифікації продукції [5, 6]. Такі заходи дадуть можливість досягнути відповідного рівня якості продукції, що забезпечить її сприйняття на європейських ринках. Крім того одним із засобів розширення клієнтської буде доцільним створення електронного магазину та забезпечення можливості он-лайн співпраці із роздрібними та оптовими споживачами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Портер М. Конкуренція: Навч. посібник/ Переклад с англ. – М.: Видавництво дім «Вільямс», 2016. – 495 с.
2. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / Клименко С.М., Омеляненко Т.В., Барабаль Д.О., Дуброва О.С., Вакулєнко А.В. – К.: КНЕУ, 2016. – 546 с.
3. Бірєнтале В.В., Зима А.О. Інноваційна діяльність як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств та регіонів. Вісник Донецького національного університету, серія В: економіка і право, 2017. Вип. 1. С. 53-59.
4. Осипов В.М. Оцінка конкурентоспроможності виноробного підприємства як інструмент управління його розвитком. Екон. прогнозування. 2019. № 1. С. 109–127.
5. Адлер О.О. Шинкарук І. В. Аналіз конкурентних переваг сучасного підприємства на прикладі ПрАТ «Хмільницька швейна фабрика «ЛІЛЕЯ»». Регіональна економіка та управління 2(28) травень 2020 р. Частина І. С. 5-9.
6. Аналіз конкурентних переваг сучасного підприємства на прикладі ПрАТ «Хмільницька швейна фабрика «Лілея». Адлер О.О., Лєсько О.Й., Причєпа І.В., Руда Л.П. Гармонійний розвиток економіки України в умовах трансформаційних перетворень / Під ред. д.є.н., профєсора О.О. Нєпєчатєнко. Умань: Видавєць «Сєчїнський», 2021. С. 210-217.

Адлер Оксана Олександрівна, кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, e-mail: oksana_adler1983@ukr.net.

Adler Oksana O., Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University.

РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗВО НА ЗАСАДАХ БЕНЧМАРКІНГУ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність контролю за розвитком маркетингового потенціалу закладів вищої освіти та запропоновано систему показників оцінки результативності такого розвитку

Ключові слова: розвиток; маркетинговий потенціал; заклад вищої освіти; бенчмаркінг.

PERFORMANCE INDICATORS OF DEVELOPMENT OF MARKETING POTENTIAL OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION ON THE BASIS OF BENCHMARKING

Abstract: The article substantiates the need to control the development of marketing potential of higher education institutions and proposes a system of indicators for evaluating the effectiveness of such development

Keywords: development; marketing potential; higher education institution; benchmarking.

Вплив на будь-який об'єкт з метою його розвитку передбачає вчасне реагування на відхилення від бажаних результатів або прогнозування їх динаміки. Для того, щоб об'єктивно оцінювати ефективність заходів із розвитку необхідно реалізовувати функцію контролю, яка дозволяє порівнювати отримані результати з еталонними (бажаними) значеннями показників діяльності.

Необхідність оцінки як маркетингового потенціалу, так і потенціалу організації загалом висвітлена у наукових роботах таких науковців як О.В. Ковальчук і В.М. Божко [1], О.П. Костенко [2], М.М. Кохан [3] та інші.

Лепейко Т. І., Баланович А. М. відзначають, необхідним та важливим кроком при розробці показників комплексної оцінки розвитку здійснювати аналіз особливостей діяльності організацій, що досліджуються. На їх думку зазначений аналіз впливає на остаточний вибір необхідних груп показників, що у підсумку дозволить дати більш точну оцінку рівня розвитку [4].

Водночас у науковій літературі майже відсутні напрацювання щодо визначення результативних показників розвитку маркетингового потенціалу закладів вищої освіти (далі — ЗВО), за якими можливо здійснювати контроль за ефективністю такого розвитку на засадах бенчмаркінгу, у тому числі спостереження, коригування, аналіз фактичного стану тощо.

Проводити систематичний контроль за динамікою розвитку ключових ресурсів маркетингового потенціалу ЗВО дозволяє встановлення термінів та визначення результативних показників

Так, при здійсненні контролю за успішністю впровадження заходів із розвитку маркетингового потенціалу, що були запропоновані на базі проведення бенчмаркінгу, доцільно формувати звіти, які дозволять побачити реальний ефект від імплементації бенчмаркінгу як інструменту розвитку. У зв'язку з тим, що бенчмаркінг не широко розповсюджений у діяльності вітчизняних ЗВО та досвід його використання не значний, на нашу думку, раціонально встановлювати кварталні та річні терміни звітування з метою підвищення якості впровадження заходів із розвитку та збільшення часу, необхідного на освоєння працівниками особливостей проведення бенчмаркінгу та впровадження його результатів у діяльність ЗВО.

Для кількісної оцінки результатів розвитку на засадах бенчмаркінгу пропонуємо використовувати систему показників, яка складається з трьох контрольних показників. Результативний показник першого порядку, а саме — «Чисельність абітурієнтів», контролює досягнення мети концепції розвитку маркетингового потенціалу на засадах бенчмаркінгу [5]. Результативні показники другого порядку дозволяють проводити контроль за розвитком ЗВО у межах кожного ключового ресурсу маркетингового потенціалу. Так, у наведеній вище таблиці згруповано показники оцінки розвитку маркетингового потенціалу, які доцільно та можливо диференціювати у залежності від пріоритетів розвитку окремого ЗВО або специфіки його діяльності.

Дослідити загальну економічну результативність заходів із розвитку маркетингового потенціалу

на засадах бенчмаркінгу можливо за допомогою статистичного методу аналізу — побудови соціально-економічної нормалі. Так, зазначений метод може виступати інструментом аналізу як поточного стану маркетингового потенціалу, так і результатів його розвитку. Соціально-економічна нормаль дозволяє контролювати збалансований розвиток всіх ключових ресурсів маркетингового потенціалу та якість роботи ЗВО загалом (табл. 1).

Таблиця 1

Результативні показники розвитку маркетингового потенціалу ЗВО на засадах бенчмаркінгу

1. Результативний показник першого порядку:				
«Кількість поданих заяв на вступ до ЗВО»				
2. Результативні показники другого порядку:				
<i>Освітньо-наукові ключові ресурси</i>	<i>Ключові ресурси фінансового забезпечення</i>	<i>Матеріально-технічні ключові ресурси</i>	<i>Комунікаційні ключові ресурси</i>	<i>Ключові ресурси комплексної соціальної відповідальності</i>
«Кількість заходів з розвитку працівників»	«Кількість додаткових джерел фінансування»	«Динаміка забезпечення гуртожитками студентів»	«Кількість підписок та чисельність активної аудиторії у соціальних мережах ЗВО»	«Кількість соціально направлених заходів з розвитку суспільних відносин»
«Чисельність науково-педагогічного складу на 1 студента»	«Відсоток додаткових джерел надходжень від загального їх обсягу»	«Кількість персональних комп'ютерів у розрахунку на 1 студента»	«Кількість запитів щодо вступу до ЗВО»	«Кількість перетворень у ЗВО у напрямку відповідності потребам всіх категорій споживачів освітніх послуг»
«Місце ЗВО у рейтингах за освітньо-науковими критеріями»	«Кількість нових методів і джерел залучення додаткових коштів»	«Площа навчальних приміщень та гуртожитків»	«Чисельність залучених іноземних студентів»	«Кількість заходів створення сприятливих умов для роботи працівників»
3. Узагальнений статистичний показник результативності розвитку маркетингового потенціалу:				
«Соціально-економічна нормаль»				

Таким чином, розвиток маркетингового потенціалу ЗВО вимагає здійснення контролю за ефективністю заходів, впроваджених за результатами проведення бенчмаркінгу, а також формування системи показників результативності розвитку з урахуванням специфіки роботи кожного ЗВО з метою підвищення рівня конкурентоспроможності та якості роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ковальчук О.В., Божко В.М. Божко Потенціал підприємства: сутність та місце у його структурі маркетингової компоненти. *Економічний форум*. 2012. №1. С. 45-49.
2. Костенко О.П., Адеєва Т.О. Модель оцінювання маркетингового потенціалу промислового підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2011. № 3. С. 87–91.
3. Кохан М. М. Оцінка маркетингового потенціалу фармацевтичного підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 5. С.58-62.
4. Лепейко Т. І., Баланович А. М. Комплексна оцінка рівня розвитку промислових підприємств *Проблеми економіки*. 2016. № 4. С. 136-143.
5. Банзелюк І. Концептуальні засади управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти на засадах бенчмаркінгу. *Управління та адміністрування в умовах протидії гібридним загрозам національній безпеці*: мат. І всеукр. наук.-практ. конф., м.Київ, 7 груд. 2020 р. Київ, 2020. С.24-26.

Банзелюк Ірина Володимирівна, аспірантка, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: i.snisarchuk@donnu.edu.ua

Iryna Banzeliuk V. – postgraduate student, Vasyl` Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: i.snisarchuk@donnu.edu.ua
УДК 658

ЛОГІСТИКА ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Розглянуто ключові питання, пов'язані з місцем логістики на підприємстві та значенням удосконалення логістичного забезпечення конкурентного потенціалу шляхом організації відділу логістики.

Ключові слова: логістика, конкурентоспроможність, чинники конкурентоспроможності, фактори конкурентоспроможності, логістична складова конкурентоспроможності.

LOGISTICS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Abstract. *The key issues related to the place of logistics in the enterprise and the importance of improving the logistics of competitive capacity through the organization of the logistics department are considered.*

Keywords: logistics, competitiveness, factors of the competitiveness, reasons of the competitiveness, logistic component of the competitiveness.

Розвиток та загострення конкуренції в Україні примушують підприємства все більше уваги приділяти побудові ефективної системи логістики, що дає змогу досягти підприємствам відповідного рівня конкурентоспроможності. Використання українськими підприємствами старих традиційних методів управління функціями постачання, виробництва та розподілу не можуть забезпечити значних конкурентних переваг. Через це вітчизняним підприємствам потрібно впроваджувати до власної системи управління логістику, рівень організації і впровадження якої на підприємстві – це один із визначальних чинників його конкурентоспроможності, оскільки логістика дає змогу задовольнити потреби ринку з мінімальними загальними витратами.

На сучасному етапі ринкової трансформації економіки України торговельні підприємства змушені працювати в умовах, що характеризуються високим рівнем невизначеності зовнішнього середовища, що постійно змінюється, це впливає й на їх внутрішній стан. Тому важливою умовою радикальної зміни економічного середовища стає формування нових підходів щодо управління підприємством на принципах логістики, що сприятиме підвищенню конкурентного положення.

Дослідження, що були проведені на підприємствах, доказують позитивний взаємозв'язок між ефективною організацією логістичних процесів та успіхом у підприємницькій діяльності завдяки розвитку співдружності між всіма учасниками логістичного ланцюга. Кожний товар або продукт має свою власний та унікальний ланцюг постачання. Іншими словами ланцюг постачання описує весь шлях матеріалів, який вони проходять з початку і до кінця. Тобто ланцюг постачання – послідовність дій, що необхідні для задоволення потреб споживачів.

Конкуренція на споживчому ринку посилюється, тому позиція підприємств напряму залежить від того наскільки швидко воно реагує на зміни ринку. На теперішній час існування замкнених підприємств в більшості випадках економічно не виправдане й спричиняє зниження конкурентоспроможності, оскільки вони переповнені найскладнішими бізнес-системами зі великою кількістю процесами. Тому управління ними досить важке завдання. Однією з найбільш сучасних бізнес-моделей, що дозволяє домогтися реальних конкурентних переваг, є аутсорсинг.

Проте, рівень логістичного менеджменту, що досягнуто на вітчизняних підприємствах, як правило, нижчий ніж аналогічного рівня зарубіжних. Для українських підприємств притаманні низькі інвестиції в інформаційні технології, що забезпечують автоматизацію управління логістичними процесами. Одним з видів аутсорсингу є ІТ-аутсорсинг. У практиці ІТ-аутсорсинга, часткова передача функцій, є найпоширенішим видом послуг. Це дозволяє підприємству приділяти значну увагу індивідуальним запитам організації-замовника або кінцевого споживача, знаходити специфічні рішення, що відповідають конкретним умовам діяльності. Але найголовніше – частковий аутсорсинг дозволяє ефективно використовувати внутрішні ресурси.

Серед логістичних посередників особливе місце займають логістичні провайдери – підприємства, що здійснюють комплекс логістичних послуг на основі аутсорсинга. В основі аутсорсинга логістичних функцій – є прагнення до скорочення логістичних витрат, а також бажання сконцентруватися на основних видах діяльності.

Логістичні функції не є основними в діяльності підприємств, тому залучення послуг логістичного провайдера вигідніше, ніж створювати власну систему розподілу. Важливе значення має скорочення фінансових ризиків, значне скорочення витрат на транспортування, складування, придбання устаткування, утримання фахівців з логістики. Проте, в Україні такий вид послуг тільки розвивається.

В Україні аутсорсинг розвивається не так активно, що пояснюється цілою низкою причин, найпоширенішими серед яких є:

- недотримання прийнятих зобов'язань щодо рівня обслуговування;
- відсутність стратегічного бачення серед управлінського персоналу;
- складність у досягненні зниження витрат;
- зростання цін після встановлення співпраці;
- зниження можливості впливу та контролю щодо функцій, переданих провайдеру;
- відсутність консультативних можливостей, які спираються на знання, тощо. [1]

Доцільність використання логістичного аутсорсингу визначається для підприємства-замовника у таких випадках:

- тісний взаємозв'язок підприємств-виробників і постачальників товарів з підприємствами транспортної галузі;
- можливість для виробника відмовитися від непрофільних видів діяльності (логістика);
- підвищення гнучкості, як відносно розвитку власної організації, так й відносно її діяльності на ринках;
- використання всіх переваг логістичного підходу до управління власною діяльністю без необхідності розвивати власні компетенції в цій сфері;
- зниження загальних витрат, зміна загальних витрат;
- комплексне логістичне обслуговування високої якості, що забезпечує провайдер;
- підвищення якості послуг для кінцевого споживача, що позитивно відображається на іміджі підприємства замовника тощо.

Концепція логістичного аутсорсингу сприяє формуванню стійких довгострокових зв'язків та стратегічного партнерства у відносинах між всіма зацікавленими сторонами: виробником, кінцевим споживачем та постачальником. При впровадженні логістичних принципів на вітчизняних підприємствах необхідно приділити увагу наступним ключовим моментам. Перш за все, застосування логістичного аутсорсингу дозволить підвищити організаційно-економічну стійкість підприємства на ринку, оптимізувати ресурси підприємства (матеріальні, фінансові, трудові). Особливо це важливо в умовах економічної кризи.

По-друге, принципи та методи логістики направлені на прийняття оптимальних рішень щодо мінімізації загальних логістичних витрат підприємства, скорочення всіх видів витрат, пов'язаних з управлінням матеріальними потоками, витрат на транспортування, управління замовленнями та запасами. Все це сприяє зменшенню ризиків підприємства, дозволяє звільнити фінансові кошти на додаткові інвестиції у новітні технології, маркетингові дослідження тощо.

В економічній літературі багато уваги приділяється вивченню конкурентоспроможності підприємств, а саме її складових та факторів. Під складовими розуміють компоненти, що встановлюють досягнутий рівень конкурентоспроможності, а під фактором – причини, які впливають на окремі складові конкурентоспроможності, здатні погіршити чи покращити загальні її результати.

Розмежування складових та факторів конкурентоспроможності дає можливість глибше зрозуміти сутність та значення конкурентоспроможності підприємства. Аналізуючи вищеподані складові, спостерігаємо присутність характерних рис логістики, а саме: вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність, наявність вільних виробничих потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку, ступінь освоєності технологій виробництва, можливість осучаснення, номенклатура продукції, асортимент, якість, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури), достатність матеріальних ресурсів, якість, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, відходи виробництва. Саме тому доцільно, виділити логістику як окрему складову конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1. Складові та фактори конкурентоспроможності підприємства [3]

Складові конкурентоспроможності підприємства	Фактори конкурентоспроможності підприємства
<p>1. Виробництво:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність; – технологія ступінь освоєності, можливість осучаснення; – номенклатура продукції, асортимент, якість, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури) 	<p>1. Державна політика:</p> <p>1.1. Зовнішня:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ступінь участі країни у світових інтеграційних процесах; <p>1.2. Внутрішня:</p> <ul style="list-style-type: none"> – напрямки зовнішньої політики; – пріоритет розвитку країни; – стабільність обраного курсу
<p>2. Ресурси:</p> <ul style="list-style-type: none"> – матеріальні достатність, якість, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, відходи виробництва; – трудові достатність, рівень професіоналізму (освіта, досвід, рівень класифікації); – інформаційні наявність баз даних, можливість постійного оновлення, ступінь освоєння сучасних інформаційних технологій. 	<p>2. Соціальні умови:</p> <ul style="list-style-type: none"> – структура робочої сили; – рівень підготовки фахівців; – співвідношення між категоріями працівників; – ціна робочої сили; – рівень зайнятості; – культурний рівень розвитку суспільства.
<p>3. Виробничий потенціал:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основні виробничі фонди сучасність, ефективність виконання, наявність вільних потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку. 	<p>3. Економічні умови:</p> <ul style="list-style-type: none"> – середній рівень зарплатні в галузі, економіці загалом; – податки і пільги; – інвестиційний потенціал країни; – рівень розвитку окремих галузей; – частка наукоємної продукції в експорті країни.
<p>4. Управління:</p> <ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура – можливість швидкої передачі управлінського рішення до виконання, контрольованість; – керівний склад професіоналізм, авторитетність, довіра; – стабільність обраного курсу. 	<p>4. Природно-ресурсний потенціал:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рівень забезпечення економіки власними природними ресурсами; – рівень від'ємного екологічного навантаження; – стан водних ресурсів.
<p>5. Фінансування:</p> <ul style="list-style-type: none"> – співвідношення власних, залучених і позичкових коштів; – можливість швидкої мобілізації значних сум; – доступність і стабільність фінансування; – можливість щодо інвестування інноваційних проектів. 	<p>5. Правове середовище:</p> <ul style="list-style-type: none"> – гармонійність законодавчої бази, спрямування на розвиток; – дієвість нормативних актів.
<p>6. НДДКР:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наявність власної лабораторії для контролю за якістю сировини, продукції, відходів; – розроблення нової продукції; – раціоналізація виробництва. 	<p>6. Монополізація економіки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – загальний рівень концентрації продавців; – антитрестове регулювання; – вертикальна інтеграція.
<p>7. Маркетинг:</p> <ul style="list-style-type: none"> – дослідження ринку і конкурентів; – розповсюдження виробленої продукції (користування наявними мережами, створення власної мережі і т.д.); – підготовка інформації про потреби ринку щодо випуску продукції; – ефективність рекламних заходів (своєчасність, витратність, результативність). 	<p>7. Товарні ринки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – структура галузевих ринків; – ємність товарних ринків; – вибагливість покупців; – стандартизація товарів; – стійкість позицій лідера.

Побудова вітчизняних складських терміналів буде найбільш характерним явищем для тих регіонів України, де утримання власного складу пов'язано з великими витратами та існує значна кількість потенційних клієнтів. Очевидно, такий шлях розвитку складської логістики поряд із осучасненням існуючих складських площ та побудовою нових сучасних складів притаманний насамперед потужним підприємствам, які регулярно потребують великих обсягів послуг зі зберігання та які є чутливими до збоїв у логістичних ланцюгах постачання і збуту, а отже – збоїв на складах. [2]

Проаналізувавши результати впровадження логістичного аутсорсингу, слід виділити такі аспекти:

- аутсорсер має необхідні ресурси, що дозволяють реагувати на збільшення попиту або інші зміни ринкової кон'юнктури ;
- аутсорсер надає підтримку при виведенні на ринок нового товару через власну дистрибутивну мережу;

- аутсорсер забезпечує повний моніторинг логістичного ланцюга, що відповідає інтересам кінцевого споживача й дозволяє уникнути витрат, пов'язаних зі збоями в постачаннях;
- аутсорсер несе відповідальність за безперебійне функціонування мережі й виконання логістичних операцій на умовах, визначених контрактом;
- відсутність необхідності у розширенні штату підприємства;
- аутсорсинг дозволяє працювати за графіком.

Логістика є тим інтеграційним ланцюгом, що здатний покращити взаємодію між такими базовими функціональними сферами, як постачання, виробництво, маркетинг, дистрибуція, управління продажами, а логістичний менеджмент підтримує системну стійкість фірми на ринку, стирає протиріччя між маркетингом, виробництвом, фінансами та оптимізує міжфункціональні внутрішні рішення.

Отже, на базі логістичного підходу до управління конкурентоспроможністю створюються нові джерела конкурентних переваг підприємства, які базуються на низьких витратах. З цієї причини належні зміни в логістичній стратегії впливають на економічні результати роботи підприємства і роблять внесок в створення їх довгострокової життєздатності. При цьому, за рахунок дії її окремих заходів, відбувається посилення ключових характеристик роботи підприємства. Тому, підвищення конкурентоспроможності через результат логістики - процес постійний.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сучасні тенденції розвитку європейського ринку логістичних послуг. URL: <http://docplayer.net/40230062-Suchasni-tendenciyi-rozvitk...autsorsing-4-pl.html>
2. Передумови розвитку логістичних послуг на вітчизняному ринку. URL: <http://translogistics.com.ua/archive/63/number10>
3. Логістична складова конкурентоспроможності підприємства. URL: http://vlp.com.ua/files/57_2.pdf

Безсмертна Оксана Владиславівна - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, логістики та менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця. e-mail: bezsmertna@vntu.edu.ua

Лук'янов Ростислав Русланович - студент групи П-176, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця. e-mail: fm.lukyanov.p17b@gmail.com

Oksana Bezsmertna - PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Logistics and Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

Rostislav R. Lukyanov - student of the Faculty of Management and Information Security, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa

РОЛЬ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

«Інститут економіки та прогнозування» НАН України

Анотація. У статті досліджено роль кадрової політики у формуванні якісного трудового потенціалу підприємства в кризових умовах та досліджено зарубіжний досвід

Ключові слова: кадрова політика; ринкова економіка; ринок праці; трудовий потенціал

THE ROLE OF PERSONNEL POLICY IN THE CRISIS

Abstract: The article investigates the role of personnel policy in the formation of high-quality labor potential of the enterprise in crisis conditions and explores foreign experience.

Keywords: personnel policy; market economy; labor market; labor potential

Однією з важливих умов забезпечення ринку праці якісною робочою силою є кадрова політика, яка нерозривно пов'язана з методологією і концепцією управління персоналом, виходить з їх теоретичних вимог, інтегрує управлінські знання, накопичений минулий і сучасний вітчизняний та зарубіжний практичний досвід роботи з персоналом. Кадрова політика визначає основний зміст програми набору, відбору, підготовки та перепідготовки персоналу організації, але не зводиться лише до неї. Вона відображає тенденції зміни інтересів і потреб, установок, цінностей і мотивації співробітників організації, які визначають діяльну активність людини. В умовах кризи кадрова політика вимушено трансформується. Особливості її реалізації пов'язані з обмеженістю фінансових коштів; неминучістю організаційних заходів, пов'язаних зі згортанням низки програм соціального розвитку та скороченням чисельності персоналу; підвищенням соціально-психологічної напруженості в колективі.

Антикризова кадрова політика включає діяльність по довгостроковому, середньостроковому та поточному прогнозуванню наукового передбачення майбутнього, реальностей його досягнення. Дана політика повинна виявити проблеми, слабкі та сильні сторони кадрової політики, і на основі цього аналізу визначити пріоритети та орієнтири. Вона може характеризуватися різними ознаками: вичікування, обачності, обережності, агресивності, мобільності, гнучкості, адаптивності, орієнтації на антикризові ситуації тощо. Менеджеру з кадрів необхідно знати різноманітність ознак кадрової політики, та вміти їх використовувати в різних ситуаціях.

Управління кадрами в кризовій ситуації найчастіше зводиться до єдиного заходу – скорочення штату з метою зменшення витрат на персонал, а питання управління персоналом в системі пріоритетів відходять на останні місця.

Однак криза не тільки створює проблеми, а й відкриває перед компанією можливості сформувати більш ефективну систему управління персоналом.

Завданнями управління персоналом в умовах кризи є:

- формування команди керівників, здатних розробити і здійснити програму виходу організації з кризи;
- збереження кадрового потенціалу організації (співробітників, що представляють особливу цінність);
- зниження соціально-психологічної напруженості в колективі;
- забезпечення соціального захисту та працевлаштування працівників, що вивільняються.

В основі кадрової політики підприємства лежить робота з персоналом, заснована на концепції розвитку підприємства. Мета кадрової політики – забезпечення оптимального балансу збереження та оновлення кадрів відповідно до потреб підприємства та станом ринку праці. Кадрова політика базується на поетапній розробці загальних принципів кадрової політики, визначення пріоритетів і цілей [1].

Розглянемо чотири типи кадрової політики в умовах кризи підприємств.

1. Пасивна кадрова політика. У керівництва організації немає продуманої програми дій щодо персоналу. Служба персоналу не прогнозує кадрові потреби і не має в своєму розпорядженні методиками оцінки персоналу. У плані фінансового виведення компанії з кризи проблема кадрів відображена на рівні інформаційної довідки про персонал, в якій відсутній аналіз кадрових проблем і причин їх виникнення.

2. Реактивна кадрова політика. Керівництво підприємства здійснює контроль за ознаками кризової ситуації (виникнення конфліктних ситуацій, відсутність кваліфікованих співробітників для вирішення професійних завдань, а також мотивації до продуктивної праці) і вживає заходів по локалізації кризи. Кадрові служби підприємства мають у своєму розпорядженні засоби діагностики. У плані фінансового оздоровлення, як правило, кадрові проблеми виділяються в окремий сегмент і розбираються окремо.

3. Превентивна кадрова політика. Керівництво підприємства має обґрунтовані прогнози розвитку ситуації, однак у нього немає коштів для впливу на ситуацію. Кадрова служба підприємства володіє засобами не тільки діагностики, але і прогнозування кадрової ситуації на середньостроковий період. У плані фінансового оздоровлення містяться короткостроковий і середньостроковий прогнози потреби в кадрах.

4. Активна (раціональна) кадрова політика. Керівництво підприємства має задовільний діагноз і обґрунтований прогноз розвитку ситуації, а також засоби впливу на неї. Кадрова служба підприємства володіє засобами не тільки діагностики, але і прогнозування кадрової ситуації на середньо- і довгостроковий періоди. Крім того, програма кадрової роботи з варіантами реалізації є складовою частиною плану реорганізації.

В умовах ринкової економіки одним із вирішальних чинників ефективності і конкурентоспроможності підприємства є забезпечення високої якості кадрового потенціалу. Суттю ж кадрової політики є робота з персоналом, відповідно концепції розвитку організації.

Необхідно мати на увазі, що робота з персоналом не починається з вакансії і не закінчується прийомом на роботу. Процес роботи з персоналом повинен бути побудований так, щоб найкоротшим шляхом приходити до бажаного результату щодо будь-якого питання або проблеми в кадровій сфері.

Раціональна кадрова політика в ідеальному випадку формується і реалізується наступним чином.

Організаційно-штатна політика – це планування потреби в трудових ресурсах, формування структури і штату, призначення, створення резерву, переміщення.

Інформаційна політика визначає створення і підтримку системи руху кадрової інформації (наявність вакансій, можливості професійного і кар'єрного зростання, соціальні питання, тощо).

Фінансова політика формує принципи розподілу коштів, забезпечує ефективність системи стимулювання праці.

Політика розвитку персоналу – це забезпечення програми розвитку, профорієнтація і адаптація співробітників, планування індивідуального просування, формування команд, професійна підготовка і підвищення кваліфікації [2].

Оцінка результатів діяльності реалізується за допомогою аналізу відповідності кадрової політики і стратегії організації; виявлення проблем у кадровій роботі; оцінки кадрового потенціалу.

На кадрову політику в цілому, на зміст і специфіку конкретних програм управління персоналом впливають фактори двох типів – зовнішні по відношенню до організації і внутрішні.

При аналізі зовнішніх факторів перш за все необхідно звернути увагу на конкуренцію, структурний і професійний склад робочої сили.

Серед внутрішніх факторів для підприємства найбільш значущими є наступні:

- цілі підприємства, їх тимчасова перспектива і ступінь опрацювання;
- стиль керівництва, який визначається максимальним використанням досвіду кожного працівника, оптимальною взаємодією членів колективу, наявністю хороших комунікацій в групах;
- перспективи професійного зростання;
- стиль управління;
- система контролю.

Індивідуально укладений договір між працівником і підприємством є і додатковим стимулом, і гарантією певних умов праці.

Перераховані вище фактори визначають тип кадрової політики на підприємстві.

З іншого боку ефективність кадрової політики визначається додатковим набором факторів.

В умовах ринкової економіки, коли умови зовнішнього середовища змінюються дуже швидко,

головним фактором ефективності кадрової політики є її гнучкість і адаптивність. Це можливо при наявності на підприємстві висококваліфікованого кадрового потенціалу. За роки переходу до ринку стало очевидним, що потенціал працівника стає все більш явним критичним фактором розвитку підприємства. Саме креативність системи управління зможе в XXI столітті зробити підприємство конкурентоспроможним. Керуючі теорії нового століття будуть вирішувати питання відходу від штампів.

З огляду на досвід розвинених країн, можна відзначити, що управління трудовими ресурсами в сучасних умовах включає в себе:

- Управління технічною озброєністю праці відповідно до останніх досягнень науки і техніки;
- Управління організацією праці (використання наукової організації праці, дотримання психофізіологічних та ергономічних умов праці);
- Управління соціальним розвитком працівників;
- Управління мотивацією праці (гідна оплата праці, стимулювання творчості, підтримка прагнення зробити кар'єру, створення можливості самореалізації);
- Створення правової захищеності працівників.

Таким чином, якщо на перших двох підсистемах провідну роль в управлінні трудовими ресурсами відіграють державні і територіальні органи управління, то в процесі управління використанням трудових ресурсів на перший план виступають підприємства. Роль держави тут полягає в правовому забезпеченні трудових відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Законодавство України про працю. – К.: «А .С. К.», 2009. – 304 с.
2. Крушельницька О. В. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. – 2008. –154 с
3. Біліченко С.П. Кадрова політика як ефективний фактор забезпечення розвитку національної економіки. – Зб. доп. учасн. Міжнар.наук.-практ. конф., Людина, бізнес, держава: реалії та перспективи соціально-економічного та інноваційного розвитку. (м.Кіровоград, 17 квіт. 2014 р.). м. Кіровоград: КОД, 2014. – 240 с.

Біліченко Світлана Павлівна, науковий співробітник, «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, Київ, e-mail: лана_bs@ukr.net

Bilichenko Svitlana P. – Research Fellow, NASU Institute for Economics and Forecasting, Kyiv, e-mail: лана_bs@ukr.net

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРІНДУСТРІЇ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Анотація: У статті досліджено аспекти маркетингової діяльності на підприємствах туріндустрії в контексті використання інноваційних технологій з метою підвищення задоволеності споживачів та підвищення якості послуг.

Ключові слова: маркетинг; концепція маркетингу; задоволеність споживачів; якість послуг; клієнт-орієнтована модель.

MARKETING INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES OF THE TOUR INDUSTRY AS A FACTOR OF IMPROVING THE QUALITY OF SERVICES

Abstract: In the article investigated aspects of marketing performance at the tourism industry in the context of the publication of innovative technologies based on the improvement of satisfaction with the result.

Key words: marketing; marketing concept; satisfaction of the survivors; quality of service; customer-oriented model.

Формування фундаменту ринкової економіки у нашій державі визначає принципово нові вимоги до якісного змісту управління на основі використання маркетингового інструментарію, враховуючи, що маркетинг є інструментом досягнення комерційних цілей підприємств, фірм, організацій через ефективне забезпечення потреб споживачів шляхом пропозицій їм високоякісної та конкурентоспроможної продукції.

Наука та мистецтво праці в умовах ринкової економіки концентруються у понятті «маркетинг», оскільки маркетинг – система управління, регулювання та вивчення ринку.

З оглядом на зазначене вище, актуальність обраної проблематики обумовлено підвищенням значущості маркетингової діяльності як вагомого чинника в забезпеченні конкурентоспроможності туристського підприємства в умовах ринкових відносин та підвищення якості надаваних споживачам послуг.

Основна мета сучасного маркетингу – досягнення стратегічних цілей функціонування фірми на основі постійного дослідження та максимального задоволення потреб споживачів та суспільства в цілому. Маркетинг визначається як діяльність, спрямована не тільки на задоволення попиту, але й на підвищення якості споживання.

Оскільки туристичний, готельний чи курортний бізнес не має принципових відмінностей від інших форм господарської діяльності, то можна стверджувати, що головні положення теорії сучасного маркетингу мають у повній мірі використовуватись і в туріндустрії.

Разом з тим, курортний, готельний та туристичний бізнес мають свою специфіку, яка відрізняє їх не лише від торгівлі товарами, але й послугами. До того ж, в туризмі поєднується торгівля товарів та послуг (за оцінками дослідників 75 % становлять послуги, а 25 % – товари). Тому в цій сфері маркетинг також має свою специфіку [1].

Туристичний маркетинг покликаний забезпечувати якнайповніше задоволення наявних потреб туристів, а також передбачати можливі зміни у структурі потреб. Концепція маркетингу в туризмі має цілісний та всеохоплюючий характер. Таким чином, пошук потреб туристів та якнайповніше їх задоволення є основою сучасної концепції маркетингу в туризмі.

Професійний підхід щодо визначення функцій маркетингу в туризмі пропонує Всесвітня організація з туризму (UNWTO):

1. Встановлення контактів з клієнтами;
2. Розвиток;
3. Контроль [2].

Успішна діяльність будь-якої організації, у тому числі, в сфері туризму, залежить не тільки від конкурентоспроможного товару або послуги, кваліфікованого персоналу, а й від умілого управління споживчою поведінкою існуючих і потенційних клієнтів. Орієнтація організації на споживача представляє невід'ємну частину концепцій загального управління на основі якості, ділової досконалості і будь-яких їх різновидів. Хоча необхідність орієнтації на споживача очевидна, проте вона нерідко зводиться до гонитві за якнайшвидшим отриманням прибутку. Переорієнтація на інтереси споживачів представляє позитивний, найбільш швидкий і осмислений спосіб перебудови діяльності організації. З огляду на наявність нерозривного зв'язку між рівнями задоволеності споживачів та персоналу, немислимо домогтися позитивних результатів перебудови організації, якщо вона не користується підтримкою її співробітників, а у випадку із туристськими підприємствами – підтримкою в першу чергу консультантів, які, взаємодіючи з споживачами, формують їхнє ставлення до підприємства та його послуг [1].

Вибір споживачем послуги визначається набором потреб, відповідно до яких і оцінюється кожна послуга. Послуга, яка отримує найвищу оцінку, сприймається як найбільш вигідна і корисна, тобто, володіє максимальною користю. Отже, одним з завдань маркетингу в сенсі задоволеності потреб споживачів послугами підприємств туристської індустрії є залучення інноваційного маркетингового інструментарію до роботи з підвищення якості послуг.

Основна ідея маркетингу – визнання того, що які б послуги не пропонувала організація, споживачі мають потребу не в продуктах як таких, а в задоволенні своїх потреб.

Важливою проблемою є виявлення ступеня задоволеності споживача послугами фірми. Так, за оцінками дослідників:

- лише 3% угод призводять до скарг, адресованих безпосередньо на фірму;
- близько 15% скарг є об'єктами опосередкованих скарг (родичам, друзям, знайомим);
- 30% угод створюють клієнтам незручності, але це не призводить до жодних наслідків.

Таким чином, близько 48% угод створюють клієнтам незручності або проблеми. Для туристичної фірми це може приносити явні чи неявні збитки. Крім того, дослідниками доведено, що відомості по поганій продукції поширюються у 10 разів швидше, ніж про добрий. Дуже часто такі оцінки бувають суб'єктивними [2].

Аналіз публікацій по темі даної проблематики дозволяє вважати, що фахівцями сфери туристської діяльності детально не розроблена і на практиці

не використовуються інноваційні маркетингові моделі, що сприяють підвищенню задоволеності споживачів якістю послуг.

З урахуванням зазначеного вище, пропонується впровадити в практику підприємств туристської індустрії модель «маркетингу професійної туристської послуги». Основу клієнт-орієнтованої моделі маркетингу професійної туристської послуги складають характеристики, властиві саме професійній туристській послугі, такі як: сезонність, віддаленість послуги від місця споживання і індивідуальність споживання.

Складовими моделі маркетингу професійної туристської послуги мають бути три контрольованих і взаємозалежних ланки:

- 1) «туристична фірма – покупці»;
- 2) «туристична фірма – персонал»;
- 3) «персонал – покупці», кожне з яких, відповідно, підкоряється концепціям традиційного, внутрішнього та інтерактивного маркетингу.

Відмінність моделі автора від моделей маркетингу послуг, розроблених Ратмела Д., Ейгліє П., Ланггарда Е., Гренросом К., Маккарті Д., Бітнер М. і Котлером Ф., полягає в тому, що саме характеристика професійної туристської послуги «індивідуальність споживання», передбачає індивідуальне обслуговування та аналіз туристських мотивацій, які відіграють одну з найважливіших ролей в створенні конкурентної переваги туристичної фірми і розширення асортименту туристичних послуг.

Оскільки концепція соціально-етичного маркетингу є неодмінною умовою збереження обслуговування покупців, в моделі маркетингу професійної послуги зроблений акцент на тому, що стратегії інтерактивного маркетингу повинні бути спрямовані на підвищення якості обслуговування туристів і зростання особистих продажів. Такий висновок встановлено на підставі практичного досвіду

і вивчення проблем функціонування туристичних фірм на ринку, однією з яких є низька якість обслуговування туристів.

З огляду на постійно зростаючу конкуренцію на туристичному ринку, для ефективного управління маркетингом необхідні його нові стратегії і постійний їх розвиток.

У даній моделі розглядаються три типи маркетингу: традиційний, внутрішній і інтерактивний маркетинг, стратегії якого мають чітку спрямованість на кожне з трьох ланок:

стратегія «традиційного маркетингу», спрямована на ланку «турфірма – покупці», передбачає діяльність, пов'язану з питаннями ціноутворення туристських продуктів або послуг, каналами їх розповсюдження і комунікаціями;

стратегія «внутрішнього маркетингу», спрямована на ланку «фірма – персонал», передбачає вивчення мотивацій персоналу з метою задоволення

його потреб і, як наслідок, підвищення якості обслуговування покупців;

стратегія «інтерактивного маркетингу», спрямована на ланку «персонал – покупці», в свою чергу, передбачає:

контроль взаємодії постачальників і споживачів туристичних послуг (діяльність рецептивного і ініціативного туроператорів);

контроль якості надання туристичної послуги в країні перебування (аналітичний, фінансовий, соціальний);

самоконтроль персоналу;

контроль якості передпродажного і післяпродажного обслуговування, в тому числі аналіз скарг і пропозицій туристів, обов'язкове усунення помилок персоналу та задоволення претензій.

Структуру, зміст і сутність інтерактивного маркетингу становить технологія процесу обслуговування туристів: сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробничо-обслуговуючим процесом і самим продажем туристського продукту або послуги.

В умовах постійно зростаючої конкурентної боротьби керівники підприємств сфери туризму повинні зосередити увагу на якості послуг, що надаються, задоволенні потреб і запитів споживачів і на методах обслуговування покупців, які сприяють зростанню продажів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алмашій Я. І. Теоретико-методологічні засади ефективної діяльності туризму в сучасній ринковій економіці. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Випуск 2 (46). С. 172-176.

2. Офіційний сайт UNWTO URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/annual_report_e.htm (дата звернення 15.02.2021).

3. Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи : монографія, за заг. ред. І. М. Писаревського. Х. : ХНАМГ, 2011. 284 с.

Богдан Наталія Миколаївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри туризму і готельного господарства, ¹Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, e-mail: Nataliya.Bogdan@kname.edu.ua

Кравець Ольга Миколаївна, начальник відділу корпоративних комунікацій і PR ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, e-mail: Olga.Kravets@kname.edu.ua

Bogdan Nataliya N. – doctor of economics, Professor, Department of tourism and hospitality O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, e-mail: Nataliya.Bogdan@kname.edu.ua

Kravets Olga M. – Head of the department of corporate communications and PR O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, e-mail: Olga.Kravets@kname.edu.ua

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ МЕРЕЖ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Донецький національний університет ім. Василя Стуса

Анотація. У роботі досліджено сучасні напрямки розвитку маркетингової діяльності сучасних підприємств роздрібною торгівлі. Окреслено інноваційні рішення та зазначено ефективний інструментарій для ефективного досягнення конкурентних переваг у сучасних споживачів.

Ключові слова: роздрібна торгівля; споживчий досвід; споживча цінність; діджиталізація; Інтернет-простір; персоналізація послуг

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MARKETING ACTIVITY OF MODERN RETAIL NETWORKS

Abstract: In article was investigated modern directions of development of marketing activity of modern retail enterprises. Innovative solutions were outlined and effective tools for effective achievement of competitive advantages for modern consumers were indicated.

Keywords: retail; consumer experience; consumer value; digitalization; Internet space; personalization of services

Протягом останніх 5 років індустрія роздрібною мережевою торгівлі є однією із перших, хто відчув вплив кризи та економічної рецесії особливо у період пандемії COVID-19. Тому постало актуальним питання формування фундаментальної основи створення нової споживчої цінності та напрямків розвитку маркетингу, як інструменту підвищення ефективності збуту.

Неодноразово зазначені питання піднімалися у працях закордонних та вітчизняних вчених, а саме Т. Амблера, Й. Бассмана, Дж. Брейді, Є. П. Голубкова, П. Дойля, С. Займана, Т. Кляйна, Дж. Лен сколда, А. П. Репьєва, У. Руделіуса, Д. Саттона, І. Суханова, Г. Гарито на, Е. Гірша, О. Чернозуба.

Згідно щорічного звіту провідної компанії з надання професійних аудиторських послуг Deloitte «Світовий сектор роздрібною торгівлі» у 2019 році – серед найважливіших факторів розвитку маркетингової діяльності торговельних мереж виділені наступні: цінність бренду, лояльність покупців та застосування діджитал-інструментарію [1].

В процесі реалізації маркетингових програм торгові мережі безпосередньо контактують зі споживачами і здатні чинити значний вплив на розвиток споживчого досвіду у здійсненні покупок, в тому числі за рахунок використання новітніх технологій. Так, наприклад, дедалі більш поширеним в діяльності точок роздрібною торгівлі є впровадження інноваційного способу розрахунку. Так звані каси самообслуговування, представлені апаратами із сенсорними датчиками, які реєструють продукти під час переміщення в кошику. Такий винахід отримав назву «розумний візок». Крім того, реалізація маркетингової програми призводить до здійснення впливу представниками роздрібною торгівлі безпосередньо на покупців засобами збудження імпульсивної споживчої поведінки шляхом проведення промоакцій, конкурсів, розіграшів тощо.

В рамках маркетингової діяльності традиційно розробляється і реалізується комплекс маркетингу, який залучає споживачів у внутрішні і зовнішні процеси, пов'язані з реалізацією товарів і послуг в торговельних мережах. Для сучасного ринку споживчих товарів характерне постійне розширення асортименту товарів. В свою чергу, така діяльність призводить до того, що споживча лояльність стає більш нестійкою і мінливою, як наслідок спостерігається формування ринку покупця. В таких умовах підприємства роздрібною торгівлі змушені постійно впроваджувати нові технології, в тому числі в маркетингову діяльність, щоб відповідати високим стандартам і очікуванням сучасних покупців.

На сьогоднішній день спостерігається зростаюча тенденція до залучення інноваційних рішень в усі складові комплексу маркетингу як традиційними учасниками ринку роздрібною торгівлі, так і новітніми – он-лайн платформами.

Так традиційні учасники роздрібною торгівлі у фізичних точках продажу впроваджують окрім кас

самообслуговування – роботів-асистентів та «розумні примірочки». Що стосується он-лайн платформ – для розвитку досвіду покупців в Інтернет-просторі пропонуються додаткові послуги, серед яких миттєва доставка товару, тобто в день замовлення, можливості безкоштовної примірки, оплати товару після отримання тощо.

Окрім створення нової споживчої цінності та переорієнтації маркетингу для підприємств роздрібною торгівлі актуальною постає проблема міграції вартості від однієї компанії до іншої, причому із її підвищенням. Такий процес зумовлений повільним зростанням доходів та зменшенням споживчих витрат з товарів на послуги.

Маркетингові технології в сучасній роздрібній торгівлі змінюються і розвиваються під впливом нових тенденцій, які умовно можна об'єднати в три ключові групи:

- 1) нові технології;
- 2) зростання конкуренції з боку нових інноваційних гравців;
- 3) зміни поведінки і переваг покупців.

Доцільно розглянути зазначені тенденції докладніше з виділенням ключових напрямків маркетингової діяльності роздрібних торговельних мереж.

На сьогоднішній день торгівля в мережі Інтернет призводить до значних показників зростання виручки і прибутку. Розвиток електронної комерції в роздрібній торгівлі сприяє в тому числі, розширенню зони покриття мережі Інтернет, підвищення швидкості передачі даних, розвитку мобільних додатків, а також технологій збору та обробки інформації.

Згідно з аналізом компанії з надання професійних аутсорсингових послуг Deloitte, майже всі потенційні покупці в перспективі будуть підключені до мережі Інтернет [2]. Таким чином цифрові технології, впроваджені на різних етапах створення вартості, забезпечать взаємодію представників роздрібною мережевою торгівлі із споживачами за допомогою різних додатків, програм залучення і розвитку клієнтського досвіду, персоналізованої комунікації [3].

Останнім часом частіше прослідковується тенденція до нівеляції границі між он-лайн та офлайн. Нові он-лайн бізнес-моделі в сфері роздрібною торгівлі швидко розвиваються, набираючи масштабів і динаміки.

Новітні гравці – он-лайн платформи, такі як Amazon, Alibaba «перетягують» на себе значну частину попиту. Це пов'язано з тим, що все більше число клієнтів вважають за краще зручність он-лайн покупок і доставки замовлень товарів, минаючи простір фізичного магазину [4].

Такі он-лайн платформи дозволяють ефективно взаємодіяти великій кількості продавців і покупців одночасно. Крім того, самі виробники розвивають можливість продажу і доставки товарів кінцевому покупцеві.

Он-лайн платформи, що пропонують «все в одному вікні», в окремих країнах, наприклад, в Китаї та Індії, вже зараз є самі по собі важливим маркетинговим інструментом багатьох мережевих компаній роздрібною торгівлі, що прагнуть вийти на міжнародний рівень з мінімальними витратами.

В той час і самі споживачі змінюються: вони добре поінформовані, підключені до різних сервісів і схильні досить швидко змінювати свої переваги. На перше місце для сучасного споживача виходить зручність здійснення покупки та розвиток споживчого досвіду. Для покупців важливо, щоб як в он-лайн, так і в офлайн форматі, зручність була забезпечена на всіх етапах взаємодії з конкретною торговою мережею – починаючи від пошуку ідей і натхнення до здійснення покупки, управління доходами і пропаганди бренду.

Тому в числі ключових завдань маркетингової діяльності сучасних підприємств роздрібною торгівлі є необхідність постійного моніторингу, визначення та переосмислення того, що важливо для потенційних покупців, а саме розвиток споживчого досвіду і фактору зручності.

У сучасній торгівлі недостатньо просто продавати продукт за більш привабливою ціною, ніж у конкурентів. Хоча якість продукту залишається важливим фактором конкуренції і складовою маркетингового комплексу в роздрібній торгівлі, точка диференціації між брендами торгових мереж часто залежить від їх здатності якісно обслуговувати, забезпечувати доставку і загальну зручність для своїх покупців. Такі маркетингові рішення виступають більш ефективними в порівнянні з ціновими в області формування конкурентних переваг.

Таким чином, важливою частиною управління маркетинговою діяльністю в сфері роздрібною мережевою торгівлі є впровадження в різні складові комплексу маркетингу цифрових технологій та інших інноваційних рішень, що забезпечують зручність для споживачів. При цьому зручність – це не просто безкоштовна або швидка доставка, а пов'язана із загальним споживчим досвідом, яка полегшує

взаємодію споживача із товаром на кожному етапі здійснення покупки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Світовий сектор роздрібної торгівлі Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html>
2. Жданкін Н.А. (2020). Як підприємству вижити в умовах пандемії. Менеджмент сьогодні. 2020. №3. С.170-179
3. Бабенко В., Синявська О. (2018). Аналіз сучасного стану розвитку електронної комерції ринок в Україні. Аудит технологій та виробничі резерви. URL: <https://doi.org/10.15587/2312B8372.2018.146341>
4. Бабенко В., Кульчик З., Перевосова І., Синявська О. та Давидова О. (2019). Фактори розвитку міжнародної електронної комерції в умовах глобалізації. SHS Web of Conferences, 65, с. 10B16. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196504016>

Болгов Владислав Євгенович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: v.bolgov@donnu.edu.ua

Гаврилюк Анастасія Віталіївна, студентка 1-го курсу, ОП магістратур, спеціальності 075-MP, Донецький національний університет ім. Василя Стуса, Вінниця, e-mail: havryliuk_a@donnu.edu.ua

Bolgov Vladislav Evgenovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Corporate and Spacious Economics Donetsk National University named after Vasyl Stus, Vinnytsia, e-mail: v.bolgov@donnu.edu.ua

Gavrylyuk Anastasia Vitaliyivna, 1st year student, MA, specialties 075-MR, Donetsk National University IM. Vasyl Stus, Vinnytsia, e-mail: havryliuk_a@donnu.edu.ua

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Національний університет «Львівська політехніка»

***Анотація.** У роботі проаналізовано сутність поняття «інвестиційний потенціал» з точки зору окремих науковців та економістів, наведено перелік основних чинників інвестиційного потенціалу, а також проаналізовано динаміку, структуру та джерела формування капітальних інвестицій в Україні.*

Ключові слова: інвестиційний потенціал; фактори; капітальні інвестиції; джерела фінансування

Investment potential of Ukrainian enterprises

***Abstract.** The article analyzes the essence of the concept of "investment potential" from the point of view of individual scientists and economists, lists the main factors of investment potential, and analyzes the dynamics, structure and sources of capital investment in Ukraine.*

Keywords: investment potential; factors; capital investments; sources of financing

Однією з умов розвитку економіки будь якої країни є «крокування в ногу» з НТП. Науково-технічний прогрес допомагає вдосконалити набуте суспільством, створює нові товари і продукти, які полегшують життя, що в перспективі допомагає розвитку економіки. Саме тому країни з розвинутою економікою інвестують у розвиток НТП і впровадження його продукції у своє життя. Це допомагає підтримувати високий рівень життя громадян, підвищує інвестиційний потенціал як окремих суб'єктів господарювання, так і країни загалом.

Тобто, країні з економікою, що розвивається потрібно створювати позитивний інвестиційний клімат, що сприятиме притоку капіталу і розвитку економіки.

Інвестиційним потенціалом вважається максимально можливою здатністю залучати інвестиційні ресурси у виробництво і ефективно використовувати для здійснення реальних і фінансових інвестицій, що матеріалізуються у новостворюваних факторах суспільного виробництва та суспільній інфраструктурі [1].

Отож, загальний інвестиційний потенціал країни визначається як сукупність інвестиційного потенціалу всіх підприємств, що діють на території країни, тому слід більш детально розглянути інвестиційний потенціал підприємств.

Вчені по різному трактують інвестиційний потенціал підприємств. Наприклад, М.М. Туріянська вважає інвестиційним потенціалом підприємства сукупність накопичених власних ресурсів в результаті проведення господарської діяльності, які підприємство може інвестувати, не порушуючи поточної роботи [2].

У сучасній літературі збереглася суть трактування М.М. Туріянською поняття інвестиційного потенціалу підприємств. Дослідженнями даної теми займалися Бандура А.В., Стеченко Д.М., Кучерук Т.Ю., Ворсовський О.П. та інші науковці, які займалися дослідженнями інвестиційного потенціалу суб'єктів підприємництва.

Основними факторами розвитку інвестиційного потенціалу підприємств є:

1. ріст дохідності, платоспроможності, фінансової стійкості суб'єкта господарювання у довгостроковому терміні;
2. перебування підприємства у певній фазі життєвого циклу та його економічний стан;
3. обсяг вкладених інвестицій і їх ефективність, адже чим більший обсяг вкладених інвестицій та більший рівень їх дохідності, тим більший інвестиційний потенціал суб'єкта;
4. інвестиційна активність суб'єкта господарювання, а саме активність залучення підприємством внутрішніх та зовнішніх інвестицій з врахуванням їх ефективного використання;
5. здатність суб'єкта якомога ефективніше використати залучені інвестиції у розвиток з можливістю підвищення їх ефективності;
6. зростання віддачі відносин власності, зростання прибутковості суб'єкта [3].

Для того, щоб зрозуміти яким інвестиційним потенціалом володіють підприємства України, розглянемо динаміку і структуру їх капітальних інвестицій (табл. 1).

Таблиця 1

Капітальні інвестиції підприємств Україна у 2015-2019 роках [4]

Період	Капітальні інвестиції підприємств, у тому числі:		Частка капітальних інвестицій у матеріальні активи, %	Частка капітальних інвестицій у нематеріальні активи, %
	капітальні інвестиції у матеріальні активи, тис. грн.	капітальні інвестиції у нематеріальні активи, тис. грн.		
2015	196400248	17077910	92,00	8,00
2016	271800891	9867006	96,50	3,50
2017	344848761	14311042	96,02	3,98
2018	437427999	33687543	92,85	7,15
2019	504463269	20010805	96,18	3,82

Капітальні інвестиції у матеріальні активи включають в себе інвестиції в землю, в існуючі будівлі, у будівництво та перебудову будівель, у машини та обладнання.

Частка капітальних інвестицій підприємств у матеріальні активи є значно вищою ніж в нематеріальні активи і за період з 2015 року по 2019 рік змінювалася з 92% до 96,5%. Це зумовлене тим, що Україна є країною, що розвивається і основну частку суб'єктів господарювання складають виробничі підприємства а не підприємства сфери послуг.

Капітальні інвестиції у нематеріальні активи включають в собі інвестиції у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права та у придбання програмного забезпечення. Таким чином їх частка впродовж періоду коливається від 3,5% до 8%.

Динаміка капітальних інвестицій в Україні має позитивну тенденцію і впродовж аналізованого періоду величина інвестицій зростає на 310995916 тис. грн. Динаміка капітальних інвестицій в матеріальні активи має також позитивну динаміку до зростання впродовж всього періоду, на відміну від капітальних інвестицій в нематеріальні активи, які мають коливаючий характер (рис. 1)

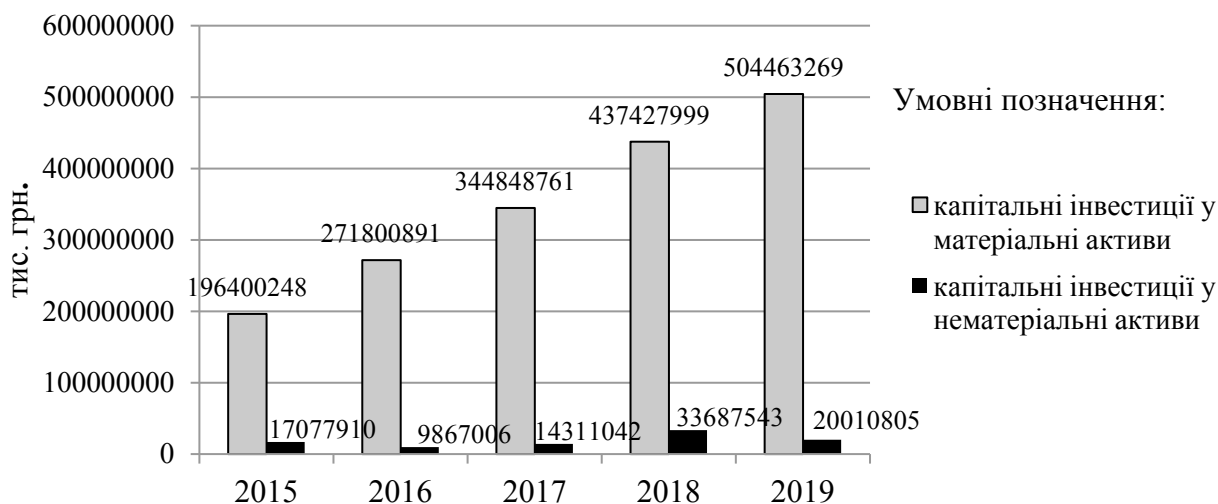
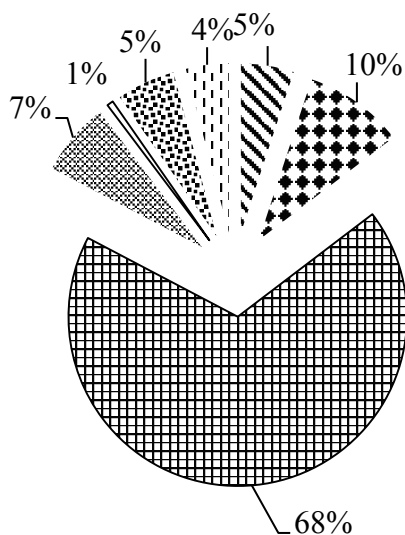


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій у матеріальні і нематеріальні активи у 2015-2019 роках

Також слід зауважити, що підприємства в процесі своєї діяльності використовують різні джерела фінансування капітальних інвестицій. На рисунку 2 зображена структура джерел фінансування капітальних інвестицій.



Умовні позначення:

☛ Коштів державного бюджету

☒ Коштів місцевих бюджетів

▣ Власних коштів підприємств та організацій

⊠ Кредитів банків та інших позик

□ Коштів іноземних інвесторів

⊛ Коштів населення на будівництво житла

⋮ Інших джерел фінансування

Рис. 2. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування 2019 року [5]

Найчастіше суб'єкти господарювання використовують власні кошти для фінансування капітальних інвестицій, причиною такого показника є те, що за їх використання не потрібно сплачувати відсотки і термін їх перебування на підприємстві не обмежується. Негативною стороною є те, що не в кожного підприємства є достатня кількість власного капіталу, щоб забезпечити і свою діяльність і проводити капітальні інвестиції. В таких випадках використовують інші джерела, такі як кошти місцевих бюджетів, кредити банків та інші джерела, частка яких є також значною.

Найменш значну частку серед джерел фінансування капітальних інвестицій мають кошти іноземних інвесторів, які становлять 1%. Це свідчить про несприятливий інвестиційний клімат в країні і малий інвестиційний потенціал для іноземців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Національна економіка - Мельник А. Ф. - Інвестиційний потенціал країни, його економічний зміст і особливості формування. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukrtextbook.com/nacionalna-ekonomika-melnik-a-f/nacionalna-ekonomika-melnik-a-f-ivestitsijnij-potencial-kra%D1%97ni-jogo-ekonomichnij-zmist-i-osoblivosti-formuvannya.html>
2. Туріянська М.М. Інвестиційні джерела : [монографія] / М.М. Туріянська. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд., 2004. – 317 с.
3. Бережна І.Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І.Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. - №6. – С. 253 – 258
4. Капітальні інвестиції підприємств за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках. Укрдержстат. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ioz.htm
5. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування 2019 року. Укрдержстат. [Електронний ресурс] – Режим доступу http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ibd/kindj/infin2019_u.htm

Віблій Петро Іванович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Лащук Ірина Ігорівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Білець Василь Іванович, студент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка», Львів.

Viblyi Petro I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: petro.i.viblyi@lpnu.ua

Lashchuk Iryna I. – PhD, associate Professor, Associate Professor Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv, e-mail: iryna.i.topii@lpnu.ua

Bilets Vasyli I. student Department of Finance, National University "Lviv Polytechnic", Lviv.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація. У статті визначено роль цифровізації у формуванні та підвищенні конкурентних переваг працівників на ринку праці. Обґрунтовано вплив діджиталізації на компоненти конкурентоспроможності робочої сили. Окреслено напрямки використання переваг діджиталізації у професійному навчанні та розвитку працівників задля підвищення конкурентоспроможності на ринку праці.

Ключові слова: конкурентоспроможність працівника, конкурентні переваги, професійний розвиток, освіта протягом життя, діджиталізація.

Competitiveness of employees in the conditions of digitalization

Abstract. In article the role of digitalization in the formation and increase of competitive advantages of employees in the labor market is determined. The influence of digitalization on the components of competitiveness of the labor force is substantiated. The directions of using the advantages of digitalization in vocational training and development of employees in order to increase competitiveness in the labor market are outlined.

Keywords: competitiveness of employee, competitive advantages, vocational training and development, lifelong learning, digitalization.

Складність категорії конкурентоспроможності робочої сили обумовлюється її компонентною структурою, яка може мати різну конфігурацію, різний рівень якості її формування, що безпосередньо впливає на можливості реалізації конкурентної спроможності до праці. Конкурентоспроможність робочої сили пропонується розглядати як трикомпонентну структуру (рис. 1), на яку прямо чи опосередковано здійснюють вплив внутрішні та зовнішні чинники. На нашу думку, якісні характеристики робочої сили, які складають компоненти її конкурентоспроможності, є внутрішніми чинниками формування та розвитку конкурентних переваг робочої сили, оскільки перебувають безпосередньо під контролем індивіда. В той же час актуальним є дослідження впливу зовнішніх чинників на конкурентоспроможність робочої сили, оскільки в реаліях сьогодення швидкість зміни умов зовнішнього середовища вимагає постійного моніторингу та протидії їх негативному впливу з боку індивіда, суспільства та держави.

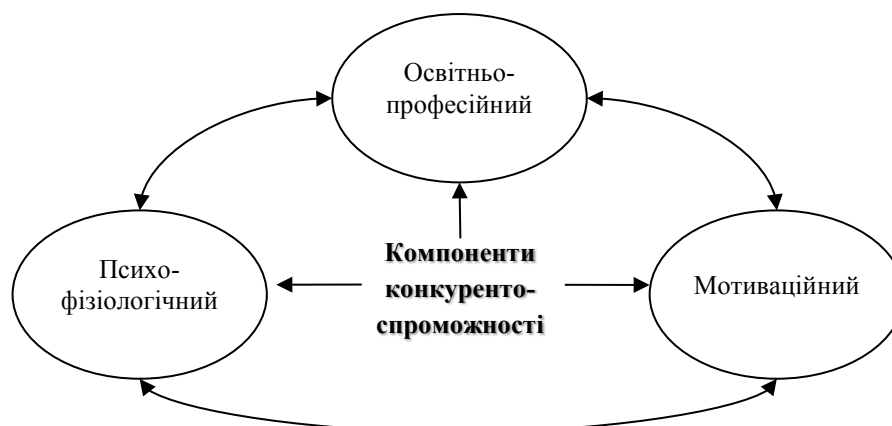


Рис. 1. Структурні компоненти конкурентоспроможності робочої сили

Психофізіологічний компонент конкурентоспроможності робочої сили є концентрованим вираженням фізичної та психічної спроможності людини до зайнятості певним видом трудової

діяльності, детермінованої віком, статтю, станом здоров'я, характером, темпераментом та ін. З одного боку, діджиталізація створює передумови до розширення можливостей зайнятості, зокрема: для жінок, які перебувають у відпустці по догляду за дітьми; для осіб, які мають обмежені фізичні можливості. Водночас пандемія коронавірусу підкреслила роль цифровізації у забезпеченні віддаленої зайнятості, забезпечивши таким чином передумови для збереження робочих місць і заробітку певним категоріям працівників. З іншого ж боку, нестандартні форми зайнятості несуть ризики для здоров'я людини, обумовлені ненормованістю робочого часу, роботою з комп'ютерними і цифровими технологіями, а також психічним навантаженням через відокремленість від колективу, відсутність реального спілкування тощо.

Мотиваційна складова конкурентоспроможності робочої сили є надзвичайно важливою, оскільки саме вона визначає доцільність трудової діяльності для людини та формує її мотиваційний потенціал, ціннісну спрямованість. Прагнення максимально ефективно реалізувати свій освітній та професійний потенціал спонукають людину до самомотивації, змушуючи постійно вдосконалювати свої знання, вміння та навички. Діджиталізація, з одного боку, створює додаткові можливості для безперервної освіти та формування конкурентних переваг на ринку праці, а з іншого боку, цифровізація стає можливою завдяки прогресу в знаннях та вміннях працівників, що заходять своє вираження у вищій продуктивності праці та її інноваційності, подальшому технологічному прогресі. У той же час, рівень мотивації працівників в умовах діджиталізації значною мірою залежить від забезпеченості робочих місць відповідною комп'ютерною технікою та цифровими технологіями.

Одним із найважливіших інструментів підвищення конкурентоспроможності працівників в умовах суцільної інформатизації та цифровізації є навчання впродовж життя, що відіграє вирішальну роль у формуванні освітньо-професійної складової конкурентоспроможності на ринку праці. Навчання впродовж життя – це спільна відповідальність роботодавців і працівників. Роботодавці повинні забезпечити робоче середовище, що сприяє професійному навчанню і розвитку, та активно підтримувати індивідуальні освітні траєкторії своїх працівників з метою підвищення продуктивності праці та їх конкурентоспроможності. Діджиталізація дозволяє забезпечити широкі можливості здійснення професійного навчання працівниками за рахунок дистанційної освіти, освітніх платформ, різних курсів через мобільні додатки і т.д., забезпечуючи гнучкість у досягненні балансу між часом відпочинку та часом роботи, у вивільненні часу на професійну освіту та розвиток. У той же час розвиток цифрових технологій вимагає залученості держави до процесу вдосконалення сфери освіти та її складової – навчання впродовж життя. Штучний інтелект та технології Big Data мають великий потенціал для виявлення майбутніх потреб у навичках. Вони можуть доповнювати традиційні джерела збору інформації, такі як: офіційна статистика та опитування роботодавців, і таким чином забезпечити відповідність підготовки фахівців для потреб цифрової економіки та соціально-економічний розвиток держави в цілому. Цифрова трансформація вимагатиме нових вмінь та навичок, тому навчання впродовж життя є важливим механізмом задоволення майбутніх потреб у спеціалістах та фахівцях, інструментом підвищення конкурентоспроможності працівників та їх продуктивності праці, а також активізації інноваційної діяльності підприємств.

Отже, цифровізація та пандемія Covid-19 значною мірою вплинули на всі сфери суспільного життя, у тому числі на стан зайнятості в Україні, а також на конкурентоспроможність робочої сили та умови її формування і підвищення. 2020 рік засвідчив, що діджиталізація є водночас причиною і наслідком підвищення конкурентоспроможності робочої сили, чинником обмеження та розширення можливостей формування і реалізації конкурентних переваг. Така суперечливість впливу цифровізації вимагає розробки заходів управління конкурентоспроможністю працівника на індивідуальному, мікро- та макрорівнях.

Войналович Ірина Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин, Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир, email: irina_voyna@ukr.net.

Voinalovych Iryna A., PhD of Economic, Associate Professor of the Department of Digital Economics and International Economic Relations, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, email: irina_voyna@ukr.net.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ,
ЧИННИКИ ВПЛИВУ, ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. Робота присвячена поясненню поняття економічна безпека підприємства. У статті розкрито основну суть поняття, сформовано чинники, та виявлено основні проблеми економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека; економічна система; кадровий потенціал; технічний процес.

ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE: ESSENCE, FACTORS OF
INFLUENCE, MAIN PROBLEMS

Abstract. The work is devoted to explaining the concept of economic security of the enterprise. The articles reveal the main essence of the concept, formed factors, and identify the main problems of economic security

Keywords. economic security; economic system; human resources; technical process

Актуальність. В умовах сучасності економічна безпека підприємств мала б поставати однією із пріоритетів держави. Говорячи про сучасні економічні глобальні умови більшість підприємств працюють в нормах невизначеності. Сьогодні політична та соціально-економічна ситуація в країні, яка є досить нестабільною, посилює ступінь ризику прийняття рішень, та й загалом функціонування підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Доречно вказано, що система економічної безпеки захищає підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз. Теоретичну основу цієї теми становлять праці розроблені дослідниками Бендіковим М. та Капустінін Н. А також тема досліджувалась як вітчизняними так і іноземними вченими, зокрема: З. Береза, А. Кіт, Ж. Жуковська, Г. Козаченко, А. Маджула, О. Мандрик, Л. Шваб та ін.

Мета. Визначення та узагальнення теоретичних підходів, розкриття сутності поняття «економічна безпека», значення та аналіз її складу.

Основна частина. У засадах ринкової економіки підприємств діють певні загрози: спад виробництва, недобросовісна конкуренція, недосконале законодавство, і це далеко не все, окрім цього ще шахрайство, криміналізація бізнесу та багато іншого, це все виникає через невизначеність та непередбачуваність. Для поліпшення ситуації необхідним постає формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

Наукові погляди на визначення «Економічна безпека підприємства»

Автор	Визначення
Шваб Л. [1, с.583]	Економічна безпека підприємства – надає певного стану дії підприємств, який надає позитивних переваг, точніше кажучи запобігає внутрішнім та зовнішнім негативним впливам, задля одержання прибутку та задоволення потреб, як споживачів, так і працівників підприємства, шляхом соціально-економічного розвитку.
Ковальов Д. [2, с.49]	Економічна безпека – захищеність суб'єкта господарювання від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози, або пристосуватись до існуючих умов, що не відбиваються негативно на їх діяльності

Автор	Визначення
Олейніков Є. [3, с.129]	Економічна безпека – це стан найефективнішого використання ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства в умовах сьогодення і в майбутньому
Спіфанов А. [4, с.25]	Під економічною безпекою слід розуміти здатність підприємства ефективно та стабільно здійснювати свою господарську діяльність шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання ресурсів підприємства та нівелювати вплив негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища
Камлик М [5, с.38]	Економічна безпека суб'єкта підприємницької діяльності є таким станом розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного й фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних чинників та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності

Н. Капустін у свою чергу описує економічну безпеку підприємства, як чинник, який гарантує самовизначеність, адаптивність, здатність до прогресу в умовах динаміки економічних процесів. А ось Бендіков М. вказує на те, що економічна безпека підприємства, використовується як захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих або непрямих загроз. [6].

Загалом існують внутрішні та зовнішні чинники які мають значний вплив на активність підприємства (рисунок 1) [7].



Рисунок 1. Чинники які мають значний вплив на активність підприємства

Навіть беручи за приклад іншу будь-яку діяльність, економічна безпека також має безліч проблем, загроз та ризиків. Вони охоплюють практично всі сторони діяльності суб'єктів господарювання. До найглобальніших проблем економічної безпеки підприємств відносяться такі значення як:

- організація та забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства;
- організація процесів із забезпечення економічної безпеки підприємства та оцінювання діяльності суб'єктів, що їх здійснюють;
- оцінювання стану та рівня економічної безпеки.

Формування та вдосконалення системи забезпечення економічної безпеки на підприємстві, зростає ймовірність убезпечення держави, адже лише за рахунок чітко організованої системи економічної безпеки підприємство зможе ефективно розвиватися, сплачувати податки, створювати нові робочі місця, бути конкурентоспроможним та вносити свій внесок у розвиток галузі, підприємництва і держави загалом. Економічна незалежність, стабільність і стійкість, здатність до саморозвитку виділяють як головні складові економічної безпеки держави.

Спершу варто зауважити, ринкова економіка, будується на конкуренції – така динамічна система являється досить ризиковою. Наступне, Україна не славиться стійкими нормами прав, які б стовідсотково захищали інтереси підприємців. І ще одним є те, що український ринок перебуває на місці становлення, є безліч механізмів, які або не зовсім доопрацьовані, або не вивчені взагалі.

Проблеми, які виникають перед підприємцями на дорозі до кращого досягнутого задовільного рівня економічної безпеки вчені виявили такі як:

- здебільше володіння бойового підходу (передбачення негативного наслідку і послідуочі заходи щодо регулювання результатів, натомість передчасної оцінки можливих шляхів ухилення цього впливу);

- невідкладне зміцнення характеру збору інформації про конкурентів, а також про стан власної діяльності, що містить нагальне визначення мети та цілей підприємства;

- недостатнє застосування аналізу витрат підприємства на економічну безпеку;

- нехтування наявними можливостями підприємства і спрямування всієї системи економічної безпеки на роботу із загрозами [8].

Негативна дія на економічну систему має об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивний проявляється не з вини підприємства або тих, хто там працює, а суб'єктивний якраз через невмілу та неохайну роботу підприємства або ж його персоналу.

Вимогою безпосередньої продуктивності економічної безпеки підприємства являється безпосередньо об'єктивним значенням кожного суб'єкта господарювання у забезпеченні сталої дії та мети діяльності.

Рекомендаційними порадами щодо підвищення якості економічної безпеки підприємства є :

- управлінському персоналу необхідно постійно працювати над удосконаленням рішень, які можуть надати безпеку підприємства;

- придбання новітнього устаткування, що сприяє підвищенню технічного рівня виробництва і зробить його більш конкурентоспроможним;

- проведення відповідних заходів для підвищення кваліфікації персоналу.

Висновок. Доведено, що одним із головних і складних завдань безпеки є прогнозування та попередження загроз, а не аналіз їх негативних наслідків після порушення безпеки. Отож, економічна безпека – це універсальний різновид, що відкидає оборону суб'єктів соціально економічних відносин розпочинаючи з країни і завершуючи кожним її громадянином.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шваб Л.І. Економіка підприємства: [навч. посібник] / Л.І. Шваб. – К.: Каравела – 584 с.
2. Ковалёв Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалёв, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – № 10. – С. 48–52.
3. Экономическая и национальная безопасность: [учебник]; под ред. Е.А. Олейникова. – М.: «Экзамен», – 768 с.
4. Спіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: [монографія] / А.О. Спіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
5. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економіко-правовий аспект: [навч. посібник] / М.І. Камлик. – К. : Атіка, . – 432 с
6. Береза З.В. Суть та складові економічної безпеки підприємства//Наука й економіка -№4(16) -С. 59-64
7. Селига К. С. Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Дніпро 2018. – 10 с.
8. Бас С. Економічна безпека підприємства і шляхи запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам. Київ 2016.

Воронін Антон Валерійович, к.е.н., доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки.

Сидорчук Дарія Сергійівна, студентка економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса.

Voronin Anton Valeriyovych, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics.

Sidorchuk Daria Sergeevna, student of the Faculty of Economics of Vasyl Stus Donetsk National University.

ІННОВАЦІЙНЕ КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ

Вінницький національний технічний університет

***Анотація.** Досліджено основні інноваційні методи підвищення ефективності реклами та фактори, що впливають на її якість. Виявлено базові методики, що застосовуються для оцінювання рекламної діяльності на даний момент. Висвітлено аналіз оцінювання реклами як шлях до розуміння перспектив продукту на ринку.*

Ключові слова: реклама, ефективність реклами, маркетинг, метод, тенденція, оцінювання.

INNOVATIVE INTEGRATED EVALUATION AND ANALYSIS OF ADVERTISING EFFICIENCY

***Abstract.** The main innovative methods of improving the advertising efficiency and the factors influencing its quality are studied. The basic methods used to evaluate advertising activities at the moment are identified. The analysis of advertising evaluation as a way to understand the prospects of the product on the market is highlighted.*

Keywords: advertising, advertising efficiency, marketing, method, trend, evaluation.

Невід'ємною частиною організації та планування реклами є процедура її оцінки. Проблема оцінки ефективності реклами для дослідників вперше з'явилася в 1930-х роках. Важливість проведення досліджень у цій галузі зумовлена проблемою доцільності інвестування в рекламу та визначення напрямів її розвитку. В останні роки з'явилося багато сучасних методів пошуку реклами з метою підвищення їх ефективності та впровадження інноваційних технологій у цій галузі. Ці методи дуже актуальні для математичної науки та інформаційних технологій, і це дозволяє їм значно розширити свої інструменти та застосувати додаткові опції, які були неможливі в минулому столітті. Сучасні ринкові тенденції вимагають від виробників високого рівня аналізу ринку, ефективного маркетингу та просування своєї продукції, щоб створити умови, які дозволяють компанії працювати паралельно з багатьма конкурентами та отримувати прибуток.

Одними з найвідоміших методів дослідження підвищення ефективності реклами є методи конвергенції [1], трекінгу [2], економетричного аналізу [3] та метод Destination Advertising Response (DAR). Усі ці методи мають на меті проаналізувати різні аспекти поведінки споживачів, використовуючи характеристики товару або обчислюючи економічну доцільність певних процедур, але в той же час існує ряд ключових параметрів, які необхідно враховувати для здійснення реклами та ефективного просування своєї продукції в галузі реклами та виробництва.

Оцінювання рекламної діяльності виконує дві основні задачі – визначає цінність і ефективність даної реклами, а також її можливості щодо вирішення поточних завдань в бізнесі. Щоб розібратися в процесі оцінювання реклами, необхідно більш детально визначити ефективність реклами.

Оцінювання рекламної діяльності виконує два основні завдання – визначення цінності та ефективності цієї реклами, а також її здатності вирішувати поточні проблеми в бізнесі. Щоб зрозуміти процес оцінки реклами, необхідно більш детально визначити ефективність реклами.

Ефективність реклами поняттю результативності, що означає результат на виході тої чи іншої організації, що показує наскільки допоміг маркетинг і різні рекламні методики.

Існує два основних критерії для вимірювання ефективності реклами:

- економічна ефективність;
- комунікативна компетентність (психологічна).

Перший параметр вказує на те, що результати, отримані після рекламної кампанії, відповідають витраченим на неї ресурсам. Другий параметр пояснює психологію взаємодії споживачів та реклами, і особливо користь, отриману в результаті. На практиці саме показники економічної ефективності

реклами, а також сфера послуг, яка безпосередньо пов'язана з нею, детально оцінюються та аналізуються. З цього можна зробити висновок, що ефективність реклами є результатом витрат на організацію рекламної кампанії.

На сьогоднішній день не існує єдиної «панацеї» для оцінки якості реклами. Однак існує велика кількість інноваційних технологій та інструментів, які можуть бути використані для цієї мети. Поширена методика зіставлення витрат на рекламу і товарообігу, визначеного вже після наявності реклами. Реклама як явище, заслуговує на комплексну оцінку, так само, як і показник її ефективності. Для оцінки ефективності реклами в організації розроблено багато методик. Усі ці методики відрізняються типом рекламного завдання та іншими параметрами. Але більшість завдань можна розділити на дві групи – планування бюджету для реклами і постфактум проведена процедура експертного оцінювання тієї чи іншої кампанії.

Таке оцінювання безпосередньо пов'язане із завданнями керівництва і з'являється на всіх етапах рекламної кампанії, але найбільше воно відбувається під час підготовки реклами, а також на стадії висновку, тобто аналізу кінцевих результатів.

Існує три основні методики оцінювання рекламної кампанії, які базуються на:

- функції реагування ринку;
- порівнянні доходу від рекламної кампанії та витрат на неї;
- експертних оцінках, отриманих шляхом збору статистичних даних.

Всі вони різні, у них є плюси, мінуси та сфера застосування. Перша методика базується на співвідношенні між витратами та якістю ресурсів рекламної кампанії. У другому випадку центральною передумовою оцінки ефективності реклами є прагнення бізнесу максимізувати прибуток. Зокрема, вважається, що ефективна реклама повинна приносити дохід, тобто корисний економічний результат від її використання повинен перевищувати витрати на її створення та впровадження. Одним з найпростіших методик оцінки рекламної діяльності, що входить до цієї групи, є порівняльний підхід, який включає три підгрупи для оцінки рекламних результатів:

- оцінка найбільш загальних показників економічної ефективності рекламної діяльності (додаткового товарообігу, додаткової виручки і прибутку);
- оцінка якісних показників результатів рекламного впливу (кількість залучених клієнтів, кількість покупок або замовлень на придбання);
- оцінка показників медіа-планування, які показують умовну оцінку ефективності реклами (вартість доведення реклами до цільової аудиторії, число осіб аудиторії рекламного засобу в розрахунку на одиницю грошових витрат на цей засіб, відсоток людей, які звертаються до певного типу реклами).

Методи оцінки реклами засновані на використанні моделі обробки експертних даних, насамперед на аналізі ринкової позиції компанії. Кожна рейтингова модель має право на існування. Кожна компанія самостійно вирішує, яку з моделей оцінки вибрати. Так чи інакше, в основі економічної складової ефективності реклами лежить співвідношення отриманих результатів із витратами, понесеними на їх досягнення. Економічну складову ефективності реклами важко визначити та точно виміряти, і цьому є дві основні причини. По-перше, повний ефект від рекламної кампанії настає не відразу – це вимагає часу. По-друге, збільшення коефіцієнта обороту під час здійснення рекламної діяльності може бути пов'язане не тільки з самою рекламою, а й через низку інших факторів.

Зазвичай неможливо визначити суто рекламний приріст продажів. Все це значно ускладнює надійність оцінки економічної ефективності реклами. З метою отримання результатів, близьких до реальних, зміна економічних показників компанії, як правило, розглядається під впливом реклами і за умови, що в цей період не застосовуються інші заходи просування.

На практиці для аналізу та оцінки економічної складової ефективності реклами зазвичай використовують такі показники:

- збільшення обсягу продажів за період після закінчення рекламної кампанії;
- збільшення продажу комерційної продукції на одиницю рекламних витрат;
- витрати на рекламу в розрахунку на 1000 споживачів, які зазнали на собі рекламний вплив;
- співвідношення між збільшенням прибутку, отриманого після реклами, та загальною сумою рекламних витрат;

- співвідношення між витратами на рекламу за певний проміжок часу та кількістю та сумою покупок за той самий період тощо.
- Поки що основними методиками оцінки економічної складової ефективності реклами є:
- розрахунок збільшення продажів під впливом реклами;
 - визначення відсотка прибутку, який компанія отримує від додаткових продажів в результаті здійснення рекламної діяльності до рекламних витрат;
 - розрахунок прибутковості реклами;
 - метод альтернативних цін.

Найчастіше економічну складову рекламної ефективності вимірюють за допомогою прямого вимірювання, економічного аналізу та контрольного експерименту.

Визначення економічної складової базується на позитивному фінансовому ефекті від рекламної діяльності [4]. Його визначення базується на обчисленні різниці між результатом збільшення обсягу продажів, виручки, прибутку та / або інших показників, і витратами на рекламу.

Таким чином, проаналізувавши основні методики оцінювання ефективності реклами стає зрозумілим, що сфера оцінки та аналізу реклами дуже важлива для сучасних підприємств, вона має великі перспективи для впровадження інновацій, а також дозволяє досліджувати різні аспекти ринку і дозволяє впливати та покращувати результати дослідження та отримувати економічний зиск.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Zeff, R. And Aronson, B. (2001) Advertising on the Internet, 3rd edn. New York: John Wiley
2. What Is Tracking Studies in Marketing? – <https://smallbusiness.chron.com/basic-steps-marketing-research-process-30942.html>.
3. Економетричні методи економічного аналізу – <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/51-e/2197-ekonometrichni-metodi-ekonomichnogo-analizu.html>.
4. Фінансовий леверидж в управлінні структурою капіталу – <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3334>.

Гірдавайніс Владислав Аудрісович — магістрант групи МПОУ-20мзз, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: grimloner@gmail.com

Віталій Володимирович Зянько – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fk.zank@gmail.com

Girdvainis Vladyslav A. – undergraduate of the Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: grimloner@gmail.com

Zianko Vitalii V. – doctor of economics, Professor, Head of the Department of Finance and innovative management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: fk.zank@gmail.com

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

***Анотація.** У роботі досліджено основні фактори впливу на формування інтелектуального капіталу підприємства та визначено ряд факторів, котрі у значній мірі затримують розвиток інтелектуального капіталу.*

Ключові слова: інтелектуальний капітал; підприємство; фактори; держава; людський потенціал.

***Abstract.** The main factors of influence on the formation of intellectual capital of the enterprise are investigated and a number of factors are determined, which significantly delay the development of intellectual capital.*

Keywords: intellectual capital; enterprise; factors; state; human potential.

Стрімкий розвиток інтелектуального капіталу є запорукою процесу безперервного формування інновацій та забезпечує економічний добробут суспільства держави, крім того інтелектуальний капітал є ключовим і найціннішим ресурсом будь-якої країни.

Дослідженнями функціонування інтелектуального капіталу займались багато зарубіжних та вітчизняних вчених та економістів: Бонтіс Н., Брукінг Е., Бутнік-Сіверський О., Гелбрейт Дж., Свейбі К., Стюарт Т., Глухова В., Волощук Л., Кендюхов О., Ковтуненко О, Крупка Я., Виходячи з різних трактувань вчених терміну варто зазначити, що термін «інтелектуальний капітал» включає сукупність знань, набутих у процесі інтелектуальної діяльності, а також отриманого досвіду, навичок, творчих здібностей, взаємовідносин, які несуть у собі економічну цінність і застосовуються у процесі виробництва підприємства з метою отримання прибутку та підвищення рівня конкурентоспроможності, крім того, інтелектуальний капітал не має реальної цінності, поки він не захищений і не використовується [1].

Метою роботи є систематизація підходів до визначення основних груп факторів, котрі впливають на формування інтелектуального капіталу підприємства.

Фактори формування та розвитку інтелектуального капіталу є дискусійним об'єктом багатьох наукових досліджень. Науковцями сформована сучасна розгалужена система за певними класифікаційними особливостями. Здійснено систематизований аналіз наукового доробку провідних дослідників дозволив виокремити дві основні групи впливу факторів на управління інтелектуальним капіталом підприємств (рис. 1):

1. Зовнішні (непрямого впливу) фактори включають:

- Фінансово-економічні: стан економіки; сприятливий інвестиційний клімат; рівень розвитку економічних відносин; державне фінансування науки, освіти, охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища та праці, інновацій;

- Демографічні: чисельність і склад населення; рівень народжуваності; рівень смертності населення; кількість представників чоловічої та жіночої статі; вік та рівень якості життя населення; показник захворюваності населення, в т.ч. смертельними та невиліковними хворобами; рівень нещасних випадків на підприємствах; наявність епідеміологічної ситуації в країні;

- Соціальні: рівень життя та прибутків населення; рівень стресу у суспільстві; соціальний захист у разі непрацездатності; соціальний захист пенсіонерів, сім'ї, дітей та молоді, безробітних; допомога у забезпеченні житлом; дослідження і розробки у сфері поліпшення соціального захисту;

- Природні: стан навколишнього середовища (ступінь забруднення довкілля, наявність у країні заповідних, або рекреаційних зон тощо);

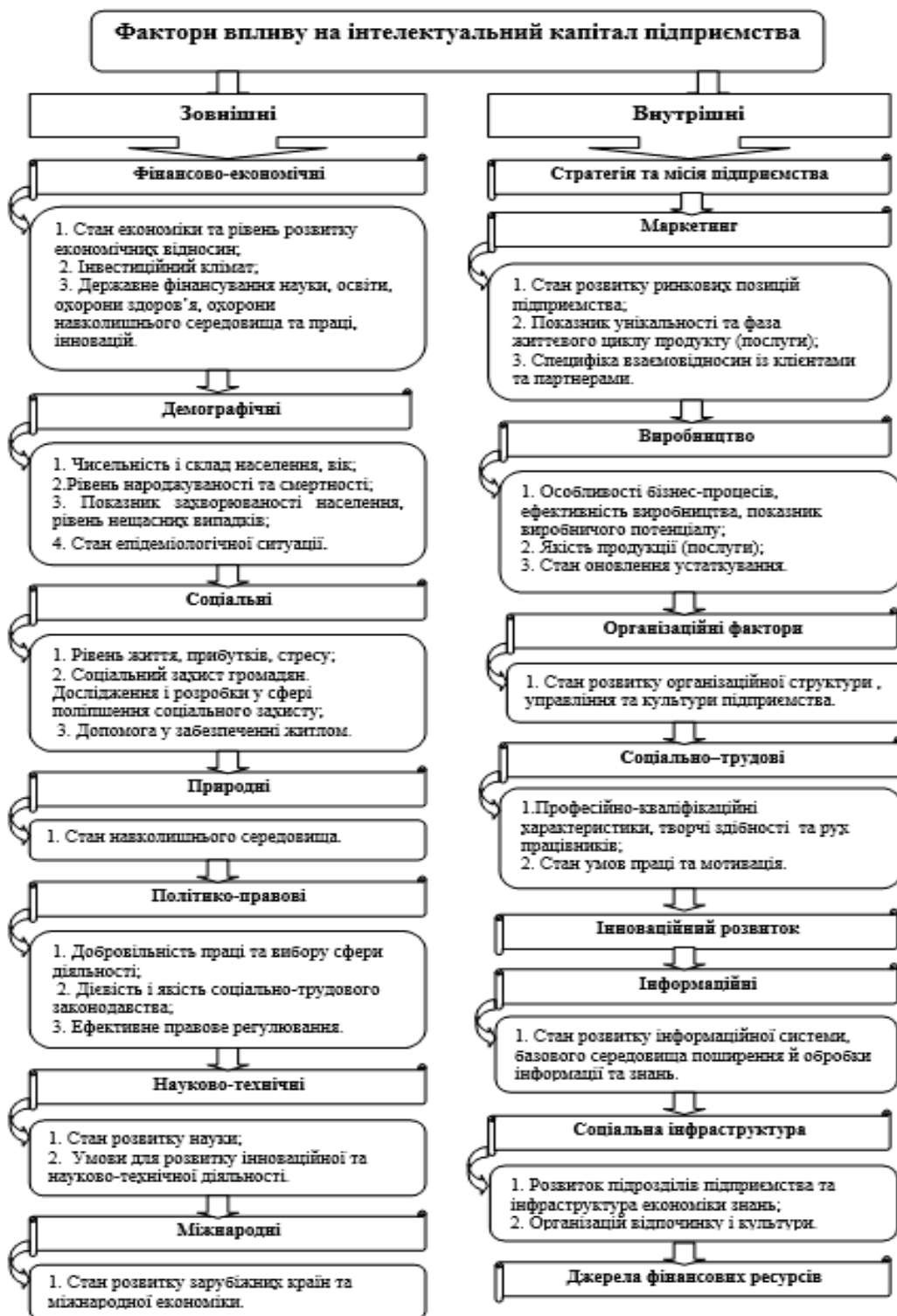


Рисунок 1 - Фактори впливу на формування інтелектуального капіталу підприємства (розроблено за даними [2-9])

- Політико-правові: добровільність праці та вибору сфери діяльності; дієвість і якість соціально-трудового законодавства (захист від незаконного звільнення); ефективне правове регулювання науково-технічної діяльності, інформаційної сфери, інтелектуальної власності, трудових і господарських відносин тощо;

- Науково-технічні: стан розвитку науки; формування сприятливих умов для розвитку інноваційної та науково-технічної діяльності (мережі дослідницьких центрів, інноваційної

інфраструктури, система захисту прав інтелектуальної власності).

Часто вітчизняні дослідницькі центри та науково-дослідні інститути не доводять розробки до прототипу, і майбутня їх комерціалізація, відповідно, теж не здійснюється. Вагомими стимулами розвитку інноваційної системи є фінансова підтримка з державного та місцевого бюджетів (помірна кредитна, податкова та митна політика по відношенню до учасників інноваційних процесів, забезпечення умов для розвитку, використання і збереження вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу, організація взаємозв'язку науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності);

- Міжнародні: стан розвитку зарубіжних країн-основних партнерів країн, стан міжнародної економіки (криза, підйом і т.д.).

2. Внутрішні (прямого впливу) фактори включають:

- Стратегія: чітко сформована місія та стратегічні цілі підприємства;

- Маркетинг: стан розвитку ринкових позицій підприємства; показник унікальності продукту (послуги) (найбільш унікальним притаманна найвища вартість); специфіка взаємовідносин із клієнтами та партнерами; фаза життєвого циклу (на фазі ідеї – вартість мінімальна, на фазі патентування – вартість підвищується, на фазі впровадження – максимальна вартість);

- Виробництво: певні особливості бізнес-процесів; якість продукції (послуги); стан оновлення устаткування; адаптивність процесів формування виробничого потенціалу та ефективність виробництва;

- Організаційні: стан розвитку організаційної структури підприємства та структури управління; організаційна культура підприємства;

- Соціально-трудова: наявність і професійно-кваліфікаційні характеристики працівників, його розвиток; стан умов праці; творчі здібності персоналу; мотивація й високий рівень заробітних плат працівників розумової діяльності; рух працівників та відданість співробітників підприємству;

- Інноваційні: розвиток і заохочення до інноваційної діяльності на підприємстві;

- Інформаційні: стан розвитку інформаційної системи підприємства; розвиток базового середовища поширення й обробки інформації та знань;

- Соціальна інфраструктура: формування та розвиток підрозділів комунально-побутового господарства, громадського харчування, закладів охорони здоров'я, закладів побутового обслуговування; розвинута інфраструктура економіки знань; організацій відпочинку і культури;

- Фінансові: наявність і джерела фінансових ресурсів для заходів з формування, підтримки та розвитку інтелектуального капіталу підприємства.

Україна володіє потужним людським та природнім потенціалом для формування інтелектуального капіталу підприємства, однак фінансові ресурси з державного бюджету, який наповнюється з податків та міжнародних кредитів, не застосовується для модернізації виробництва, як наслідок – українська продукція залишається неконкурентоспроможною на міжнародному ринку товарів, а внутрішній попит країни забезпечується імпортними товарами.

Також варто звернути увагу на формування привабливого інвестиційного клімату в становленні економіки знань – це забезпечення сприятливих для вітчизняних та зарубіжних інвесторів політико-правових, соціально-економічних та екологічних умов в державі з метою залучення їхніх ресурсів до цього процесу. Крім того підвищувати якість та прозорість урядування, детінізувати економіку. зміцнювати національну валюту, зменшувати податковий та регулятивний тиск на підприємницьку діяльність, захищати права власності та трудових відносин.

Основними факторами, котрі стримують формування інтелектуального капіталу є [2; 4-5]:

- рівень менеджменту підприємств якісно не відповідає вимогам світових стандартів;

- дефіцит інвестиційних ресурсів, зумовлений низьким рівнем інвестиційної привабливості;

- дефіцит висококваліфікованих кадрів;

- високий ризик незаконних дій з боку третіх осіб (рейдерство, ініціація банкрутства тощо)

Отже фактори впливу на формування інтелектуального капіталу підприємства поділяються на зовнішні (фінансово-економічні; демографічні; соціальні; природні; політико-правові; науково-технічні; міжнародні) та внутрішні (стратегія; маркетинг; виробництво; організаційні; соціально-трудова; інноваційні; інформаційні; соціальна інфраструктура; фінансові). Також визначено ряд факторів, котрі у значній мірі гальмують формування та розвиток інтелектуального капіталу підприємства, а саме: низька компетентність менеджменту підприємств; відсутність модернізації виробництва; дефіцит інвестицій; недостатня кількість висококваліфікованих фахівців, котрі

займаються самоосвітою, або підприємство забезпечує регулярне підвищення кваліфікації; відсутність повної прозорості урядування; наявність ризику незаконних дій з боку третіх осіб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гладка Д. О. Сутність та складові інтелектуального капіталу підприємства / І. Ю. Єпіфанова, Д. О. Гладка // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки. – 2020. – №4. – С. 84-88.
2. Нагорняк Г. С. Посилення ролі інтелектуального капіталу у структурі складових забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного зростання суб'єктів господарювання (на прикладі вітчизняних машинобудівних підприємств) / Галина Нагорняк // Галицький економічний вісник. – Т. : ТНТУ, 2019. – Том 60. – № 5. – С. 47–57.
3. Матющенко С. С. Зовнішні суб'єкти впливу на формування інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства / С. С. Матющенко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 3. – С. 155-159. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_3_22
4. Шахно А. Ю. Підвищення ефективності використання людського капіталу підприємствами гірничо-металургійного комплексу / Шахно А. Ю., Ковальчук В.А., Ковальчук Т.М. // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 9. – С. 26-32.
5. Хілуха О. А. Стратегія розвитку інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств / О. А. Хілуха // Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 6. – С. 118-124.
6. Литвин К. Інтелектуальний капітал, як новий вид активів економіки, що заснована на знаннях / К. Литвин // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. – 2018. – № 1. – С. 108-130. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2018_1_11
7. Ціпуринда В. Фактори формування інтелектуального капіталу / В. Ціпуринда // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2013. – № 2. – С. 18-28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2013_2_4
8. Єпіфанова, І. Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення : монографія / І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2019. – 384 с.
9. Єпіфанова І. Ю. Інтелектуальний капітал як чинник ефективності інноваційної діяльності / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 4. – С. 158–161.

Діана Олександрівна Гладка – аспірантка, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: fm.mof14b.hladka@gmail.com

Diana O. Hladka – postgraduate, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: fm.mof14b.hladka@gmail.com

ТРАНСФОРМАЦІЯ КАНАЛІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІ В УМОВАХ «ЖИТТЯ ОН-ЛАЙН»

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Анотація. Узагальнено підходи до систематизації походів (цільовий, бренд-орієнтований, комунікаційний, системно-інтегрований) до визначення каналів збуту продукції. Акцентовано увагу на необхідності та передумовах змін у стратегії каналності (одноканальна, мультиканальна, кросканальна, омніканальна та інші) збутової стратегії підприємства в сучасних умовах пандемії КОВІД-19 за умов діджиталізації підприємницької діяльності.

Ключові слова: товар; продукція; канал збуту; маркетинг; бізнес-структури; умови господарювання.

TRANSFORMATION OF PRODUCT SALES CHANNELS IN THE CONDITIONS OF «ONLINE LIFE»

Abstract. Approaches to systematization of campaigns (target, brand-oriented, communication, system-integrated) to definition of sales channels are generalized. in the conditions of the KOVID-19 pandemic in the conditions of digitalization of business activity.

Keywords: goods, products; sales channel; marketing; business structures; management conditions

Інтеграційні та глобалізаційні міжнародні процеси, посилення конкуренції, як характеристики бізнес-середовища і підприємницької діяльності, цифровізація суспільства впливають на зміни не лише в економічному розвитку національних економік, але і трансформацію взаємовідносин між виробниками, продавцями і покупцями продукції – на трансформацію каналів збуту.

Ринок надає широкі можливості підприємствам для вибору форм господарювання, напрямів спеціалізації, диверсифікації, масштабів виробництва, каналів реалізації продукції, джерел фінансування та надходження інформації. Поширення інформаційних технологій посилило функціональну автономність організаційно-правових підприємницьких структур. Несформованість збутової політики підприємств може вплинути на зниження рівня і ефективності організації збутової діяльності та прибутковості підприємства загалом. Загострюється проблема організації збуту продукції із застосуванням традиційних підходів в сучасних умовах пандемії КОВІД – 19 і вимушених умов «життя он-лайн».

Ефективність збутової політики базується на адаптації підприємств до мінливих умов макро- та мікросередовища, врахуванні критеріїв кон'юнктури ринку, конкуренції, визначеності ринкового середовища. Важливого значення при цьому набуває впровадження нових управлінських підходів, які поширюються на весь спектр діяльності сучасних підприємств, особливо організації виробництва та збуту.

Збут як завершальна стадія суспільного відтворення забезпечує безперервність виробництва, розподілу, обміну й споживання. За допомогою збуту здійснюється товарорух до споживача. Збут поєднує в собі фази розподілу й обміну, задоволення потреб і пошук невикористаних для цього можливостей.

Розподіл як підсистема відносин економічної власності включає в себе вартісну структуру продукту з виділенням у ньому фонду заміщення і новоствореної вартості, частку присвоєння виготовленого продукту для його наступного використання. До обміну як підсистеми економічного відтворення, доведення продукції до проміжного або кінцевого споживання належить кругообіг і обіг капіталу (засобів виробництва), пропорційність відтворення, оптимізація структури господарства та його продукту. Основними компонентами збуту слугує ринок та його інфраструктура, фінансово-кредитні відносини й грошовий обіг, а умовою ринкової рівноваги - попит і пропозиція. Споживання як кінцева мета й узагальнюючий чинник виробництва акумулює ефективність решти фаз його відтворення. Від параметрів споживання, які є наслідком виробництва, залежить рівень та якість життя, а тому створення продукції підпорядковується зростаючим потребам.

Для забезпечення збуту продукції в умовах «життя он-лайн» нагальною потребою для

товаровиробників стає використання сучасних інструментів маркетингу, визначення каналів збуту та його учасників, розроблення ефективної комунікаційної політики, проведення маркетингових досліджень, об'єктивне оцінювання потреб і пропозицій на ринку, пристосування до мінливих умов ринкового середовища.

Відповідно до потреби удосконалення та адаптації до сучасних умов організаційно-економічних засад формування збутової політики як сукупності заходів підвищення ефективності збутової діяльності необхідно досліджувати та вирішувати коло питань, які стосуються методичного інструментарію формування збутової політики сучасних підприємств, удосконалення методичних підходів до визначення потреби і попиту споживачів з урахуванням їх платоспроможності та конкурентоспроможності продукції. Актуалізується необхідність визначення зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на формування сучасного ринку «он-лайн», з'ясування форм організації збуту продукції шляхом використання ІТ-технологій, мережевих структур.

Аналізуючи наукові підходи до визначення канал збуту, можна зробити висновок, що відбувається ототожнення понять збут та розподіл. Необхідно відзначити що багато авторів не тільки визначають канал розподілу як інструмент за допомогою якого відбувається процес передачі прав власності на товар від виробника до споживача але й як систему відносин, що проявляється у понятті «маркетинговий канал».

Суперечливість існуючих наукових підходів до розподілу та збуту [1, 2, 3] зумовлена, з одного боку, протиставленням фізичного і комерційного розподілу. З іншого ігноруванням такого факту, що розподіл включає рішення і дії по досягненню кінцевого споживача в комерційному, фізичному і адміністративному сенсі. Все це веде до того, що рішення з розподілу конкретного товару і конкретної фірми завжди своєрідні і унікальні. Рішення з розподілу приймаються всіма учасниками цього процесу. Ми будемо розглядати його з позиції виробника, природно, враховуючи інтереси, характеристики і стратегії всіх інших учасників - споживачів і виниклих посередників.

Серед найбільш поширених наукових підходів до трактування поняття «збут» необхідно назвати: процес ний, інструментальний, функціональний, логістичний та комплексний підходи [2, 3].

У рамках кожного із підходів автори не надавали значенню збутової діяльності інтегрованого та поєднаного із просуванням визначенням. Збут не розглядали як безперервний процес управління споживачем, тобто не тільки передачу прав власності на товар, але й персоналізацію його особистості у каналі за допомогою елементів нерозривного процесу покупки, індивідуального підходу, формуванню єдиних цін та асортименту продукції.

Споживачі на даному етапі розвитку суспільства використовують та комбінують дуже багато маркетингових каналів, обирають різноманітні канали продажів з метою придбання товару.

Починаючи з 1990 років, відбувся умовний розподіл сфер місця покупки – реальні (традиційні) та віртуальні (Інтернет). Саме з цього історичного моменту починається еволюція каналів збуту, який на даний момент стрімко розвиваються.

Рушійною силою розвитку маркетингових каналів став науково-технічний прогрес, так с 2010 року з появою гаджетів: смартфонів, планшетів, поширення мереж, стрімкого розвитку Інтернет комерції та т.і. з'явився доступ споживачів до нових каналів збуту продукції.

Сьогодні, низка провідних компаній світу, почали використовувати омніканальні збутові стратегії. Головною задачею, яка постала перед компаніям – це налагодити процес покупки до такого, при якому споживачі не будуть втрачатися у процесі покупки, через зміну каналу збуту. На даний момент не має єдиного підходу до визначення значення омніканальність.

Сутність омніканальності, за визначенням аналітиків БКГ – це маркетингова стратегія просування, завданням якої є об'єднання різних каналів, такі як веб-сайти, соціальні мережі, електронні купони, флешпродажі, «спливаючі магазини» та багато інших у єдину систему.

Інший підхід до трактування дає А. Оганесян [4] - підхід до інтегрованої комунікації зі споживачем, завдяки якому споживач обирає найбільш комфортний канал для здійснення продажу і проявляє лояльність не до конкретного каналу а до, власне, бренду.

Третій підхід був запропонований О. Саушкін [1], сутність якого у тому, що це підхід до реалізації продажу, при якому комунікація зі споживачем у процесі продажу здійснюється завдяки використанню різних каналів - магазини, контакт-центри, мобільні версії сайту, додатки, оффлайн-магазини.

Ще один підхід говорить про те, що усі канали комунікації з'єднані навколо споживача, збираючи, аналізуючи та моделюючи його поведінку, завдяки чому, омніканальні канали продажу

впливають на процес покупки, без втрати споживачем етапів здійснення покупки.

У ринкових умовах складно вдосконалювати виробничу діяльність, оскільки це потребує значних витрат, тому підприємства можуть вдосконалювати свою діяльність за рахунок зміни каналів продажів, взаємодій із постачальниками та споживачами, способів залучення клієнтів. Отже, важливо в цьому напрямку виокремити переваги і недоліки кожного каналу розподілу. Вибір конкретного каналу розподілу визначається насамперед обмеженнями, що накладає цільовий ринок, факторами поведінки покупців, актуальними цілями, що поставлені перед маркетинговою системою підприємства.

Крім того, в умовах висококонкурентного середовища підприємствам малого бізнесу необхідно активізувати брендинг, особливо в частині вибору маркетингових комунікацій, для успішного просування брендів та закріплення їх на національному та зарубіжних ринках. Через маркетингові комунікації бренд закріплює свій образ у свідомості споживача, тому їх вибір є важливим етапом брендингу таких структур. Науково-обґрунтований підхід до формування системи факторів, що зумовлюють вибір маркетингових комунікацій, допоможе підприємствам малого бізнесу просувати бренди більш економічно, створюючи прихильність споживачів до вітчизняних торгових марок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Організація виробничої та маркетингової діяльності малого і середнього бізнесу: монографія / за наук. ред. д.е.н., професора, академіка АЕНУ К. С. Жадька. Дніпро: УМСФ, 2019. 224 с.
2. Келлер К. Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом: пер. с англ. 2-е изд. Москва: Вильямс, 2005. 704 с. Келлер К. Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом: пер. с англ. 2-е изд. Москва: Вильямс, 2005. 704 с.
3. Пономарева Е. А., Богданова А. Г., Павленко М. В. Выбор стратегии брендинга. КАНТ. 2014. № 1 (10). С. 56–58. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vybor-strategii-brendinga/viewer> (дата обращения: 27.02.2020).
4. Шульгіна Л. М., Лео М. В. Брендинг: теорія та практика (на прикладі об'єктів комерційної нерухомості): монографія / Нац. техн. ун-т України «КПІ». Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Європейський ун-т. Київ-Тернопіль: Астон, 2011. 266 с.

Гончар Анастасія Василівна, ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, gonchar.nasti@gmail.com

Gonchar Anastasiia, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, gonchar.nasti@gmail.com

ВПРОВАДЖЕННЯ ОСНОВ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ В ІТ-КОМПАНІЇ

Комп'ютерна школа Hillel, м. Одеса

Анотація. У роботі виділено чинники, які характеризують не ефективне управління робочим часом персоналу. Запропоновано рекомендації щодо оптимізації робочого часу для фахівців ІТ-компаній на основі принципів тайм-менеджменту.

Ключові слова: тайм-менеджмент; ІТ-компанії; робочі завдання; креативність.

Abstract: The work highlights the factors that characterize the ineffective management of staff time. Recommendations for optimizing working time for IT 4specialists based on time management principles

Keywords: time management; IT-companies; working staff; creativity.

Так як час – найцінніший ресурс людства, який неможна відновити після його використання, то його потрібно використовувати раціонально, прагнучи отримати максимальну ефективність. У зв'язку з цим питання, пов'язані із застосуванням основ управління часом (тайм-менеджменту) є дуже важливими. Для ІТ-компаній, які дуже швидко розвиваються, постійно впроваджують новітні технології – впровадження основ тайм-менеджменту є необхідністю.

Робота в ІТ-компаніях характеризується швидкими темпами постійними змінами, тому необхідно встигати за цими процесами – постійно дізнаватися щось нове, адаптуватися і вдосконалюватися [1]. Однак, навчання новому, адаптація та вдосконалення себе як особистості, і як фахівця вимагає значних витрат часу, що відображає залежність між продуктивністю праці і здатністю ефективно управляти часом. Для забезпечення високої продуктивності праці необхідно ефективно управляти робочим часом, тобто керуватися основами тайм-менеджменту, а саме:

- визначити пріоритетні задачі в професійній діяльності;
- сформувати певний рейтинг робочих завдань;
- швидко та якісно виконувати робочі завдання відповідно до рейтингу [2].

Важливо враховувати фактори, які призводять до не ефективного використання робочого часу та дозвілля:

- розмови по телефону, які можуть перервати процес виконання важливого робочого завдання або знизити ступінь концентрації на його рішення;
- надмірне використання мережі Інтернет, що може стати постійним джерелом переривання робочого процесу та, як наслідок, зниження продуктивності праці;
- відсутність мотивації працівників. Досить часто працівники виконують робочі завдання механічно, без бажання і без виділення пріоритетності виконання. В результаті чого в них не вистачає часу на виконання всіх завдань та терміни здачі проектів переносяться, що негативно відображається на репутації ІТ-компанії.

Для визначення мотивації ІТ-фахівців в [3] позначені відмінні риси роботи в ІТ-компаніях, виявлено основні негативні та демотивуючі чинники:

- підвищений рівень стресу і стомлюваності при постійній роботі за монітором;
- висока ймовірність появи синдрому емоційного вигорання та зниження інтересу до роботи;
- надмірний перфекціонізм щодо розподілу робочого часу. Це призводить до необхідності постійної оптимізації та вирішення однієї завдання знову і знову, тобто спостерігається певна циклічність, яка затягує і часто заплує працівника.

Виділені фактори формують не ефективне управління робочим часом, тому їх слід або уникати, або оптимізувати за допомогою впровадження у діяльність ІТ-компанії основних принципів тайм-менеджменту.

Можна запропонувати наступні рекомендації щодо оптимізації робочого часу для фахівців ІТ-компаній на основі впровадження принципів тайм-менеджменту:

1. Ведення переліку всіх робочих завдань на певний період (день та/або тиждень). Такий список дозволяє чітко планувати робочий час та ресурси.

2. Використання програмного забезпечення для контролю завдань. Дані програми дозволяють визначити пріоритетні завдання та структурувати робочий день відповідно до них. Після виконання завдання можна перетягнути карту завдань до стовпчика для завершених завдань, що дозволяє в кінці дня побачити і проаналізувати, скільки завдань виконано. Це дійсно підтримує мотивацію ІТ-фахівців.

3. Визначення пріоритетності робочих завдань в залежності від ступеня їх важливості.

4. Поділ складних завдань на декілька простих. Це пов'язано, тим, що складні і великі завдання часто лякають працівників і додають їм невпевненості в процесі їх вирішення. А просте завдання мотивує працівників виконати його швидко і без стресу.

5. Простота рішення робочих завдань, що дозволяє розуміти хід рішення задачі будь-якого ІТ-фахівця, наприклад написання «чистого коду», що економить час при обговоренні проекту і його редагуванні.

6. Креативність в процесі вирішення робочих завдань. Особливо це актуально в умовах посилення конкуренції між ІТ-компаніями і активізацією інноваційної діяльності, впровадженням нових продуктів. Нестандартне рішення задачі є однією з ключових вимог до персоналу у сучасних умовах ведення бізнесу.

7. Креативність в управлінні та мотивації персоналу. Саме креативність сьогодні займає особливе місце в процесах управління часом і персоналом. В [4] визначені критерії креативних здібностей, а також риси, які формують креативний тип мислення ІТ-фахівців і позитивно впливають на ефективність використання робочого часу. Тобто ІТ-компанії повинні бути зацікавлені у розвитку креативних здібностей свого персоналу.

Таким чином, врахування запропонованих рекомендацій в діяльності ІТ-компаній дозволить не тільки підвищити ефективність роботи персоналу, збільшити його мотивацію, а й максимізувати прибуток компанії та отримати додаткові конкурентні переваги у бізнесі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Zadorozhniuk N. Analysis of global trends in the development of the IT field. *Економічний форум*. 2018. № 1. С. 35–38.

2. Задорожнюк Н.А. Применение основ тайм-менеджмента в работе специалистов ИТ-сферы. «Актуальные вопросы экономики и управления на современном этапе развития общества: Сборник докладов по итогам V Междунар. научно-практ. интернет-конф. (Тула: ИЗУ ВПА, 22 мая 2019 г.). Тула. 2019. С. 159–162.

3. Алексеенко К.О., Задорожнюк Н.О., Жанько С.О. Мотивація персоналу в ІТ-сфері. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 35. Ч. 1. С. 66–70.

4. Задорожнюк Н.О. Креативність як підґрунтя розвитку підприємництва (на прикладі ІТ-сфери України). *European Journal of Economics and Management*. 2019. Vol. 5, Issue 1. С. 148–153.

Гордієнко Іван Степанович, веб-розробник, Комп'ютерна школа Hillel, Одеса, e-mail: gordienko.i.s@ukr.net

Gordienko Ivan Stepanovych, Web developer, Hillel Computer School, Odessa, e-mail: gordienko.i.s@ukr.net

ІНВЕСТИЦІЇ У МАШИНОБУДІВНУ ПРОМИСЛОВІСТЬ РЕГІОНУ, ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗМІЦНЕННЯ ЙОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

***Анотація.** У статті здійснено дослідження значення інвестиційних ресурсів у забезпеченні розвитку машинобудування в контексті зміцнення потенціалу регіону. Визначено основні тенденції та проблеми інвестиційного забезпечення машинобудівної промисловості Миколаївського регіону.*

***Ключові слова:** інвестиції; машинобудування; регіон; потенціал; розвиток.*

INVESTMENTS IN THE REGION'S MACHINERY INDUSTRY AS A PREREQUISITE FOR STRENGTHENING YOUR POTENTIAL

***Abstract.** The article examines the importance of investment resources for ensuring the development of mechanical engineering in the context of strengthening the potential of the region. The basic tendencies and problems of investment maintenance of the engineering industry of the Nikolaev region are defined.*

***Keywords:** investments; Mechanical engineering; Region, potential, development.*

В трансформаційних умовах економіки України одною із об'єктивних умов розвитку регіону являється висока інвестиційна активність, основою якої є зростання обсягів вкладень, удосконалення структури джерел інвестиційних ресурсів, ефективного їх використання. Саме інвестиціям відводиться роль провідного фактору формування потенціалу інноваційного розвитку галузей регіону у зміцненні його конкурентних переваг в складних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування вітчизняної економіки. Як свідчить досвід успішних країн, рушійною силою науково-технічного прогресу в їх економіках є машинобудівний комплекс, який слугує основою техніко-технологічного оновлення інших галузей завдяки виробництву інвестиційної продукції – прогресивних видів машин та обладнання, транспортних засобів, інструментів та приладів. Тому випереджальне нарощування інвестиційних ресурсів у машинобудівну промисловість є необхідною передумовою забезпечення структурних зрушень у інших галузях вітчизняної промисловості, розширення та зміцнення її інноваційного та виробничого потенціалу.

Машинобудівна сфера є визначальною у забезпеченні соціально-економічного розвитку Миколаївської області, як високорозвинутого індустріального регіону держави з потужною багатогалузевою промисловістю. Промислові підприємства міста забезпечують до 50% обсягів продукції суднобудування України, понад 90% державного виробництва газових турбін, 80% глинозему – сировини для виробництва алюмінію. Тому випереджальне нарощування інвестицій у машинобудівну промисловість є необхідною передумовою забезпечення структурних зрушень у інших конкурентних галузях промисловості регіону, що підтверджується реаліями сьогодення. У структурі промисловості Миколаєва важливе місце займає машинобудування і металообробка, серед яких виділяються такі галузі, як суднобудування й енергетичне машинобудування. Проте, спостерігається низький рівень ефективності використання потенціалу машинобудівного виробництва, частка якого у промисловості регіону в середньому не перевищує 7,6%. Саме однією з причин такої динаміки слід відзначити скорочення капітальних вкладень у розвиток машинобудування: у 2019 році порівняно з 2018 р. їх питома вага зменшилася майже на 2,2 в.п. і становила всього-навсього 4,1% у загальному обсязі капітальних вкладень у розвиток економіки Миколаївської області (табл.1) [1].

За даними Головного управління статистики у Миколаївській області, головним джерелом фінансування інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно 9 млрд.грн, або 73,2%. За рахунок бюджетних асигнувань освоєно 14,4% капітальних інвестицій (1,8 млрд.грн). Частка кредитних ресурсів становила 8,6% (1,1 млрд.грн). Найбільш масштабні інвестиції здійснювались на підприємствах промисловості, якими освоєно 3,6 млрд.грн, або 32,3% від загальнообласного обсягу інвестицій; оптової та роздрібної торгівлі; ремонту

автотранспортних засобів і мотоциклів – 3,1 млрд.грн (25,3%); сільського, лісового та рибного господарства – 2 млрд.грн (16,3%). У промисловості найбільше капіталовкладень (77,3%) використано підприємствами з виробництва харчових продуктів та напоїв. Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій у машинобудівній промисловості є власні кошти підприємств та організацій – їх частка у загальному обсязі капітальних інвестицій галузі у 2017-2019 рр. в середньому становила 83,1% . Переважно низхідну динаміку та незначні обсяги протягом 2019-2020 рр. демонстрували капітальні інвестиції коштами державного та місцевого бюджету – їх обсяги у 2020 р. порівняно з 2019 р. скоротилися майже у два рази (з 14,4% до 6,5%).

Таблиця 1. Місце машинобудівної галузі у промисловому секторі Миколаївської області

Показник	Роки							
	2010		2017		2018		2019	
	обсяг	(%)	обсяг	(%)	обсяг	(%)	обсяг	(%)
Обсяг промислової продукції , всього млн.грн , у т.ч. машинобудування	18687,9	100	53619,2	100	59884,7	100	62274,9	100
	1064,2	5,7	3938,7	7,3	3223,0	5,4	4716,6	7,6
Капітальні інвестиції ,млрд..грн. -у т.ч. машинобудування	1342,2	100	2364,7	100	2153,3	100	3602,0	100
	105,9	7,9	153,5	6,5	137,0	6,4	146,5	4,1
Експорт-імпорт , Експорт,млн..дол.США	1597,1	100	1900,6	100	2112,6	100	2152,6	100
	263,0	16,5	70,1	3,7	53,8	2,5	101,2	4,7
-з них машинобудівна продукція	866,1	100	781,7	100	740,0	100	989,0	100
	342,7	39,5	270,4	34,5	263,8	34,1	320,4	32,4
Імпорт,млн..дол.США								
-з них машинобудівна продукція								

Варто відзначити, що машинобудування належить до галузей, яка вимагає значних обсягів інвестиційних ресурсів, що зумовлено високою вартістю машин та високотехнологічного обладнання та значною фондоемністю машинобудівних виробництв[2]. Оновлення вітчизняної машинобудівної промисловості істотно гальмується низькими темпами залучення кредитних коштів. Так, частка кредитних коштів у структурі капітальних інвестицій у промисловості Миколаївщини залишалася вкрай низькою (8,6 % у 2019 р., у 2020 р. – 3,6 %). На жаль, і іноземні інвестори не поспішають інвестувати кошти у розвиток основних видів промислової діяльності регіону. Такі тенденції характерні і для всього вітчизняного машинобудівного комплексу економіки [3].

Отже, серед ключових проблем, які перешкоджають реалізації інвестиційного потенціалу машинобудівної сфери Миколаївського регіону та створенню мультиплікативного ефекту для інших конкурентних галузей промисловості області, першочергового вирішення вимагають наступні:

- низький рівень використання потенціалу виробництва інвестиційної продукції машинобудування для забезпечення потреб вітчизняних замовників машин та обладнання, що зумовлює зростання частки імпортової продукції та обмежує державне замовлення на українську інвестиційну продукцію (енергозберігаюче обладнання, суднобудування, сільськогосподарське машинобудування тощо);
- поступова втрата кадрового потенціалу машинобудівної галузі внаслідок старіння кадрів, плинності, не престижності інженерних і технологічних спеціальностей внаслідок низької оплати персоналу у промисловому секторі регіону;
- неспроможність машинобудівних підприємств відповідати європейським і світовим технічним вимогам, рівень запровадження яких у вітчизняній промисловості залишається недостатнім і

являється стримуючим чинником майбутнього розвитку виробництва машинобудівної продукції.

Саме тому з метою зміцнення потенціалу Миколаївського регіону та забезпечення його соціально-економічного розвитку на основі підвищення інвестиційної привабливості машинобудівної промисловості необхідно визначити та реалізувати відповідні заходи, серед яких: формування коопераційних зв'язків виробників машин і обладнання з державними науково-дослідними організаціями з метою оновлення зразків техніки, технологій, обладнання; поглиблення міжгалузевої інтеграції на взаємовигідних умовах; забезпечення державного замовлення на високотехнологічну машинобудівну продукцію; сприяння налагодженню науково-технічних, інформаційних, виробничих зв'язків вітчизняних виробників машинобудівної продукції з провідними виробниками ЄС на шляху їх адаптації до європейських вимог технічних регламентів та стандартів щодо виготовлення конкурентоспроможних машин та обладнання, тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Головне управління статистики у Миколаївській області. Офіційний сайт [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua>
2. Карась П.М. Особливості управління фінансовими ресурсами підприємств машинобудівної галузі/П.М.Карась, Л.О.Гришина, Н.В.Приходько//Збірник наукових праць КНТУ.-2012.-№22.-С.19-24
- 3.Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України.– К.: НІСД, 2014. – 57 с.

Гришина Лариса Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедри економіки і організації виробництва, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, Миколаїв, e-mail: grishinappi@gmail.com

Gryshyna Larysa O. PhD Economics, professor of Economy and Organization of Production Department Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Nikolaev. e-mail: grishinappi@gmail.com

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Досліджено основні методичні підходи для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. Здійснено їх систематизацію. Надано характеристику найбільшим групам методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Узагальнено класифікацію методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності, рівень конкурентоспроможності, ефективність функціонування.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Abstract . The main methodological approaches for assessing the level of competitiveness of enterprises are studied. Their systematization is carried out. The characteristics of the largest groups of methods for assessing the competitiveness of the enterprise are given. The classification of methods for assessing the competitiveness of the enterprise is generalized.

Keywords: competition, competitiveness, competitiveness assessment, level of competitiveness, efficiency of functioning.

Функціонування будь якого підприємства залежить від ефективності його діяльності, а саме від здатності відповідати вимогам ринку та задоволення споживчого попиту. Ці чинники є базовими показниками, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Сьогоднішня економіка визначає конкретні вимоги до підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств – оперативне реагування на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого розвитку, зміцнення фінансової стійкості, постійне вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів відповідно до зміни кон'юнктури ринку [1]. Усе це зумовлює необхідність відповідного оцінювання рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств становить складну багатофакторну задачу, яка повина зводитися до виявлення найбільш вагомих числових показників (система показників) конкурентоспроможності та їх наступного інтегрування.

Мета роботи полягає в систематизації методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств.

Конкурентоспроможність виступає індикатором росту та розвитку будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки. Управління конкурентоспроможністю допомагає забезпечити ефективне ведення господарської діяльності та сформувати стійкі конкурентні переваги у довгостроковій перспективі [2]. Однак, ефективне управління вимагає відповідного та детального оцінювання рівня конкурентоспроможності господарського суб'єкта.

Така діагностика дозволяє визначити ефективність діяльності суб'єкта господарювання, його фінансово-господарський стан у порівнянні із іншими аналогічними підприємствами; сформувати перспективи подальшого розвитку на основі сформованих управлінських завдань та прийнятих управлінських рішень; можливість досягнення стратегічних цілей та завдань на основі розроблених заходів розвитку конкурентних переваг та адаптації підприємства до вимог ринку. [3].

Оцінка конкурентоспроможності – це, перш за все, оцінка здатності отримати перевагу над цільовим конкурентом (або стандартом конкуренції) [4]. Вона повинна базуватися на комплексному, багатовимірному підході і враховувати як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, рівень фінансової стійкості підприємства і реальне становище підприємств конкурентів [5].

Проведення оцінки конкурентоспроможності підприємства необхідно з метою:

- розробки заходів щодо підвищення ефективності функціонування суб'єкта господарювання і, як наслідок, підвищення рівня конкурентоспроможності;
- активізації інноваційної і інвестиційної діяльності;
- визначення партнерів для подальшої спільної діяльності;
- розробка стратегії виходу на нові ринки збуту [6].

На сьогодні існує багато різних систем аналізу й оцінки конкурентоспроможності підприємств. Їх дослідження та класифікація дає змогу виявити переваги та недоліки таких систем і відокремити сфери застосування окремих систем оцінки. Класифікація методики діагностики та оцінки конкурентоспроможності підприємств подана на Рис.1.

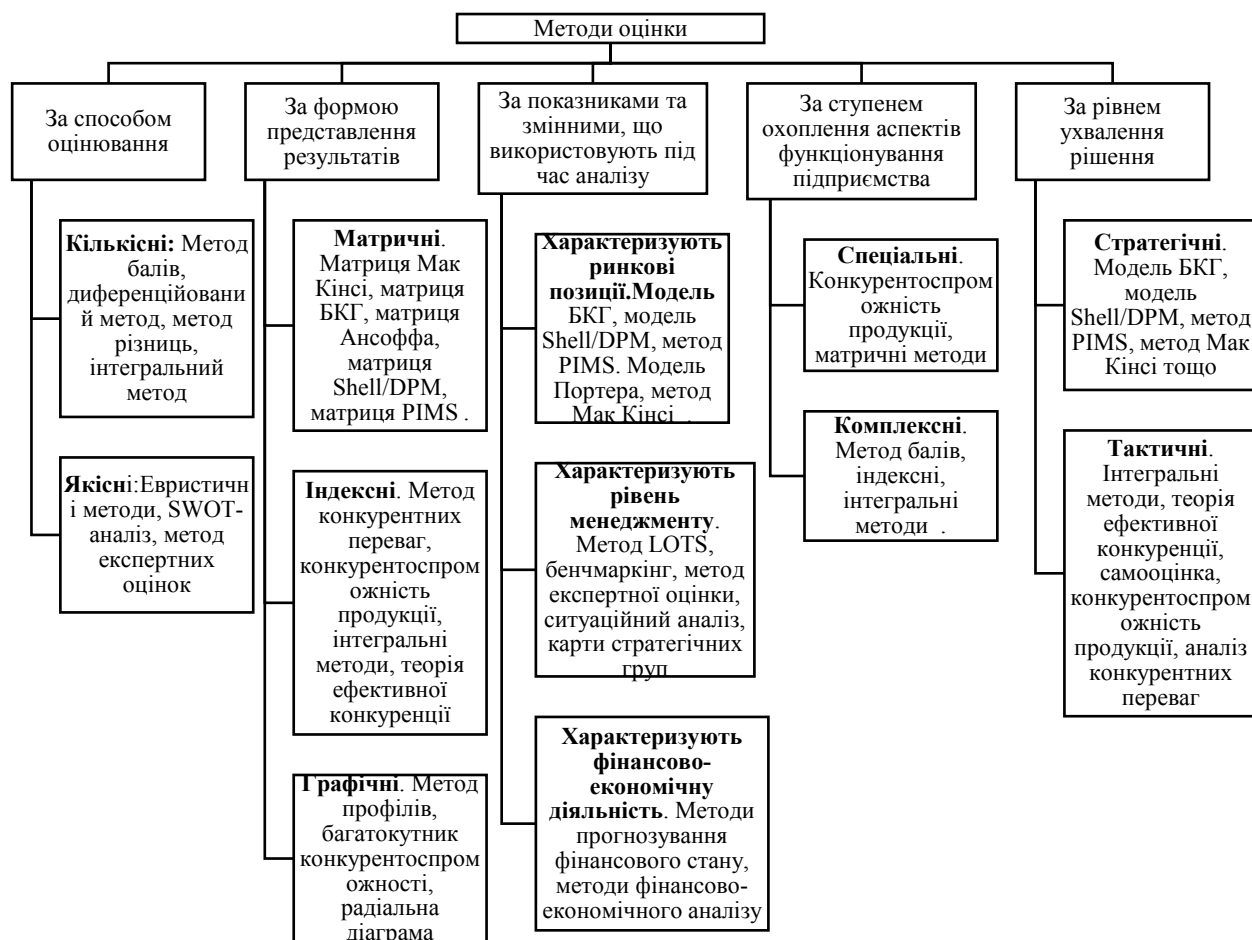


Рис.1 – Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємств (складено автором на основі [5-8])

Сучасна економіка має велику кількість методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, установлює відокремлення груп методів поряд із їх загальною систематизацією. Існує від п'яти до дев'яти таких груп [1, 6-7]. Головними методами оцінки конкурентоспроможності підприємства є:

1. Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг. Є найбільш поширеними і простими у розрахунках, хоч і мають певні недоліки. Вони майже не відображають взаємодію виробника продукції з ринком та унеможливають адекватну оцінку конкурентних позицій підприємств.

2. Методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства й галузі. Дають змогу якісно оцінювати конкурентоспроможність на рівні галузей різних країн. Однак більшою мірою об'єктивно відображають тільки зовнішні умови роботи, майже не характеризують здатність підприємств до адаптації.

3. Методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції. Відображають глибокий аналіз внутрішнього стану підприємства та можливість порівняння із середньогалузевими показниками. Проте існують складнощі пов'язані з узагальненням результатів аналізу (отримання інтегральної оцінки) та великим обсягом розрахунків, що не дозволяє оцінити динаміку факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності господарського суб'єкта.

4. Методи, засновані на теорії якості товару. Надають детальний аналіз якості виготовленої продукції, характеризуються значною увагою до споживачів. Однак, при використанні даних методів не враховується ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства; відбувається

ідентифікація конкурентоспроможності продукції та підприємства; переважно використовується для виробників одного виду продукції.

5. Матричні методи. Забезпечують можливість дослідження розвитку конкуренції в динаміці. Недоліками є концентрація уваги лише на одній стратегії та обмеженість кількості характеристик, що використовуються для оцінювання конкурентоспроможності підприємств.

6. Інтегральний метод. Дозволяє отримати однозначні оцінки конкурентних позицій виробника, хоч і є досить простим і наочним. Однак, даний метод не дає можливості для глибокого аналізу й виявлення резервів підвищення рівня конкурентоспроможності та не враховує галузеві особливості. Існує обмеженість використання для підприємств зі значною номенклатурою товарів.

7. Методи, засновані на теорії мультиплікаторів. Дають можливість оцінити велику кількість показників підприємства. Проте вони є доволі громіздкими. Отримані результати вважаються об'єктивними лише для нетривалого проміжку часу.

8. Методи визначення позиції в конкуренції з погляду стратегічного потенціалу підприємств. Значною перевагою є аналіз окремих елементів потенціалу підприємства. Однак, існує складність інформаційного забезпечення розрахунків, трудомісткий алгоритм, оцінка лише внутрішніх чинників без дослідження впливу зовнішнього середовища.

9. Методи, засновані на порівнянні з еталоном. Є наочними і комплексними при порівнянні. Проте, до складу досліджуваних факторів не включають показники, що характеризують силу й напрям впливу зовнішнього середовища.

Отже, на сьогодні відсутня єдина загальноприйнята методика аналізу та оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств, а тому існує можливість різносторонньо охарактеризувати діяльність підприємства залежно від поставленої мети дослідження. Наведені методи до оцінки рівня конкурентоспроможності господарських суб'єктів є достатньо різноманітними та містять як певні переваги, так і недоліки. Головними методами оцінки є ті, що базуються на життєвому циклу товару, частці ринку, теорії ефективної конкуренції, конкурентній перевазі, оцінці конкурентоспроможності продукції тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Осипов В. М. Оцінка конкурентоспроможності виноробного підприємства як інструмент управління його розвитком / В. М. Осипов, Л. А. Некрасова // Економіка і прогнозування. - 2019. - № 1. - С. 109-127. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2019_1_8.

2. Гуменюк В. С. Підходи до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства [Текст] / В. С. Гуменюк // Матеріали XIV міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми менеджменту», Київ, 19 жовтня 2018 р. – Київ : Нац. авіац. ун-т, 2018. – С. 183-186.

3. Котенко С. І. Проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємств як індикатора стратегічного розвитку / С. І. Котенко, Г. О. Швіндіна // Проблеми економіки. - 2018. - № 3. - С. 104-112. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2018_3_15.

4. Савченко С. М. Критичний аналіз наявного методичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Економіка та держава. 2020. № 7. С. 79–84. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.7.79

5. Дашко І. М. Дослідження основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. Економіка та держава. 2020. № 5. С. 108–110. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.108

6. Соколова Л. В. Сучасні методи та моделі оцінки конкурентоспроможності підприємств / В. В. Соколовач, В. В. Алексін // Шляхи розвитку науки в сучасних кризових умовах: тези І міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 28-29 трав. 2020 р.). м. Харків, 2020. Т. 2. С. 366-368.

7. Ткаченко А.М., Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства / Е.О.Колесник, А.М. Ткаченко // Науковий вісник Полтавського університету Економіки та торгівлі. Серія «Економічні науки». - 2019. - №4. – С. 14-20.

Гуменюк Вікторія Сергіївна – аспірант кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: viktoria.hymenyuk@gmail.com

Viktoriia S. Humeniuk – graduate student of the Department of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email : viktoria.hymenyuk@gmail.com

КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Одеський національний політехнічний університет

***Анотація.** У статті визначено місце та значення комерційної таємниці в становленні системи економічної безпеки задля ефективної діяльності підприємства*

Ключові слова: комерційна таємниця, економічна безпека, підприємницька діяльність, інформація.

COMMERCIAL SECRET IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY AS A PREREQUISITE FOR EFFICIENT ENTREPRENEURSHIP

***Abstract:** In article identifies the place and importance of commercial secrets in the formation of the system of economic security for the effective operation of the enterprise*

Keywords: commercial, economic security, business activity, information.

Сучасний перехід України від індустріального суспільства до інформаційного суспільства супроводжується такими негативними явищами, як недобросовісна конкуренція, ринкова монополія, корупція, криміналізація виробничих відносин, тиск з боку державних органів, контроль з боку кримінальних структур цілих секторів економіки, боротьба за переділ власності, рейди, кіберзлочинність, активація конкурентної розвідки і промислове шпигунство з незаконним використанням спеціальних технічних засобів для таємного отримання інформації тощо. Відсутність у підприємств спеціальних знань з організації захисту комерційної таємниці і створює необхідність для підприємців впровадження власних служб безпеки.

Перераховані явища та агресивно конкурентне середовище змушує підприємців адекватно реагувати на них і боротися з негативними факторами підприємницької активності. Єдиним безальтернативним засобом захисту в цій ситуації є створення постійно діючої ефективної системи економічної безпеки.

Значний внесок в розробку концепцій економічної безпеки зробили такі науковці: Г. Андрощук, М. Зубок, К. Ковтуненко, О. Сліпачук, В. Оргинський та ін.

Вітчизняні науковці відзначають систему економічної безпеки організованим набором спеціальних служб, заходів, методів, що захищають життєво важливі інтереси підприємства та держави від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Система економічної безпеки кожної компанії індивідуальна. Її повнота та ефективність залежать від чинної законодавчої бази в країні, обсягу матеріальних, технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками компаній, розуміння кожного працівника важливості безпеки бізнесу, а також компетентності та досвіду менеджерів корпоративної безпеки.

Основним елементом системи економічної безпеки компанії є захист

комерційної таємниці. Комерційна таємниця – це комерційно цінна виробнича, науково-технічна, управлінська, фінансова та інша задокументована інформація, надана власником, яка використовується для досягнення комерційних цілей (прибуток, запобігання збитків, справедлива перевага перед конкурентами), для яких існують адекватні гарантії запобігання матеріальним та нематеріальним втратам.

Комерційна таємниця як об'єкт інтелектуальної власності має певні особливості, зокрема, це її універсальність серед інших об'єктів інтелектуальної власності, оскільки різну інформацію, пов'язану з виробничою, технологічною, управлінською, фінансовою та іншою діяльністю суб'єкта господарювання, можна узагальнити до комерційної таємниці. Ці характеристики включають необмежений період правового захисту. Таким чином, право на комерційну таємницю діє до тих пір,

поки справжні привілеї людини на інформацію, яку вона представляє, залишаються.

Цей інститут комерційної таємниці дуже важливий для забезпечення економічної діяльності комерційних організацій і індивідуальних підприємців, так як дозволяє підприємцям забезпечувати захист інформації та ідей протягом тривалого періоду, коли патентний захист слабкий або навіть неможливий.

Розвиток економічної конкуренції, необхідність отримання ринкової переваги перед комерційними організаціями, пріоритетне завдання захисту комерційної таємниці і інституту комерційної таємниці є невід'ємною частиною ринкової економіки.

Завданням захисту такої інформації сьогодні стоїть настільки гостро, що втрата навіть частини такої інформації може призвести до значних матеріальних і моральних втрат, а в деяких випадках - до банкрутства і ліквідації компанії. Так, американські аналітики вважають, що втрата 20% важливої комерційної інформації за один місяць у 60 випадках зі 100 призводить до банкрутства.

В отриманні такої інформації, яка становить комерційну таємницю, методи роботи, перспективні технічні рішення, результати маркетингових досліджень тощо, що спрямовані на успіх на підприємстві та мають значну комерційну цінність, завжди буде зацікавлена будь-яка конкуруюча організація.

Ця інформація в ринкових умовах є одним з найважливіших факторів конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів. Суспільна небезпека незаконних посягань на комерційну таємницю полягає в порушенні принципів добросовісної конкуренції та ведення господарської діяльності, в незаконному проникненні в таємницю суб'єктів цієї діяльності, на шкоду їх економічним інтересам. Особи, які вчиняють такі дії, або недобросовісні підприємці, які використовують «чужу комерційну таємницю», позбавляють своїх контрагентів тих переваг перед конкурентами, яким вони зобов'язані володіння секретною інформацією.

Єдиний законний спосіб уникнути втрату конфіденційної інформації в таких випадках – це впровадження власником режиму комерційної таємниці. Такий режим дозволяє власнику комерційної таємниці захищати свої інтереси у відносинах з власними співробітниками, підрядниками, державними і муніципальними властями, ЗМІ та навіть з недобросовісними конкурентами, грабіжниками і злочинцями.

Впровадження режиму комерційної таємниці підприємстві і прийняття практичних заходів щодо захисту та інших інтелектуальних досягнень в сфері підприємницької діяльності є важливою основою і передумовою для розвитку цієї організації, вдосконалення економічних процесів, технологій, впровадження нових досягнень у виробництво та залучення іноземних інвестицій, яке дозволяє:

1) забезпечувати захист об'єктів інтелектуальної власності продовж тривалого періоду, протягом якого необхідно зберігати конфіденційну інформацію в таємниці до моменту, коли на неї поширюється патентний захист, а також інформацію, не охоплену захистом патентом;

2) надання правового захисту тим продуктам інтелектуальної діяльності, які мають комерційну цінність, але не можуть з об'єктивних причин отримати захист відповідно до положень про інтелектуальну власність або авторські та суміжні права. Деякі з цих продуктів, як правило, не підлягають патенту, оскільки вони не нові для винаходу (наприклад, бази даних клієнтів і постачальників, дані керівництва і персоналу, плани на майбутнє), але мають комерційну цінність і, отже, можуть бути захищені тільки в режимі комерційної таємниці;

3) вибрати простий і недорогий (у порівнянні, наприклад, із захистом інших об'єктів інтелектуальної власності) метод захисту комерційно цінних результатів інтелектуальної діяльності шляхом розширення торгового режиму відповідною інформацією. Прикладом може служити рецепт виробництва напою «Coca-Cola», який ще незапатентований, а його вартість оцінюється більш ніж в 40 мільйонівдоларів;

4) забезпечити безстроковий захист конфіденційної інформації.

Будь-який патентний режим забезпечує захист протягом обмеженого періоду часу, після чого кожен може використовувати запатентовану інформацію за власним бажанням. У цьому випадку захист комерційної таємниці триватиме доти, доки зберігатимуться умови комерційної таємниці, принаймні назавжди. Таким чином, секрет виробництва однойменного напою «Coca-Cola» тримається в секреті з 1886 року, але компанія не поспішає реєструвати його і встановлювати патентний захист [2].

Таким чином, режим захисту комерційної таємниці – це цілеспрямована діяльність

господарюючого суб'єкта, яка вимушена в силу конкурентного ринку включати в себе створення системи захисту інформації з обмеженим доступом та реалізацію комплексу правових, адміністративних, організаційних, технічних та інших заходів щодо запобігання збиткам економічних інтересів підприємства.

Отже, впровадження системи конфіденційності інформації та об'єднання ефективних механізмів захисту комерційної таємниці слід розглядати як важливий і надійний елемент системи економічної безпеки і необхідну умову для досягнення очікуваних результатів ефективної підприємницької діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрощук Г.А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны. 2000, С. 400.
2. Сліпачук О. Комерційна таємниця на підприємстві. Справочник економіста. 2005, №7. С.38-42.
3. Зубок М. І. Безпека підприємницької діяльності: Нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку. 2004. С. 144.
4. Ковтуненко, К.В. Основні підходи до формування інтелектуального капіталу: зміст та роль в інноваційному розвитку підприємства. Економіка розвитку. 2013, № 3, С. 59-62.
5. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ. 2009, С. 544.

Гутарева Юлія Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: j.v.gutareva@mzeid.in

Запорожська Анастасія Максимівна, студентка 4-го курсу кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: anastasiya.zaporozhska@mzeid.in

Gutareva Yuliya Vasylivna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of International Management and Innovations, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: j.v.gutareva@mzeid.in

Zaporozhskaya Anastasia Maximovna, 4th year student of the Department of International Management and Innovation, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: anastasiya.zaporozhska@mzeid.in

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Рівненський державний гуманітарний університет

Анотація. В умовах ринку оцінити здатність підприємств або товарів витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами можна за допомогою такого показника як конкурентоздатність. Рівень конкурентоздатності підприємства буде залежати як від ефективності організації власне виробничо-господарського процесу, так і від якості взаємодії із зовнішнім середовищем. Будівельно-монтажне підприємство, що досліджувалось, має ряд переваг перед конкурентами, зокрема широкий асортимент робіт, їх високу якість, хороший імідж на ринку. Серед недоліків було відзначено низький рівень використання маркетингових комунікацій.

Ключові слова: будівельно-монтажні роботи; конкурентні переваги; конкурентна позиція; багатокритеріальний конкурентоздатності; експертний метод оцінювання конкурентоздатності.

Abstract: In market conditions, the ability of enterprises or goods to compete with similar objects can be assessed using an indicator such as competitiveness. The level of competitiveness of the enterprise will depend both on the efficiency of the organization of the actual production and economic process, and on the quality of interaction with the external environment. The construction and assembly enterprise under study has a number of advantages over competitors, in particular a wide range of works, their high quality, a good image in the market. Among the shortcomings was the low level of use of marketing communications.

Keywords: construction and installation work; competitive advantages; competitive position; competitiveness polygon; expert method of assessing competitiveness.

З появою та посиленням конкуренції на більшості товарних ринків, виникла потреба в оцінюванні здатності різних об'єктів (в першу чергу товарів, підприємств) витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними, представленими на цьому ж ринку. Такий показник, що дозволяє визначити реальну здатність ринкових об'єктів приймати участь у конкурентній боротьбі носить назву конкурентоздатність. По відношенню до підприємства конкурентоздатність – це його комплексна характеристика, що відображає здатність ефективно функціонувати в умовах ризику та невизначеності, утримувати стабільний, з достатньою для забезпечення нормальної діяльності місткістю, цільовий ринок, виробляти і реалізувати продукцію (або надавати послуги) кращу від аналогічної за ціновими та якісними параметрами, що представлена на ринку, для забезпечення: у короткостроковій перспективі – стабільного прибутку, а у довгостроковій – стійкої позиції на ринку та планомірного його завоювання [1, с. 171].

Конкурентоздатність підприємства дозволяє оцінити реальну можливість проведення підприємством ефективної господарської діяльності, а саме в процесі розробки, виробництва та реалізації його продукції та / або послуг, що користуються пріоритетним попитом в умовах конкуренції. Рівень конкурентоздатності визначається через порівняння результатів діяльності підприємства із його конкурентами та встановлення переваг.

Конкурентні переваги, що представлені властивостями товарів і послуг, особливостями їх виробництва, реалізації чи надання, а також додаткові послуги, які відрізняють діяльність підприємства від прямих конкурентів, дають можливість підприємству зайняти стійку позицію на ринку.

Оскільки конкурентоздатність підприємства є одним із основних показників його успішної діяльності, важливо вміти правильно оцінювати її рівень аби не допустити втрату лідерської позиції чи вибуття підприємства з ринку взагалі. Тому питання оцінювання здатності підприємства вести конкурентну боротьбу є одним із найактуальніших на сьогодні.

Основними напрямками діяльності ТОВ «Ремб» є монтаж, обслуговування та налагоджування роботи систем опалення, а також теплоенергетичного обладнання, в тому числі електричних, газових, твердопаливних котлів, котельних установок, систем

опалення, теплових пунктів, систем очистки та пом'якшення води, приладів обліку енергоносіїв.

Результати аналізу економічної діяльності підприємства дозволяють стверджувати, що з кожним роком зростає собівартість виконаних робіт, величина інших операційних витрат. Причиною цього слугувало як зростання закупівельних цін на матеріали, середньої заробітної плати працівників, так і збільшення обсягів виконаних робіт. Оскільки від стабільності у фінансовому плані залежить і конкурентоздатність підприємства, варто приділяти увагу зниженню витрат, пошуку більш привабливих постачальників, зниженню умовно-постійних витрат за рахунок економії на накладних витратах.

ТОВ «Ремб» є офіційним дилером компанії «Укрінтерм» у Рівненській області. Це сприяє отриманню нових котлів, водопровідного обладнання, матеріалів та деталей, що відповідають усім технічним вимогам до такого типу обладнання.

Кількість постачальників, з якими співпрацює досліджуване підприємство, налічує близько 150 товариств і приватних підприємств. Це як великі підприємства, так і фізичні особи-підприємці. З них можна виділити ТОВ «Inter Cars Ukraine», ПП «Будіндустріяресурс», «Епіцентр К Рівне» БГ, ПрАТ «Київстар», ПП «Комтехсервіс», ТОВ «Маяк ТБК», ТОВ «Розетка УА», ТОВ «Укрзахідпостач», ТОВ «Буд-софт» та ін. Споживачами послуг ТОВ «Ремб» в основному є юридичні особи, підприємства. Послугами ТОВ «Ремб» користуються споживачі Західного і Центрального регіону, зокрема Київської області.

На ринку України представлено дуже багато компаній та фізичних осіб, котрі готові надати такі ж послуги, як і ТОВ «Ремб». Дані досліджень дозволяють стверджувати про те, що кожен конкурент відрізняється не тільки ціною на послуги, але й терміном їх виконання, якістю, сервісом, гарантіями. Більшість представників мають значний досвід роботи на ринку, налагоджені комунікації із споживачами.

Результати оцінювання, представлені на рис. 1, свідчать про те, що ТОВ «Ремб» займає доволі сильну конкурентну позицію на ринку і майже не поступається основним конкурентам. За оцінками експертів ТОВ «Ремб» значно випереджує ТОВ «Аналог-терм-сервіс». Це зумовлено тим, що один із основних конкурентів – товариство «Аналог-терм-сервіс» є новим і має молоду, не дуже кваліфіковану команду. На підставі відгуків клієнтів було зроблено висновок про не достатній рівень якості виконання робіт цією організацією. Досліджуване підприємство значно випереджає цього конкурента і за якістю будівельно-монтажних робіт, і за кількістю кваліфікованого персоналу. Водночас, ТОВ «Ремб» майже не поступається ТОВ «Теплоелектромонтаж». Обидва ці підприємства мають хороші показники за всіма параметрами і мають гарну репутацію на ринку.

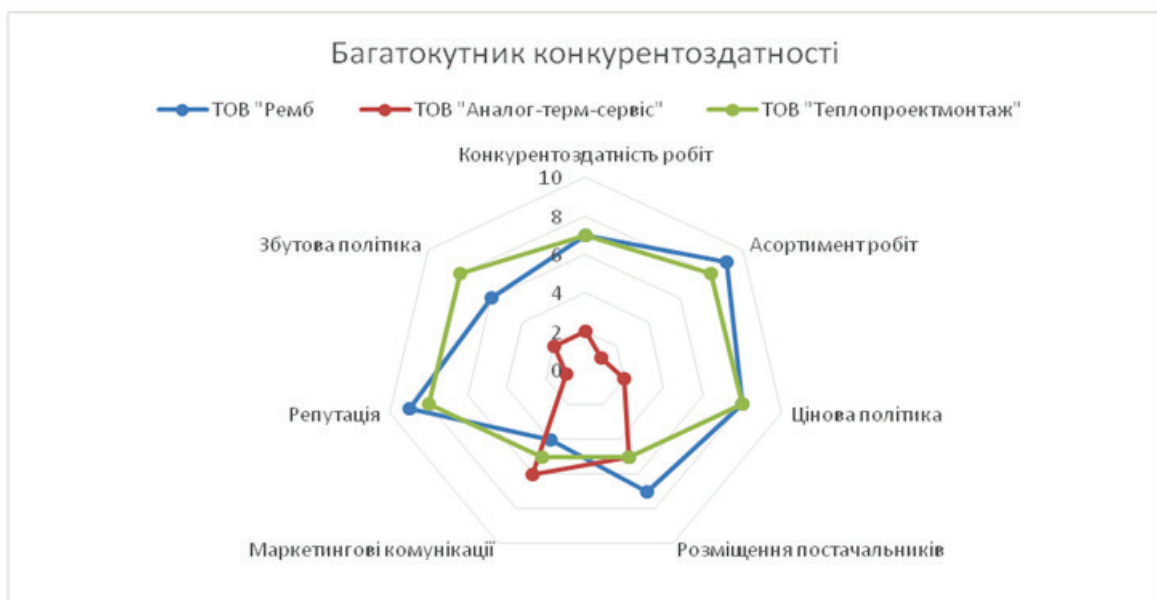


Рис. 1. Багатокутник конкурентоздатності ТОВ «Ремб» та його основних конкурентів
Джерело: власне напрацювання

Майже на одному рівні у досліджуваних підприємств знаходиться управління маркетинговими

комунікаціями. Найкращий бал у ТОВ «Аналог-терм-сервіс», а найнижчий у ТОВ «Ремб». Це зумовлено тим, що ТОВ «Ремб» мало себе рекламує, в першу чергу через економію коштів, відсутність спеціаліста, який би міг цим зайнятися. Рекомендується переглянути бюджет товариства та найняти маркетолога, який би займався його рекламною діяльністю.

Особливого значення при формуванні збутової політики ТОВ «Ремб» потрібно надати вибору методів взаємодії із споживачами та їх удосконаленню. Потрібно переглянути розмір витрат на обслуговування клієнтів, купівлю необхідного обладнання та деталей тощо.

ТОВ «Ремб» випереджає своїх суперників за широтою асортименту, що сприяє розширенню клієнтської бази. Серед мінусів такого підходу – вищі операційні витрати через необхідність утримувати більшу кількість кваліфікованого персоналу та додаткове обладнання.

Ще однією перевагою досліджуваного підприємства є логістично вигідне розміщення постачальників. Завдяки тому, що більшість постачальників, у яких робить закупки ТОВ «Ремб», знаходиться у межах Рівненської області, це дозволяє швидше отримувати потрібні деталі, устаткування, матеріали та економити на вартості матеріалів, знижує терміни виконання робіт.

Таким чином, результати дослідження управління конкурентоздатністю ТОВ «Ремб» дозволяють стверджувати, що цей процес має свої недоліки, а саме: відсутність спеціаліста, який займався маркетинговими комунікаціями; підприємство конкурує на ринку із значною кількістю підприємств, що вже мають сформовану репутацію на ринку; підприємство повинне утримувати значну кількість спеціального обладнання, додатковий персонал, що призводить до підвищення операційних витрат; відсутній чіткий прейскурант цін, що може відштовхнути потенційного споживача. Недоліки незначні та можуть бути виправлені на протязі нетривалого періоду. Завдяки підвищенню рівня управління конкурентоздатністю підприємство може зайняти стабільно стійку позицію на ринку та стати лідером на ньому. Ефективне управління конкурентоздатністю дозволить підприємству охопити нові, перспективні сегменти і, як наслідок – отримувати більший прибуток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дейнега І.О., Язвінська Т.В. Конкурентоздатність підприємства: визначеність суті та впливу факторів. *Інфраструктура ринку*. № 40. 2020. С. 171-175. URL: http://www.market-inf.od.ua/journals/2020/40_2020_ukr/32.pdf.

Дейнега Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління бізнесом, Рівненський державний гуманітарний університет, Рівне, e-mail: 2011zima@ukr.net

Черначук Юлія Русланівна, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 Маркетинг, Рівненський державний гуманітарний університет, Рівне, e-mail: ggalice@ukr.net

Deineha Inna O., doctor of economics, Professor, Head of the Department of Economics and Business Management, Rivne State University of Humanities, Rivne, e-mail: 2011zima@ukr.net

Chernachuk Yuliya R., applicant for higher education of the second (master's) level of higher education in specialty 075 Marketing, Rivne State University of Humanities, Rivne, e-mail: ggalice@ukr.net

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація В роботі здійснено оцінку інноваційної діяльності харчової промисловості.

Ключові слова: стратегія, інноваційна діяльність, підприємство, рішення.

EVALUATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

Abstract The paper evaluates the innovative activity of food industry.

Keywords: strategy, innovation, enterprise, decision.

Інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1-2]. Інновація полягає у створенні нової цінності, яку споживачі готові використовувати та платити. Забезпечення стійкого стану підприємства серед конкурентів базується на створенні конкурентоздатного потенціалу, спрямованого на інноваційно-інвестиційний розвиток і як його елемент – впровадження у виробничо-господарчу діяльність інновацій.

Загалом вибір інноваційних стратегій здійснюється із урахуванням різних методів, які в загальному мають вигляд матриць, індексів, діаграм, багатокутників. Компанії США на сучасному етапі розвитку активно використовують такий метод планування та прогнозування діяльності, як стратегічні карти [3].

Інноваційний характер економіки за своєю сутністю вимагає від суб'єктів господарської діяльності постійних пошуків і використання на практиці винаходів, нових технологічних концепцій і практично значущих результатів наукових досліджень. Глибина можливостей науково-технічного потенціалу та мотивація до інноваційної діяльності залежать у підприємств, насамперед, від рівня розвитку вже існуючих виробничих технологій і розвиненості інформаційного забезпечення виробничої сфери. Необхідною умовою досягнення підприємством конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку є активне використання як наукового, так і технологічного прогресу, тобто інноваційних методів економічного розвитку [4].

Суттєвою характеристикою інноваційного процесу є його цілеспрямованість, розвиток в чітко визначеному і заздалегідь заданому напрямку. Це забезпечує інноваційна діяльність підприємства. Вивчивши показники інновацій, як складову інноваційної політики, можна оцінити власне інноваційну діяльність підприємства. Використовуючи комплексний метод оцінки, можна виділити показники, які згруповані в таких напрямках [5]:

- потенціал кадрової політики;
- технічновиробничий потенціал підприємства;
- критерії фінансового потенціалу;
- складові організаційно-управлінської структурної частки;
- показники діяльності сектору маркетингу.

Облік факторів взаємозв'язку параметрів проявляється на практиці частіше всього в тому, що вироджується ефективність дій. Якщо розвивається який-небудь параметр, наприклад, кваліфікаційна характеристика персоналу, то спочатку спостерігається істотне зростання конкурентоспроможності підприємства, яке згодом різко знижується.

Харчова промисловість є важливою ланкою в економіці нашої країни, це обумовлюється її питомою вагою в загальних обсягах виробництва та реалізації промислової продукції, експортним потенціалом та податковими надходженнями, які вона забезпечує.

Кількість промислових підприємств за напрямами проведених інновацій у 2017 році в галузі

виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів становила 938, що на 29 менше, ніж у 2018 році (967 підприємств).

За даними Державної служби статистики України, рентабельність виробництва харчових продуктів відзначається низьким рівнем. Хоча дані за 2018 рік показують, що виробники витрачають чималі кошти на інноваційну політику підприємств. Так, у цьому році на інновації витрачено 12180072,5 тис. грн., загалом із них 1336861,7 тис. грн. на виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів. Внутрішні НДР займають 44162,7 тис. грн. у галузі, при тому як зовнішні НДР - 1095,7 тис. грн., що у свою чергу, у 40 разів менше. На придбання у 2018 році машин, обладнання та програмного забезпечення у галузі було витрачено найбільші кошти, порівняно з іншими видами інновацій, - 1089237,7 тис. грн. [6]

Слід зазначити, що найбільші обсяги інвестицій на підприємства харчової промисловості надходять для виробництва олії та жирів, кондитерської галузі, молочних та м'ясних продуктів. Наведені підгалузі харчової промисловості мають тенденцію розвиватись в умовах високої концентрації та можливості домінування на ринку великих компаній зі значними інвестиційними можливостями. Україна стабільно займає перше місце у світовому виробництві по експорту соняшникової олії, що контролюється такими агрохолдингами, як Kernel Holding S.A., Suntrade Bunge Ukraine, Cargill Україна, промисловою групою «Креатив». При цьому 70 % ринку кондитерської продукції контролюється виробниками, серед яких Рошен, Конті, АВК, Крафт Фудз Україна. У виробництві напоїв сектор безалкогольної продукції контролюється міжнародними ТНК – Coca-Cola, PepsiCo, Suntory Holdings Ltd, а також ПрАТ «КЗБН «Росинка» і ПАТ «Оболонь»; на ринку пива 95 % виробництва здійснюється такими компаніями – ПАТ «Оболонь», Anadolu Efes Ukraine, ПАТ «Карлсберг Україна»; на ринку горілки переважають такі виробники – ТОВ «Алкогільні традиції», Global Spirits Group, ГК «Олімп».

Таким чином, вітчизняним підприємствам харчової промисловості варто й надалі активізувати свою діяльність в напрямку впровадження інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кудрявцева Н. Н., Артеменко В. Б., Лапигина С. А. Інформаційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства на основі використання інструментів контролінгу бізнес – процесів. Економіка і підприємництво. 2018. № 12 (Ч. 4). С. 704- 712.
2. Єпіфанова І. Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2019. 384 с
3. Єпіфанова І. Ю. Формування інноваційних стратегій промислових підприємств у сучасних умовах. Підприємництво та інновації. 2020. №13. С. 33-39.
4. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Лесько Т. В. Вплив інновацій на розвиток підприємств. Інфраструктура ринку. 2019. №29. С. 165-170. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/29-2019>
5. Воронкова В. Г. Теоретичні засади управління інноваційним процесом в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 628. С. 417–423.
6. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Джеджула В'ячеслав Васильович – д-р. екон. наук, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Мосійчук Вікторія Володимирівна – студентка групи МЗД–17б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: viktoriia.mosiichuk@gmail.com.

Viacheslav V. Dzhezhula – Doctor. Sc. (Econ), Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsia.

Viktoria V. Mosiichuk – Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: viktoriia.mosiichuk@gmail.com.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ

¹ Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

² Запорізький національний університет

Анотація. У статті досліджено практики управління інтелектуальним капіталом на основі наявного інтелектуального капіталу. Проаналізовано основні обмеження щодо обліку інтелектуального капіталу на сучасному етапі розвитку економічних шкіл, які досліджують природу й розвиток інтелектуального капіталу на різних рівнях.

Ключові слова. інтелектуальний капітал; облік інтелектуального капіталу; знання; знаннева економік; стратегія управління підприємством.

INTELLECTUAL CAPITAL OF AN ENTERPRISE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ITS EVALUATION

Abstract. Intellectual capital management practices based on real enterprise's intellectual capital have been proved in the article. Analysis of the main intellectual capital accounting limitations at the present stage of economic schools development which investigate intellectual capital's nature and further development at different levels have been made.

Key words: intellectual capital; intellectual capital accounting; knowledge; knowledge economy, business management strategy.

Інтелектуальний капітал підприємства являє собою моноліт знань, навиків, досвіду всього колективу, що забезпечує його прибуткове функціонування. Інтелектуальний капітал відіграє важливу роль у визначенні цінності підприємства і формує його конкурентоспроможність на глобальних ринках. Він є запорукою сталих конкурентних переваг організації завдяки тісним зв'язкам з індивідуальними знаннями найманих працівників та організаційними знаннями [1]. Нематеріальними активами - носіями інтелектуального капіталу є винаходи, патенти, ліцензії, ноу-хау, торговельні марки та ін., що формують інтелектуальну власність.

Інтелектуальний капітал впливає на гнучкість підприємства в умовах ринкової нестабільності щодо здатності розробляти, виготовляти і виводити на ринок якісні товари, що задовольняють змінам попиту споживачів. Використання всіх елементів інтелектуального капіталу є основою для подальшого перетворення підприємств на технологічних промислових лідерів.

Необхідність оцінки (обліку) наявного інтелектуального капіталу має здійснюватися з огляду на встановлення ринкової вартості підприємства, що є особливо важливим у випадку проходження процедури лістингу на фондовій біржі, випуску цінних паперів, злиття або поглинання, вступу в стратегічні альянси, прагнення досягнути необхідного рівня прозорості в діяльності та управлінні нею, розвитку вмінь та компетенцій [2, с.20].

На практиці відсутні способи вимірювання інтелектуального капіталу підприємства у грошовому виразі. Перцепційні методи (від лат. *percipere* - сприйняття) обліку інтелектуального капіталу підприємства ґрунтуються на сприйнятті працівниками бізнес-середовища, що їх оточує, та внутрішній потребі в ефективній системі управління знаннями. Перцепційні заходи включають сприйняття персоналом ступеню виконання вищою ланкою керівництва своїх зобов'язань, необхідність обміну знаннями та управління знаннями, сприйняття значення створення додаткової знанневої цінності й справедливої винагороди з боку внутрішньої та зовнішньої структури організації.

Значущою в утворенні додаткової нематеріальної цінності з точки зору прихильників перцепційного підходу є корпоративна культура. Її аналіз має важливе значення для розуміння потоків знань на підприємстві. Згідно з поглядами Е. Шайна культура – це загальні цінності, практики людей в організації. Культура відображається у місії підприємства, поведінці співробітників,

взаємовідносинах у колективі та очікуваних діях, сприйнятті дій інших суб'єктів [3]. Корпоративна культура та взаємовідносини між персоналом підприємства є ключовими чинниками, що визначають поведінку, спрямовану на обмін знаннями. Наприклад, утворення неявних знань відбувається шляхом комунікації співробітників, які поділяють однакові переконання. Подальша екстерналізація переконань трансформує неявні знання в явні, що доводить важливість примноження індивідуальних знань робітників, їхніх уявлень і переконань щодо створення доданої вартості.

Наразі немає стандартної процедури для визначення та оцінки того, як корпоративна культура впливає на розвиток інтелектуального капіталу підприємства. Д. Де Лонг вказує на потребу менеджерів у концептуальній основі зв'язків між культурою й знаннями для розробки проєктів, необхідних для створення такої організаційної поведінки, яка буде підтримувати цілі управління знаннями, закладеними в стратегії підприємства [4]. Сучасні методики оцінки культури є кореляційними за своєю природою, такими, що не обґрунтовують причинно-наслідкові зв'язки й, отже, не можуть вважатися узагальнювальними. Крім того, перцепційний підхід спрямований на окремі рівні аналізу, не співвідноситься з продуктивністю або прибутком. Самоідентифікація, що лежить в основі перцепційного методу обліку інтелектуального капіталу, може призвести до суб'єктивності при його вимірюванні.

На необхідність брати до уваги особливості знаннєвої культури звертають увагу Т. Девенпорт та Л. Прусак [5]. Аналіз знаннєвої культури покликаний виявити культурні бар'єри, що перешкоджають більш ефективному застосуванню інтелектуального капіталу підприємства. Формування дружнього до наявних форм нематеріального капіталу середовища є запорукою успішності проєктів знаннєвого менеджменту. Хоча вплив культурних чинників на організаційні зміни є недооціненими, поступове використання культурних та поведінкових механізмів доводять їхню продуктивність. Вірогідним залишається "Готорнський ефект", тому що досі відсутніми є надійні прогнози майбутнього розвитку складних підприємств, заснованих на знаннях, а позитивні наслідки застосування стратегій управління на основі культурних/поведінкових компонентів інтелектуального капіталу виявляються нестійкими, не вимірювальними, часто їх не можливо повторити або накопичити.

Прагнення розвивати інтелектуальний капітал і обмін знаннями мають важливе значення для успіху будь-якої стратегії управління знаннями. Високий рівень зацікавленості працівників і менеджменту підприємства призводить до більш вигідного використання знань. Якщо визначити інтелектуальний капітал як зацікавленість, помножену на компетентність, доцільно наголошувати на важливості впливу виконання зобов'язань усіх учасників управлінського процесу на розвиток інтелектуального капіталу.

Свейбі К. на персональному сайті сформував наявні методи оцінки інтелектуального капіталу у чотири основні групи (Sveiby K-E., 2004): методи прямого виміру нематеріальних активів і компонентів інтелектуального капіталу; методи ринкової капіталізації як різниця між ринковою капіталізацією компанії і власним капіталом її акціонерів; методи віддачі нематеріальних активів компанії у порівнянні з компанією, що не володіє вказаними активами; методи підрахунку балів на основі індикаторів, індексів, експертним оцінкам тощо.

Контроль нематеріальних активів Свейбі К. являє собою метод для вимірювання нематеріальних активів на основі низки простих показників [6]. Вибір показників залежить від стратегії підприємства. Запропонований формат особливо актуальним є для підприємств із великими обсягами нематеріальних активів, що виробляють знанненасичений продукт. Контроль нематеріальних активів може бути інтегрованим в інформаційну систему управління. Найбільш важливими областями діяльності підприємства, в яких Свейбі К. рекомендує застосовувати показники контролю інтелектуального капіталу, є зростання / відновлення, ефективність і стійкість.

Нематеріальна частина балансу підприємства може складатися з трьох складових: індикаторів індивідуальних компетенцій, внутрішньої структури та зовнішньої структур. Так, індивідуальні компетенції являють собою здатність співробітників діяти в різних ситуаціях, містять у собі навички, освіту, досвід, ціннісні орієнтири та соціальні навички. Компетенції належать виключно носію людського капіталу, використовуються ним особисто та вільно під час виконання функціональних обов'язків, адже співробітник є добровільним членом організації. Включення компетенцій у баланс підприємств проявляється в формі компенсацій, таких як "золоті парашути" та пенсії.

Внутрішня структура складається з широкого спектра патентів, концепцій, моделей, комп'ютерних та адміністративних систем. Вони створюються співробітниками і, таким чином, "належать" організації, відчужуються від носія людського капіталу. Рішення стосовно розробок чи

інвестицій у такі активи можуть бути прийняті з деяким ступенем впевненості, тому що робота виконується всередині підприємства або закуповується в сторонніх структур. Крім того, до внутрішньої структури належать неформальні правила, внутрішні соціальні мережі, корпоративна культура.

Зовнішня структура складається з відносин з клієнтами і постачальниками. Вона включає в себе фірмові найменування, товарні знаки, репутацію. Вартість таких активів, у першу чергу, залежить від того, наскільки ефективно компанія співпрацює з споживачами, адже в таких інвестиціях завжди є елемент невизначеності. Зовнішня структура, на відміну від матеріальних цінностей, може й не бути власністю підприємства. Наприклад, клієнтський капітал досі не має загальноприйнятого визначення та відповідних стандартів вимірювання. Наявність таких недоліків не означає, що наразі нема потреби в обліку всіх елементів зовнішньої структури підприємства [6].

Менеджерам з метою ефективного управління та реалізації стратегій розвитку підприємства потрібно акцентувати увагу на актуальності формування, нагромадження, використання і оцінці інтелектуального капіталу. Разом з тим, застосування перелічених методів не передбачає грошової оцінки інтелектуального капіталу, хоча допомагає розв'язати управлінські задачі і дає діагностику нематеріальним ресурсам підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Beer, M., Barnes, N. (2003), "The assessment of intellectual capital (IC) in the South African context – a qualitative approach", *SA Journal of Human Resource Management*, vol. 1 (1), pp. 17-24, available at: www.sajhrm.co.za/index.php/sajhrm/article/.../4
2. Prahalad, S.K., Hamel, G. (2003), "Corporation key competences", *Vestnik SpbGT*, part 8, vol. 3, pp. 18-41.
3. Shein, H.E. (1996), "Three cultures of management: the key to organizational learning", *Sloan Management Review*, vol. 38, available at: cmapspublic.ihmc.us/.../Three%2520cultures%...
4. De Long, D. (1997), "Building the Knowledge-Based Organization: How Culture Drives Knowledge Behaviors", available at: providersedge.com/.../Building_the_Knowledg...
5. Davenport, T., Prusak, L. (1998), "Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know", *ACM: Ubiquity*, available at: www.kushima.org/is/wp.../Davenport_know.pd...
6. Sveiby K-E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard [Electronic resource]. – Aug 5, 1998. – Available at: <http://www.sveiby.com/articles/emergingstandard.html>

Дучинська Ніна Іванівна, доктор економічних наук, професор, кафедра міжнародної економіки і світових фінансів, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, nduchinska@i.ua

Осаул Аліна Олександрівна, старший викладач кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму, Запорізький національний університет, Запоріжжя, alinaosaul@ukr.net

Nina Duchynska I. – doctor of economics, Professor, Department of international economics and world finance, Oles Gonchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: nduchinska@i.ua

Alina Osaul A. – senior lecturer, Department of international economics, natural resources and international tourism economics, Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia, e-mail: alinaosaul@ukr.net

ІНВЕСТУВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

Анотація. В роботі досліджено сутність людського капіталу як фактора підвищення потенціалу підприємства. Обґрунтовано необхідність інвестування в людський капітал. Проаналізовано основні тенденції в інвестуванні в людський капітал в Україні та у розвинених країнах. На основі проведеного аналізу запропоновано рекомендації щодо оптимізації інвестування в людський капітал.

Ключові слова: капітал, інвестиції, економіка, ресурси, підприємство

Abstract. The essence of human capital as a factor of increasing the potential of the enterprise is investigated in the work. The need to invest in human capital is substantiated. The main trends in investing in human capital in Ukraine and developed countries are analyzed. Based on the analysis, recommendations for optimizing investment in human capital are proposed

Keywords: capital, investment, economy, resources, enterprise

В сучасних умовах функціонування підприємство є основним суб'єктом господарювання, який прагне підвищити свій потенціал для досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Основою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання є ресурсне забезпечення. Трудові ресурси більшою мірою, ніж інші чинники виробництва, визначають стратегічний успіх підприємства, є основою забезпечення його конкурентоспроможності.

Україна, як і багато інших європейських країн, зіштовхнулася із проблемою еміграції висококваліфікованих фахівців закордон. Якщо в 2011 р. загальна кількість висококваліфікованих осіб та осіб із вищою освітою, які емігрували до високорозвинених країн ОЕСР складала 31 мільйон, то за період 2005-2015 рр. висококваліфікована міграція зросла на 72 % [1]. Тому на даний момент є актуальною проблема підбору персоналу на підприємство.

Людський капітал підприємства можна визначити як сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам підприємства [1-3].

Узагальнення літературних джерел [1-5] дозволило виділити такі основні якісні характеристики людського капіталу підприємства як:

- рівень професійної підготовки;
- відповідність професійної підготовки вимогам роботи;
- накопичений досвід роботи;
- сформована культура праці (старанність, відповідальність, дисциплінованість, якість праці);
- інтелектуальний потенціал працівника;
- його схильність до інновацій;
- рівень професійної мобільності;
- стан здоров'я, фізичні можливості працівника;
- зацікавленість працівника в результатах своєї праці і роботи підприємства;
- прихильність працівника цілям і завданням підприємства.

Формування і розвиток людського капіталу здійснюється шляхом задоволення матеріальних, соціальних і духовних потреб людини, загальної та професійної освіти, розвитку його здібностей, талантів, збереження і зміцнення здоров'я. Особливу роль тут відіграє система професійної освіти.

Для розвитку людського капіталу необхідні значні витрати та різноманітні види ресурсів як із сторони особи, так і зі сторони суспільства або підприємства. І як показує досвід, ці витрати потім будуть багаторазово компенсовані підвищеним потоком доходів. Для промислових підприємств

найбільш капіталомісткими будуть затрати на підготовку кадрів і на підвищення кваліфікації персоналу [6].

Суттєвою перевагою людського капіталу є те, що він носить ексклюзивну форму та має досить високу додану вартість порівняно із іншими ресурсами, які є в розпорядженні підприємства.

Саме тому, менеджменту підприємств варто велику увагу приділяти не лише рівню освіти працівників, проте й їх креативності та здатності до нестандартного мислення. З цією метою досить корисним є проведення регулярних тренінгів, навчань, стажувань, колективних мозкових штурмів тощо. В першу чергу, підприємствам варто підвищувати рівень освіти працівників, а також співпрацювати із закладами освіти для виявлення здібних потенційних працівників.

Важливим є й збільшення обсягу інвестицій у людський потенціал та людський капітал.

У деяких успішних корпораціях давно зрозуміли цю ситуацію і побудували мотивацію персоналу на його участі у прибутках капіталу через опціонні програми, які наділяють працівників акціями підприємства, і робітники нарівні з керуючими можуть впливати на прийняття рішень.

Мета створення подібних моделей базується на наступній ідеї: якщо приватний власник володіє мотиваційним потенціалом, то для розвитку і зростання необхідно, щоб до мотивацій були залучені всі учасники економічного процесу, які таким чином могли б розкрити свій потенціал і самореалізуватися.

Інвестування в людський капітал є надзвичайно необхідним для економічного зростання та підвищення рівня потенціалу трудового потенціалу як окремого підприємства, так і держави в цілому. Необхідними заходами для підвищення інвестування у людський капітал в Україні є забезпечення у першочерговому порядку державного фінансування пріоритетних стратегічних напрямів людського розвитку, стимулювання суттєвого збільшення витрат підприємства і приватних підприємців у розвиток людського капіталу своїх працівників та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

6. Єпіфанова, І. Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення : монографія/ Вінниця : ВНТУ, 2019. 384 с.

7. Єпіфанова І. Ю., Гладка Д. О. Сутність та складові інтелектуального капіталу підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2020. №4. С. 108-112.

8. Єпіфанова І. Ю. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. , Тямушева В. М. Інноваційні технології в управлінні людським капіталом. Інфраструктура ринку. 2019. № 30. С. 125–131. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk>

9. Шахно А. Ю., Ковальчук В. А., Ковальчук Т. М. Підвищення ефективності використання людського капіталу підприємствами гірничо-металургійного комплексу. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 9. С. 26–32.

10. Кузьмін О.Є., Шахно А.Ю. Оцінка рівня розвитку людського капіталу України в умовах глобалізації. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 7–11.

11. Forbes URL: <https://www.forbes.com>

Єпіфанова Ірина Юрївна - доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: epifanovairene@gmail.com

Сидорук Вікторія Олександрівна – студентка групи МЗД-176 факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: viktoriasydoruk@gmail.com

Iryna Yu. Yepifanova – Doctor. Econ. Sc., Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: epifanovairene@gmail.com

Viktoriya O. Sydoruk – student of the Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: viktoriasydoruk@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ТА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ КРАЇНИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Розглянуто теоретичні підходи щодо регулювання інвестицій у людський капітал та формування економіки знань. Проаналізовано показники якості економічного зростання в Україні та інших країнах світу, що впливають на інвестування та якісне відтворення людського капіталу. Запропоновано заходи зі створення необхідних умов для збільшення інвестицій у розвиток та формування людського капіталу. Надано рекомендації щодо перспектив розвитку економіки знань в Україні.

Ключові слова: людський капітал; інвестиції; економіка знань; економічне зростання.

FEATURES OF INVESTING IN HUMAN CAPITAL AND THE FORMATION OF THE COUNTRY'S KNOWLEDGE ECONOMY

Abstract. Theoretical approaches to the regulation of investment in human capital for the formation of the knowledge economy are considered. The indicators of the quality of economic growth in Ukraine and other countries of the world that affect investment and quality reproduction of human capital are analyzed. Measures to create the necessary conditions to increase investment in the development and formation of human capital are proposed. Recommendations on the prospects for the development of the knowledge economy in Ukraine are given.

Keywords: human capital; investments; knowledge economy; economic growth.

Світовий досвід переконливо свідчить про те, що якість людського капіталу, яка визначається досягну тим рівнем знань, кваліфікації, вмінням працювати; потенційними здібностями населення країни, здатністю забезпечувати інноваційний розвиток продуктивних сил, дедалі більше перетворюється на основу економічного зростання. Механізмом досягнення відповідної якості людського капіталу є інвестування, яке забезпечувати рівень освіти і науки, достатній для виконання економічної функції та постійного відтворення інтелектуального людського капіталу. Таким чином, системне дослідження процесу формування, нагромадження й ефективного використання людського капіталу здобуває все більшу актуальність для прискорення переходу української економіки до суспільства знань.

Сьогодні вивчення проблем підвищення ефективності використання продуктивних сил людей, що реалізуються в сучасних умовах у формі людського капіталу, є не просто актуальним, а висувається в розряд першочергових завдань в структурі соціально-економічних досліджень. Це передбачає проведення глибоких наукових досліджень даної проблеми.

Людський капітал – це найважливіша складова частина сучасного продуктивного капіталу, яка представлена властивим людині багатим запасом знань, розвинених здібностей, визначених інтелектуальним і творчим потенціалом. Основним чинником існування і розвитку людського капіталу є інвестиції в людський капітал. Інвестиціями в людський капітал називається будь-який захід, здійснений для підвищення продуктивності праці. Таким чином, до інвестицій в людський капітал відносять витрати на підтримку здоров'я, на здобуття загальної і спеціальної освіти; витрати, пов'язані з пошуком роботи, професійною підготовкою на виробництві, міграцією, народженням і вихованням дітей, пошуком економічно значущої інформації про ціни і заробітки.

На сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин в усьому світі, в зв'язку з світовою фінансовою кризою, спостерігається загострення проблем зайнятості трудового потенціалу його збереження та нарощення. Так за даними Міжнародної організації праці (МОП), у світі близько третини робочої сили (1 млрд. осіб) залишається безробітними або неповно зайнятими. Тільки в країнах Європейського Союзу (ЄС) їх нараховується 15,8 млн. осіб або 9,2% економічно активного населення. Кількість “працюючих” бідних, тобто людей, що заробляють менше 2 дол. на день на кожного члена сім'ї, може зрости до 1,4 млрд. осіб (45% всіх зайнятих в світі). Частка незахищених зайнятих, до яких належать неоплачувані працівники сімейних підприємств і самозайняті працівники, які не підпадають під програми соціального забезпечення, що захищають від втрат доходів в періоди

економічних утруднень. Може значно збільшитися і в самому гіршому випадку досягти 53% всього зайнятого населення[1].

Крім того, до факторів, що посилюють загрозливість відтворення людського капіталу в Україні, належить посилення конкуренції за трудові ресурси між європейськими країнами. Тому сьогодні, як ніколи, в умовах депопуляції населення, високого рівня еміграції працездатних висококваліфікованих кадрів, зростаючого рівня як загального так і молодіжного безробіття, низького рівня заробітної плати, відсутністю можливостей мати власне житло, низького рівня платоспроможності населення, масових звільнень загострюються та набули особливої актуальності питання щодо процесу відтворення людського капіталу та формування економіки знань в країні.

Перехід на новий рівень економічного розвитку є, перш за все, результатом посилення інноваційної активності та впровадження нововведень у виробництво. Виходячи з того, що альтернативи інноваційному шляху розвитку для української економіки немає, можна стверджувати: такий вибір безпосередньо буде впливати на динамічний розвиток робочих місць. Тобто мова йде про безперервне впровадження інновацій (технічних, технологічних, організаційних). А це, в свою чергу, спонукає до прийняття відповідних управлінських рішень щодо раціоналізації процесу відтворення людського капіталу. Якщо ці процеси будуть здійснюватися без належної взаємозв'язки, то слід очікувати подальшого загострення даної проблеми. Більше того, це стане серйозною перепорою на шляху переведення вітчизняної економіки на модель інноваційного розвитку.

Фінансування інноваційної діяльності більшою мірою здійснюється за рахунок власних джерел та іноземних інвесторів, частка державних інвестицій є значно меншою, однак навіть зазначений сумарний обсяг інвестицій в науку не досягає рівня інвестицій розвинутих країн. Так, наприклад, у деяких країнах, які характеризуються становленням економіки знань, частка високих технологій у виробленій продукції та експорті за останнє десятиліття подвоїлась, досягнувши 20-25%. Швидкого розвитку зазнала сфера освіти, комунікації та інформації та більше ніж 50% ВВП регенерується в галузях, що засновані на знаннях [2,3].

Для покращення ситуації в Україні основним завданням є подолання демографічної кризи, поліпшення якості життя населення та збереження духовного потенціалу, за рахунок здійснення таких заходів як: підвищення конкурентоспроможності та інноваційності економіки, зростання рівня зайнятості та соціальної захищеності, розвиток людського та соціального капіталу, розвиток і підтримка сфери охорони здоров'я, інвестиції в освіту та інфраструктуру освітньої сфери, підвищення якості освітніх послуг, їх відповідність потребам ринку праці, здійснення ефективної міграційної політики тощо. Все частіше виникає необхідність збільшення витрат на освіту, професійну перепідготовку та охорону здоров'я, оскільки саме ці витрати розглядаються як довгострокові інвестиції, ефект від яких отримує як індивід, так підприємство і держава.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017—2018. Економічний дискусійний клуб. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika>

2. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Ніколайчук М.В. Інвестиції в людський капітал як передумова становлення та розвитку економіки знань[Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nikolaychuk.at.ua/news>

Коваль Наталія Олегівна, к.е.н. доцент кафедри Фінансів та інноваційного менеджменту ВНТУ, м. Вінниця, e-mail:nokoval@gmail.com

Koval Natalia Olehivna, Ph.D. Associate Professor of Finance and Innovation Management VNTU, Vinnytsia, e-mail:nokoval@gmail.com

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. Підтримка малих підприємств та побудова ринкової економіки стає важливим напрямом нових реформ в Україні та головним критерієм підвищення рівня життя населення. Розглянуто актуальні проблеми, стан малих підприємств в Україні в сучасних умовах, а також запропоновані шляхи розвитку даного сектору економіки.

Ключові слова: мале підприємство; підприємництво; розвиток; проблеми; держава; ринкова економіка.

MODERN PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE

Abstract. Supporting small businesses and building a market economy is becoming an important area of new reforms in Ukraine and the main criterion for improving living standards. The article considers current problems, the state of small enterprises in Ukraine in modern conditions, as well as ways to develop this sector of the economy.

Key words: small enterprise; entrepreneurship; development; problems; state; market economy.

На сьогоднішній день ринкова модель включає в себе підприємства трьох класів: великі підприємства, середні та малі.

Але найбільшу частку становлять малі (рис 1), вони ж і відіграють провідну роль в економіці. Такі підприємства являються найпоширенішим діючим інструментом, який формує велику конкуренцію та попереджає про зростання цін на ринку.

Малі підприємства мають дуже високий творчий потенціал, вони наповнюють ринок новою продукцією, а також створюють нові робочі місця, що суттєво допомагає державі скоротити рівень безробіття в країні.

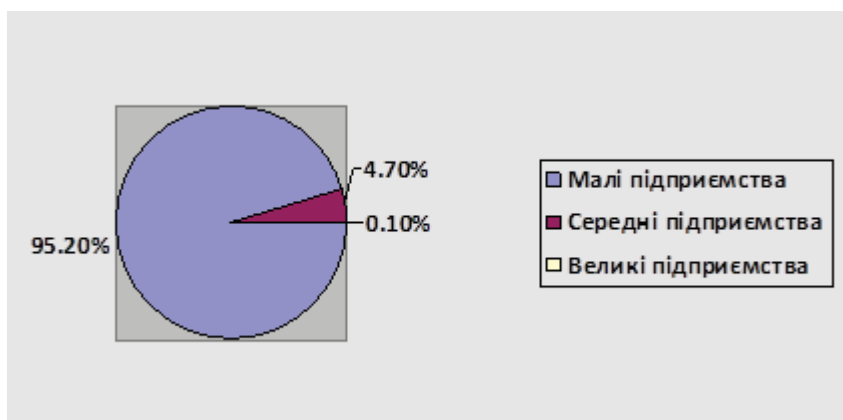


Рисунок 1 – Структура кількості підприємств України у 2019 році, у % [1].

Але в Україні розвиток таких підприємств, ще не досяг того рівня, як в розвинутих країнах, зокрема це відбувається через низку деяких проблем: немає послідовної державної політики малого підприємництва; збільшення адміністративних перешкод (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо); відсутність діючих механізмів фінансово-кредитної підтримки; сильний податковий тиск і нав'язуюча система звітності; невпевненість у стійкості умов для ведення бізнесу. Ці всі проблеми гальмують розвиток підприємницької діяльності в Україні.

Розвиток підприємництва у сучасних складних соціально-економічних умовах нашої держави

значно впливає на стабілізацію та відновлення національної економіки. Від рівня ефективності діяльності вітчизняних підприємств залежить можливість економічного зростання держави, рівень зайнятості та якість життя населення [2].

Пріоритетним завданням розвитку малих підприємств на сучасному етапі розвитку економіки є вдосконалення законодавчої та нормативної бази. На сьогодні Україна має велику кількість нормативних актів, що регулюють підприємницьку діяльність, проте відсутність єдності та системності породжує багато правових бар'єрів.

Світова практика свідчить, що 12% малих підприємств виростають у великі компанії. На жаль, в Україні це лише поодинокі випадки, оскільки зростання малих підприємств фактично заблоковано. Середній термін існування українських малих підприємств є дуже незначним. Вважається, що життєвий цикл малих підприємств становив у середньому 3-5 років. Від 50 до 80% українських малих підприємств банкрутують.

На думку економістів, до основних причин, що перешкоджають розвитку малих підприємств в Україні можна віднести:

- недосконалість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;
- високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансова, кредитна і майнова підтримка малих підприємств;
- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малих підприємств;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

Середовище діяльності українських малих підприємств є дуже нестабільним та слабо прогнозованим. Тому вплив нестабільності зовнішнього середовища на діяльність малих підприємств може призвести до значних втрат або навіть їх банкрутства.

Малі підприємства мають мізерні можливості відстоювати свої інтереси в органах державної влади і місцевого самоврядування, наслідком чого є нерівноправні умови господарської діяльності. Малі підприємства стикаються із значними проблемами у сфері оподаткування, нормативно-правовими та адміністративними бар'єрами в управлінських органах виконавчої влади і місцевого самоврядування, найчастіше практично нездоланими, що істотно ускладнює їх діяльність. У наш час малі підприємства постійно конкурують за виживання, вони змушені постійно розвиватися й адаптуватися до поточних умов ринку, адже щоб існувати потрібно отримувати більший прибуток [3].

Тому для стимулювання розвитку малих підприємств в Україні можна запропонувати наступні кроки:

- створювати умови для формування сприятливого підприємницького клімату;
- привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики;
- забезпечити належний рівень підготовки та перепідготовки кадрів для заняття бізнесом;
- формування ринку продукції малих підприємств шляхом розміщення на них установленої законом на конкурсній основі частки державного замовлення щодо поставок продукції для регіональних потреб;
- забезпечити малих підприємців доступом (а за наявності – його спрощенням) до необхідної інформації;
- розробити механізми фінансово-кредитної підтримки малих підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність;
- стимулювати регіональну співпрацю між секторами великого і малого підприємництва, зокрема у сфері інновацій [4-5].

Отже, малі підприємства в Україні є досить таки перспективними, особливо в ринковій економіці. Існуючі проблеми розвитку малих підприємств вирішуються лише при умові перебудові державної політики по відношенню до сектору малих підприємств.

Даний напрямок економіки долає на своєму шляху багато першкод, зокрема через неефективну фінансову підтримку, високі податкові зобов'язання, та інші обмеження, встановлені владою. Тому в

першу чергу, підприємці повинні захищати свої інтереси, а держава повинна створити ефективну правову базу та покращити інфраструктуру для діяльності малих підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Держстат України. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2019 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2019.htm (дата звернення: 26.02.2021).
2. Іваницька С.Б. Стан і тенденції розвитку підприємництва в Україні в сучасних умовах. Економіка та управління підприємствами. 2019. №27. С. 153-161.
3. Крисак А.О. Сучасні проблеми розвитку малих підприємств в Україні. Економічна наука. 2017. №21. С. 14-17.
4. Мусятовська Л.Й., Крисак А.О. Актуальні проблеми розвитку малих підприємств в Україні та перспективні напрямки їх вирішення. Економічна наука. 2019. №14. С. 21-26.
5. Ковтуненко Ю.В., Олексійчук А.Г., Васалатій Т.М. Фактори зовнішнього середовища, які впливають на вибір стратегії виробничого підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 11. С.55-58 .

Ковтуненко Юрій Володимирович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, аналізу і аудиту, Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса e-mail: y.v.kovtunenکو@opu.ua

Мойсей Анастасія Володимирівна, студентка Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса

Kovtunenکو Yurii V. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Odesa National Polytechnic University, Odesa e-mail: y.v.kovtunenکو@opu.ua

Moisei Anastasia V. – student, Institute of Business, Economics and Information Technologies, Odesa National Polytechnic University, Odesa

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова

Анотація. Досліджені параметри конкурентоспроможності управлінського персоналу як основної складової конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність; управлінський персонал; конкуренція; компетентність; кадровий потенціал.

Abstract: The researched characteristics of competitiveness of managerial staff as the main component of competitiveness of the enterprise.

Keywords: competitiveness; management staff; competition; competence; human resources.

Проблема формування управлінської еліти в Україні має вирішуватися в кожній організації по-своєму. Наскільки працівник професійно підготовлений, стає зрозуміло в процесі функціонування організацій та реалізації функцій управління.

В умовах переходу до ринкових відносин посилюється конкуренція на ринку праці і, як наслідок, зростає потреба у випереджальному розвитку і накопиченні інтелектуальних, психологічних і духовних ресурсів людини. У зв'язку з цим визначальну роль в процесі підвищення економічної ефективності підприємства відіграє потенціал управлінського персоналу, способи його оцінки та методи управління ним.

Багато вчених розглядають кадровий потенціал працівників, в тому числі управлінських, в основному, як сукупність його особистісних властивостей.

Дослідженню аспектів конкурентоспроможності персоналу присвячено праці провідних вітчизняних та закордонних вчених: Грішнєвої О., Дмитренка Г., Богині Д., Колота А., Фатхутдінова Р., Кибанова А., В. Шекшні С., Друкера П., Портера М., Адизеса І., Коула Дж., Вебера В. та багатьох інших. Однак ресурсній стороні потенціалу, а так же умовам діяльності, від яких значною мірою залежить загальний рівень розвитку потенціалу управлінських працівників, не приділяється належної уваги.

Висококваліфікований, освічений і компетентний управлінський персонал є головним фактором конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на ринку. Тому поряд з конкурентною боротьбою між товаровиробниками, покупцями на ринку товарів і послуг ведеться також конкурентна боротьба між роботодавцями за робочу силу на ринку праці. Проте не кожна людина як носій робочої сили виступає об'єктом конкурентної боротьби. Роботодавці прагнуть мати лише відданий та ініціативний персонал, здатний організувати та створити умови для виробництва високоякісної з особливими споживчими властивостями й сервісним обслуговуванням продукції, яка могла б конкурувати з аналогічними товарами провідних країн світу, за максимально ефективного та раціонального використання ресурсів.

Конкретна боротьба стимулює працівника підвищувати рівень кваліфікації; фізично, психічно та інтелектуально розвиватись, тобто досягати вищого рівня конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність управлінського персоналу є необхідною умовою успіху підприємства на ринку, вирішальним фактором конкурентоспроможності продукції підприємства, дозволяє конкурувати на ринку праці та реалізувати власний потенціал, рухаючись по кар'єрних сходах.

Задоволення потреб в управлінському персоналі з високим рівнем конкурентоспроможності – одне з головних завдань кадрової політики підприємства. Воно вимагає ретельного підбору кандидатів на керівні посади. Тому серед кандидатів на вакантні посади слід відбирати тих працівників, рівень знань, вмінь та навичок яких є вищим у порівнянні з іншими суперниками.

Конкурентоспроможність працівника апарату управління залежить від того, чи володіє він певною сукупністю знань, вмінь та навичок, необхідних для бездоганного виконання посадових обов'язків. Перша якість, якою мають володіти успішні менеджери – це вміння правильно підбирати

співробітників для спільної роботи. Якщо такий менеджер зможе згуртувати навколо себе людей, чий природні якості і здатності взаємно доповнюють одна одну, то досягти поставлених цілей буде значно простіше. Після того як укомплектована робоча група, необхідно переходити до наступного етапу – створення з групи людей єдиної команди, тобто відтворити в групі той невлотимий, але надзвичайно важливий елемент, який іменується командним духом.

При оцінці та відборі кандидатів у таку групу необхідно визначити набір всіх характеристик і якостей, якими мають володіти працівники апарату управління для виконання своїх посадових обов'язків.

Конкурентна перевага працівника передбачає наявність професійно-кваліфікаційних характеристик, особистісних, психофізіологічних, що забезпечують йому перевагу над іншими конкурентами на ринку праці. Тобто управлінський персонал, який володіє відмінними споживчими і вартісними характеристиками, зможе витримати конкуренцію на зовнішньому і внутрішньому ринку праці та відповідає вимогам навколишнього середовища, а сам носій стає володарем властивості конкурентоспроможності [1, с. 92].

Усі параметри конкурентоспроможності працівників заведено поділяти на дві групи: жорсткі та м'які. До жорстких параметрів слід віднести біографічні характеристики, такі як вік, освіта, стать, стаж роботи тощо. Вони є об'єктивними даними, їх можна точно і безпомилково визначити на підставі конкретних документів: освіта – середня, середня спеціальна, незакінчена вища, вища, науковий ступінь; стать – чоловіча й жіноча; вік і стаж – в роках. Біографічні характеристики при необхідності можуть також включати володіння іноземними мовами, наявність прав водія, вміння працювати на ПК тощо.

До жорстких параметрів необхідно віднести й психологічні параметри характерів кандидатів. Особливу роль відіграють взаємовідносини керівника й підлеглого для успіху їх спільної діяльності. Індивідуально-психологічні особливості працівників можуть виступати не тільки як «фон» розгортання ділових та емоційних відносин, але і як фактор успішної взаємодії різних індивідуальностей, осіб з різними стилями діяльності.

Один із центральних моментів цієї взаємодії – психологічна сумісність, під якою розуміють ступінь взаємної відповідності людей. Одним зі шляхів вивчення цього феномену може бути порівняння психологічних портретів керівників з портретами суб'єктивно зручних і суб'єктивно незручних партнерів [2, с. 626].

Крім того, психологічні компетенції характеризують здатність персоналу підприємства і, перш за все, його керівної ланки швидко сприймати зміни в правилах поведінки у бізнес-середовищі їх функціонування, а також у макросередовищі [3, с. 161].

Основними завданнями формування конкурентних переваг підприємства в системі управління персоналом є обґрунтування ефективності управлінських можливостей, розподіл обов'язків основного управлінського персоналу підприємства, умови й форми оплати праці з метою підвищення його мотивації [3, с. 168].

До м'яких параметрів, які можна оцінити лише в балах чи ранжувати, належать такі параметри, які характеризують менеджерську (ділову) компетентність: організованість; інтелект; корпоративність мислення; креативність мислення; етичність; наполегливість; здоров'я; здатність до ризику; комунікабельність; почуття гумору [4, с. 187].

Для оцінювання зазначених характеристик існують стандартні психодіагностичні тести, що дозволяє їх рекомендувати як один з основних інструментів при визначенні конкурентоспроможності персоналу [5, с. 61].

Отже, конкурентоспроможний висококваліфікований управлінський персонал виступає конкурентною перевагою підприємства на різних етапах його функціонування. Для досягнення більш стійкого конкурентного становища підприємства необхідно постійно розробляти програми розвитку персоналу взагалі й управлінського зокрема, що б забезпечило працівникам задоволення багатьох потреб, мотивувало їх до високопродуктивної праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Левченко Ю. Г. Конкурентні переваги управлінського персоналу, як фактор удосконалення діяльності підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Економічні науки.* 2017. № 1 (23), Т. 2. С. 91–96.
2. Падурец Г. И., Чудаева И. Б., Козловская С. Г. Формирование управленческой команды под

лідера. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2007. Вип. 226. С. 620–628.

3. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів : Видавництво ЛКА, 2016. 484 с. URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Ekonomiky/Docs/Konkurentospromozhnist_p-va_Lupak_Vasilciv.pdf (дата звернення: 26.02.2021).

4. Аблязов Р. А., Падурець Г. И, Савченко С. О. Гендерный паритет в менеджменте? *Економічні проблеми теорії та практики*: у 5 т. 2005. Вип. 207. Т. 1. С. 185–193.

5. Аблязов Р. А., Падурець Г. І., Чудасва І. Б. Командний менеджмент : навч. посіб. / за ред. Р. А. Аблязова. К. : Видавничий дім «Професіонал», 2008. 352 с.

Козловська Світлана Григорівна, кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування, Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова, Черкаси, e-mail: kozlovskifamili@ukr.net

Kozlovska Svitlana H. Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Department of Management and Administration, Rauf Ablyazov University East European, Cherkasy, e-mail: kozlovskifamili@ukr.net

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Рівненський державний гуманітарний університет

Анотація: У статті охарактеризовано тенденції розвитку індустрії туризму у світі та в Україні. Вказано на загрози і втрати галузі у зв'язку з пандемією COVID-19. Розглянуто поняття інтелектуального капіталу туристичного підприємства. Визначено ключові складові інтелектуального капіталу для забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності туристичних підприємств під час виходу із кризи.

Ключові слова: туристична діяльність, конкуренція, споживач, економічна криза, інтелектуальний капітал.

THE ROLE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE ACTIVITY OF A TOURIST ENTERPRISE IN A PANDEMIC

Abstract: In article The article describes the development trends of the tourism industry in the world and in Ukraine. The threats and losses of the industry in connection with the COVID-19 pandemic are indicated. The concept of intellectual capital of a tourist enterprise is considered. The key components of intellectual capital to ensure the financial stability and competitiveness of tourism enterprises during the exit from the crisis have been identified.

Keywords: tourism activity; competition; consumer; economic crisis; intellectual capital.

Галузь туризму є однією із складових частин сталого розвитку економіки в усьому світі і до 2020 р. була першою за темпами зростання. До пандемії вона займала важливе місце у структурі світового ВВП та зайнятості населення світу. За оцінками Всесвітньої ради з питань подорожей і туризму частка туризму у світовому ВВП становила 10,4%. У сфері туризму в 2018 р. працювало 319 млн. осіб (10% від зайнятих у світі), а доходи галузі останніми роками зростали швидше, ніж експорт товарів та світова економіка загалом. Туризм становив 29% світового експорту послуг. Завдяки міжнародному туризму деякі країни світу успішно покривали негативне сальдо торгівлі товарами і нарощували експорт послуг [1].

Через невисокий вхідний бар'єр ринок туристичних послуг є привабливим для багатьох суб'єктів підприємницької діяльності. За даними офіційної статистики за 2019 рік в Україні є 10251 суб'єкт туристичної діяльності, із них 1261 туроператор. Така значна кількість суб'єктів туристичного ринку робить його високо конкурентним, вимагаючи від учасників креативності і винахідливості у боротьбі за споживача.

2020 рік став катастрофічним для туристичного бізнесу через стрімке розгортання світової економічної кризи, пандемічна природа якої різко обмежила соціальну взаємодію і мобільність споживачів, а саме ці характеристики є ключовими і невід'ємними складниками туристичних продуктів і послуг [2].

На рисунку 1 представлено динаміка міжнародних подорожей 2017 – 2020 рр. згідно статистичних даних Всесвітньої організації туризму [3]. Із відновленням міжміського сполучення з травня 2020 р почав відновлюватись і внутрішній туризм, а з липня 2020 р. після відкриття кордонів для українців спочатку Туреччини та Єгипту, потім ОАЕ, Мальдівської Республіки, Танзанії та Домініканської республіки – і міжнародний. Та, зважаючи на зниження платоспроможності населення та особливості перетину кордонів в умовах пандемії в порівнянні із минулими роками, потік туристів все-одно залишається незначним. Більшість підприємств туристичної галузі через повну зупинку бізнесу змушені були закрити свою діяльність або перебувають на грані закриття.

Негативні наслідки загострення економічної кризи на фоні всесвітньої пандемії показали, що традиційні ресурси вже не можуть бути провідними чинниками позитивних результатів комерційної діяльності конкурентоспроможності та фінансової стійкості туристичного підприємства. Запорукою комерційного успіху стали ефективні інвестиції у розвиток людського капіталу, продукування нових знань, виробництво і впровадження власного креативного продукту, використання новітніх технологій тощо. В таких умовах основним джерелом успішної комерційної діяльності підприємств стає створення ефективної системи формування та використання інтелектуального капіталу [4]. Тому в

такий надскладний час для туристичної галузі, особливу роль слід відвести саме інтелектуальному капіталу підприємств.

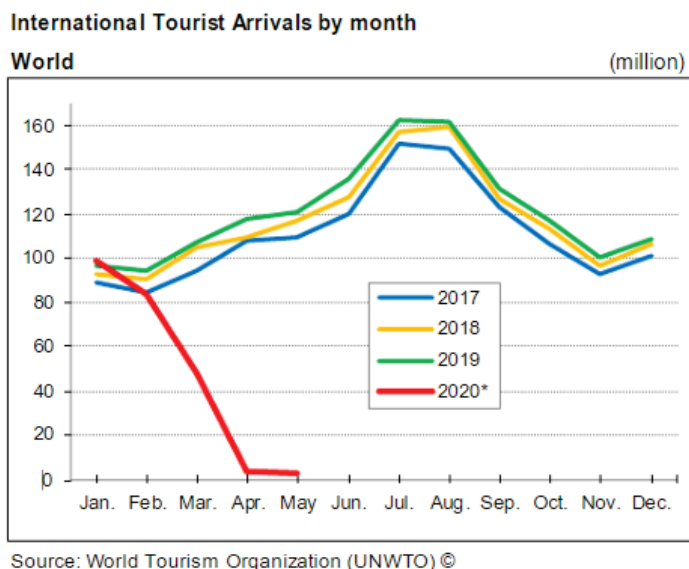


Рис.1. Кількість міжнародних туристичних подорожей за 2017-2020 рр.
Джерело: Дані Всесвітньої організації туризму [3]

Поняття «інтелектуального капіталу» розглядають як суму всіх знань співробітників, які можна оцінити як: інтелектуальні ресурси, що використовуються для підвищення вартості активів; знання, які є джерелом інноваційного розвитку та майбутніх фінансових результатів підприємства. Складовими інтелектуального капіталу є структурний та людський капітал.

Людський капітал формується за рахунок обсягів інвестицій у навчання та підвищення кваліфікації персоналу, а також за рахунок компетентності та креативності співробітників. У туристичній діяльності спостерігається пряма залежність кількості клієнтів, продажів туристичних продуктів саме від цієї складової. До структурного капіталу відносять всі структури і процеси, що працівники використовують у діяльності. Поділяється він на капітал відносин та організаційний капітал.

Капітал відносин – це організована система зв'язків та стійкості у відносинах з клієнтами та партнерами. Організаційний капітал – це систематизована частина інтелектуального капіталу, яка має відношення до підприємства в цілому, це технології, системи управління, технічне та програмне забезпечення, бренд, власні креативні продукти тощо [5].

Інтегральний коефіцієнт оцінки інтелектуального капіталу туристичного підприємства розраховується за формулою:

$$I_{ic} = \sqrt[3]{I_{hc} \times I_{sc} \times I_{cr}} \quad (1)$$

де I_{hc} , I_{sc} , I_{cr} – інтегральні коефіцієнти оцінки відповідно людського, структурного та капіталу відносин.

Наведені інтегральні коефіцієнти розраховуються в свою чергу за формулою:

$$I_{hk(sc,cr)} = \sum_{j=1}^n I_j \times Y_j \quad (2)$$

де n – кількість показників, I_j – значення показника, Y_j – коефіцієнт питомої ваги показника. [6]

Чим вищим буде інтегральний коефіцієнт оцінки інтелектуального капіталу туристичного підприємства, тим вищою буде його фінансова стійкість та конкурентоспроможність на ринку. Таким чином, для підприємства потрібно сформулювати систему, яка в повній мірі характеризує його людський, організаційний та капітал відносин та зосередити увагу на показниках, підвищення яких забезпечить успішну діяльність підприємства в умовах пандемії.

Можна виділити наступні показники забезпечення комерційного успіху туристичного підприємства в умовах пандемії:

- індекс рівня освіти співробітників;
- індекс розвитку співробітників;

- індекс оновлення асортименту;
- індекс технічного забезпечення співробітників;
- показник ефективності маркетингової стратегії;
- частка власних продуктів у відношенні до всіх продуктів підприємства;
- частка інтелектуальної власності в капіталі підприємства.

Отже, оцінювання інтегрального коефіцієнта інтелектуального капіталу та точкове підвищення його окремих показників дозволить зменшити негативний вплив світової економічної кризи, викликані пандемією, та забезпечити фінансову стійкість та конкурентоспроможність туристичного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кушнір Л. М., Брензович К. С. Міжнародний туризм як чинник економічного розвитку країн і регіонів. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2019. Вип. 36. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/36_2019_ukr/5.pdf (дата звернення: 15.01.2021).
2. Гризовська Л.О, Стадник В.В. Методи й інструменти інформаційного менеджменту підприємств індустрії туризму. *Економіка та управління підприємствами*. 2020. Вип. 54. С. 97-103.
3. World Tourism Organization. *World Tourism Barometr, 2020*
URL: <https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/wtobarometerrus.2020.18.1.4> (дата звернення: 15.01.2021).
4. Байков М. А., Захарін С. В., Казарян А. А. Формування інтелектуального капіталу як орієнтир управління комерційною діяльністю туристичного підприємства. *Молодий вчений*. №11 (26). С.11-14.
5. Джаман М. А. К оценке интеллектуального капитала туристической компании. URL: <https://uchebilka.ru/ekonomika/2492/index.html> (дата звернення: 15.01.2021).
6. Ротань Н. В., Комліченко О. О. Методи оцінки інтелектуального капіталу туристичного підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Вип.6. Ч.3. С.110-113.

Коханевич Тетяна Петрівна, викладач кафедри економіки та управління бізнесом, Рівненський державний гуманітарний університет, Рівне, e-mail: fruta@ukr.net

Kokhanevych Tetiana P. – teacher of the Department of Economics and Business Management, Rivne State Humanitarian University, Rivne, e-mail: fruta@ukr.net

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ПРОФІЛЮ

Миколаївський національний аграрний університет

Анотація. В статті досліджено сутність управління кадровим потенціалом, його особливості і ролі у забезпеченні ефективності роботи підприємств аграрного профілю. Розглянуті традиційні принципи управління персоналом та визначено фактори і передумови трансформації управління розвитком кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. Запропоновано основні напрямки удосконалення кадрової роботи підприємств на стратегічному, оперативному, поточному рівнях управління.

Ключові слова: кадровий потенціал; стратегічний підхід; управління; персонал підприємства; принцип комплексного підходу.

HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT MANAGEMENT OF AGRICULTURAL PROFILE ENTERPRISES

Abstract. The article examines the essence of human resources management, its features and role in ensuring the efficiency of agricultural enterprises. The traditional principles of personnel management are considered and the factors and preconditions of transformation of management of development of personnel potential of agricultural enterprises in modern conditions are defined. The main directions of improvement of personnel work of enterprises at strategic, operational, current levels of management are offered.

Keywords: human resources; strategic approach; management; enterprise staff; the principle of an integrated approach.

В умовах трансформації ринкової економіки одним із першочергових завдань для підприємств аграрного профілю постають питання кадрового менеджменту з позицій економічної безпеки. Кадрова стратегія підприємства є одним із найважливіших складників успішного функціонування підприємства, вона створює передумови для продуктивної роботи персоналу, ефективного функціонування системи економічного розвитку підприємства. Можливість досягнення конкурентних переваг, високих кінцевих показників, забезпечення сталого розвитку підприємства залежать від рівня використання та збалансованості кадрового потенціалу підприємства.

Персонал підприємства здатен реагувати на динамічні зміни господарського середовища, поєднувати усі компоненти економічної системи підприємства. Якісні зміни в економіці в корені змінили підходи до ролі людини на підприємстві та розширюють вимоги до професійної підготовки робітників, їхніх навичок та вмінь в трудовому процесі [1]. Виникає необхідність у підготовці персоналу до роботи в складних умовах та майбутніх змін через якісні зміни у існуючій системі мотивації, організаційної структури та використання потенціалу кожного працівника.

Сьогодні людина перетворилася на головний стратегічний ресурс, головне надбання підприємства у конкурентній боротьбі, це пов'язано зі здатністю людини до творчості та з інноваційним здібностями, що зараз стає основною, вирішальною умовою успіху будь-якої діяльності. Отже основним джерелом прибутку будь-якого підприємства аграрного профілю є інвестиції в людський капітал, ці витрати почали розглядатись як довгострокові внески у економічний розвиток підприємства. Формування інвестицій у кадровий потенціал це накопичення певного запасу здоров'я, знань, навичок, вмінь, здібностей працюючих, які сприяють зростанню продуктивності праці та виробництва. Але інвестиції в людський капітал підвищують не тільки рівень продуктивності праці, але й економічну цінність його часу.

Науковці-дослідники вважають, що персонал є найбільш слабкою ланкою в загальній системі економічної безпеки підприємства. У цьому випадку мова може йти, з одного боку, про неусвідомлену загрозу з боку персоналу (некомпетентність, халатність, випадкові помилки), з іншого - усвідомлені дії, пов'язані з крадіжками, шахрайством, саботажем, хабарництвом, розголошенням комерційної таємниці та іншими протиправними діями співробітників, одним словом - неефективні управлінські рішення,

щодо персоналу підприємства [2]. У цій ситуації особливої актуальності набуває проблема розробки комплексу цілеспрямованих дій з управління трудовим потенціалом, зокрема кадровим.

Стратегія управління кадровим потенціалом залежать від загальної стратегії підприємства, ефективність якого значною мірою визначається у відновленні й адаптації кадрів до стану ринку праці, змінних умов кадрового законодавства, стратегії розвитку як підприємства, так і формування завдань до його структурних підрозділів [3]. Персонал у діяльності будь-якого підприємства, крім виконання виробничих функцій, є активною складовою виробничого процесу, сприяє зростанню виробництва. Досягнення стратегічних цілей підприємства неможливе без наявності висококваліфікованих кадрів, досвіду персоналу в певній галузі, здатності до розробки та реалізації інновацій, наявності ефективної системи підготовки і підвищення кваліфікації кадрів. Кадровий потенціал можна розвивати через інвестування в освіту, через моральне стимулювання та підвищення мотивації.

Персонал підприємства постійно знаходиться у значній залежності від умов та факторів зовнішнього середовища [4]. На нього впливають з боку підприємства принципи управління та кадрова політика, виробнича і трудова дисципліна, система стимулювання працівників та ін. Він залежить від зовнішнього середовища: кон'юнктури ринку праці, державного регулювання, якості життя, освітнього рівня та інших соціально-економічних умов.

Кадрова політика та принципи управління забезпечують реалізацію стратегії управління підприємством, забезпечують коригування цілей і завдань управління кадровим потенціалом з урахуванням вищеперерахованих змін. Інтереси кадрової політики мають бути підпорядковані загальним цілям і завданням підприємства (принцип верховенства ієрархії управління), це дає можливість досягти конкурентних переваг, високих кінцевих показників, забезпечити сталий розвиток підприємства [2, 4]. Принцип комплексного підходу управління кадровим потенціалом передбачає необхідність взаємодії елементів, сумісних за орієнтацією на кінцеві результати, при цьому кадровий потенціал, кадрова політика і підприємство розглядається як єдине цілісне яке поєднує усі компоненти економічної системи підприємства.

Зміна технологій викликає необхідні відповідні зміни в організації праці, наприклад, навчання, підбір нових працівників (принцип єдності технології та організації праці). Це у свою чергу спонукає до перегляду планів з урахуванням зміни конкретної ситуації: отримання прибутку, кризова ситуація на підприємстві та інше (принцип адаптивності планування). Принцип єдності технології та організації праці у поєднанні з принципом адаптивності планування надає змогу збільшення частки використання можливої участі висококваліфікованих працівників у виробництві, їх здатності до інноваційної діяльності, вони можуть бути використаними для досягнення стратегічних цілей підприємства і забезпечення конкурентоспроможності на ринку.

Принцип трансформації критеріїв оцінки ефективності рівня кадрового потенціалу підприємства означає, що при оцінці рівня кадрового потенціалу слід враховувати такі показники, як рівень інтелектуального капіталу, рівень заробітної плати на підприємстві, продуктивність праці та ін. Цей принцип управління персоналом слід реалізовувати разом з принципом цільової орієнтації розвитку, орієнтиром якого є розвиток кадрового потенціалу, тобто навчання, підвищення кваліфікації, професійна освіта.

У виробничій діяльності необхідно прагнути до максимального зближення цілей робітника та підприємства, а це в свою чергу, можливе лише за умови постійного співробітництва [2, 3]. При якому керівництво впливає на персонал в його інтересах (принцип співробітництва). Активна взаємодія сторін є головною умовою зростання і розвитку кадрового потенціалу робітника, яке повинне підтримуватися принципом мотивації працівників та принципом зворотного зв'язку, що буде сприятиме зростанню реалізованого кадрового потенціалу та мінімізації нереалізованих можливостей персоналу, забезпечувати коригування цілей і завдань управління кадровим потенціалом з урахуванням можливих змін. Ці принципи мають узгоджуватися з такими головними принципами діяльності підприємства, як прибутковість та економічність.

Орієнтація на кінцеві результати при управлінні потенціалом підприємства передбачає удосконалення системи управління кадровим потенціалом працівників. Це може відбуватися шляхом своєчасного регулювання дієвості на стратегічному, оперативному, поточному рівнях управління [1, 4]. Для цього керівникам сільськогосподарських підприємств за допомогою фахівців з управління розвитком персоналу (служба розвитку персоналу) доцільно розробити відповідні умови мотивування, стимулювання та контролю праці персоналу, що дозволить мобілізувати трудовий потенціал, створити необхідну зацікавленість працівників у зростанні. У свою чергу мотивування та стимулювання

сприятиме прояву творчого потенціалу робітників, підвищенню рівня їхньої компетентності, зростанню індивідуальних і виробничих результатів при виконанні завдань розвитку підприємства, підвищить якість виконуваних робіт.

Отже, кадрова складова потенціалу підприємства стала відігравати важливу роль у його діяльності. Персонал підприємства здатен реагувати на динамічні зміни господарського середовища, поєднувати усі компоненти економічної системи підприємства. Якщо організація управління кадрового потенціалу ефективна, то підприємство отримує прибуток, досягне збільшення частки ринку й обсягів продажу своєї продукції, задоволеності працівників в умовах праці та отримання нагороди за їхній вклад у розвиток підприємства. Цього можна досягти за допомогою ефективної системи управління кадровим потенціалом, яке включає комплектування та підготовку висококваліфікованих кадрів, їх оцінку й розстановку, організацію професійної адаптації, мотивацію та виховання працівників, зниження плинності кадрів тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Слюсаренко А. В., Ключник А. В. Зовнішньоекономічна безпека підприємств аграрного сектора в системі національної безпеки держави: теоретичний аспект // Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2020. Вип. 2 (106). С. 95-103.
2. Швець Н. К. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. К. Швець // Персонал. – 2018. – № 5. – С. 31–36.
3. Курепін В.М. Механізм управління безпекою вітчизняних підприємств на засадах маркетингу / В.М. Курепін // Сучасний маркетинг: стратегічне управління та інноваційний розвиток: **матеріали II** Міжнародної науково-практичної конференції присвяченої до 90-ча заснування Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка, 17-18 жовтня 2020 року - м. Харків : Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, 2020р., - С. 154-158.
4. Вишневська О. М. Економічна безпека: глобалізація, геоekonomіка, адаптація і розвиток : навчальний посібник / О. М. Вишневська, Н. В. Бобровська. – Миколаїв : МНАУ, 2017. – 174 с.

Курепін Вячеслав Миколайович, старший викладач кафедри методики професійного навчання, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв, e-mail: kypinc@ukr.net

Kurepin Vyacheslav, Senior Lecturer, Professional Teaching Methods Department, Mykolaiv National Agrarian University, Mykolaiv, e-mail: kypinc@ukr.net

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Київський національний торговельно-економічний університет

***Анотація.** У статті досліджено і систематизовано сучасні підходи до управління економічним потенціалом підприємства та запропоновано власне трактування даного поняття.*

***Ключові слова:** потенціал; управління; економічний потенціал підприємства; управління потенціалом; підходи до управління.*

Approaches to the management of economic potential of the enterprise

***Abstract.** The article investigates and systematizes modern approaches to managing the economic potential of the enterprise and offers its own interpretation of this concept.*

***Keywords:** potential; management; economic potential of the enterprise; capacity management; approaches to management.*

Сучасні мінливі умови господарювання обумовлюють необхідність раціонального застосування усіх видів ресурсів і можливостей підприємства з їх залучення та оптимального використання, що забезпечується належним рівнем реалізації економічного потенціалу підприємства.

У науковій літературі широко досліджено основні аспекти процесу управління економічним потенціалом, в тому числі, досить різноманітними є погляди на визначення підходу до його управління. Найчастіше зустрічаються процесний, системний та ситуаційний підходи до управління. Найпоширенішим є системний підхід. Економічний потенціал розглядається як цілісна система, що має нові характеристики, які не властиві окремим її елементам. На думку Васильківського Д. М. це універсальний підхід до управління, що дозволяє здійснити об'єктивну оцінку системи та забезпечити її розвиток з урахуванням внутрішніх змінних та передбачити наслідки прийнятих управлінських рішень [3, с.178]. За іншими дослідженнями системний підхід до управління економічним потенціалом підприємства можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів, які мають вхід, вихід, зворотній зв'язок із зовнішнім середовищем і визначають його характер [2, с. 88; 7, с. 19]. Маслак О. І. акцентує увагу на закономірностях розвитку та взаємозв'язках структурних елементів системи, що створюють можливість для їх більш ефективного використання [8, с. 203]. Варто також зазначити, що Пипенко І.С. поділяє системний підхід на два різноспрямовані види: описовий та конструктивний. За першим підходом основні функції визначаються залежно від наявної системи, а другий підхід має зворотний зв'язок, за яким згідно зі встановленою функцією здійснюється конструювання структури, яка їй відповідає [9, с. 19].

Процесний підхід до управління економічним потенціалом підприємства розглядається не як серія розрізнених дій, а як єдиний процес [3, с. 177]. Всі функції управління в єдності і постійних взаємозв'язках, які виконуються в певній послідовності. Управління розглядається як процес безперервних взаємопов'язаних дій (функцій), кожна з яких, в свою чергу, також складається з декількох взаємопов'язаних дій, які, у свою чергу, також є процесом. Вони об'єднані зв'язуючими процесами комунікацій і прийняття рішень [2, с. 89; 8, с.203]. А управління потенціалом підприємства за процесним підходом полягає у системній діяльності з пошуку, формування, розвитку та забезпечення умов реалізації можливостей підприємства, які сприятимуть досягненню його цілей, підвищенню адаптованості до мінливих умов зовнішнього середовища [5, с. 118].

Ситуаційний підхід до управління економічним потенціалом передбачає визначення оптимальних рішень залежно від конкретної ситуації, оскільки існує безліч факторів, як в самій організації, так і у зовнішньому середовищі. І, на відміну від системного та процесного, які застосовуються в спокійній обстановці та в процесі планової діяльності, ситуаційний використовується в нестандартних та непередбачуваних ситуаціях [2, с. 89; 3, с. 179]. Він заснований на альтернативності

досягнення цілей та орієнтований на забезпечення максимальної гнучкості та адаптаційної спроможності потенціалу до умов макросередовища [7, с. 21; 8, с.203].

Також, варто дослідити й інші, менш поширені, підходи до управління економічним потенціалом підприємства. Зокрема, використання комплексного підходу за визначенням Амосова О. Ю. [1, с. 339] означає, що управління економічним потенціалом підприємства має ґрунтуватись на врахуванні усіх можливих організаційних та управлінських аспектів його функціонування та розвитку, можливостей структури, управлінських компетенцій, а також факторів впливу на економічний потенціал підприємства. А на думку Бурбело Н. О. комплексний підхід до управління має враховувати економічні, екологічні, технічні, організаційні, соціальні, психологічні, а також за необхідності демографічні і політичні аспекти менеджменту та їх взаємозв'язок [2, с. 88]. При цьому інші дослідники [6] відзначають, якщо не врахувати хоча б один аспект, то це не дозволить вирішити поставлену проблему.

Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію на споживача та ґрунтується на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб, конкурентоспроможності та конкурентних перевагах і, в результаті, підвищенні якості результату реалізації економічного потенціалу [2, с. 89; 7, с.20]. Подібний підхід пропонує застосовувати Зеленська М. О. Вона виділяє клієнтоорієнтований підхід, що спрямований на побудову ефективних та довготривалих відносин з клієнтами, які дозволять створити стійкі конкурентні переваги на ринку [4].

Функціональний підхід зосереджений на вивченні та визначенні функцій, які потрібно реалізувати для забезпечення максимальної ефективності управління економічним потенціалом [8, с. 203]. Він передбачає пошук нових, оригінальних рішень для задоволення наявних та потенційних потреб. Потреба розглядається як сукупність функцій, які необхідно виконувати і обирається та, яка забезпечує максимальну ефективність. [2, с.89; 7, с. 20]. Інтеграційний підхід направлений на посилення взаємозв'язків та взаємодії окремих структурних елементів потенціалу підприємства [2, с. 88; 7, с.20; 8, с.203]. Структурний базується на структуризації економічного потенціалу і визначенні значимості та пріоритетів розвитку його елементів, забезпеченні раціональності співвідношення і розподілу ресурсів між ними [7, с.20; 8, с.203].

Красноручський О. О. та Руденко С. В. пропонують застосовувати інструментальний підхід, основою якого є чітка формалізація процедур стратегічного, тактичного та оперативного управління економічним потенціалом підприємства в контексті етапності забезпечення процесу економічного зростання суб'єкта, підвищення його економічної ефективності та масштабності завдань розвитку [6, с. 82].

Бурбело Н. О., Кузнцова Т. В. та ін. мають схожі погляди на різноманітність підходів до управління та виділяють: динамічний підхід (встановлення причинно-наслідкових зв'язків і підпорядкованості), відтворювальний підхід (орієнтується на постійне поновлення виробництва товару для задоволення потреб конкретного ринку з меншою ресурсоемністю та вищою якістю, порівняно з конкурентами), нормативний підхід (встановлює нормативи управління за всіма елементами економічного потенціалу підприємства), адміністративний підхід (полягає в регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, пов'язаних з реалізацією елементів економічного потенціалу в нормативних актах), поведінковий підхід (ціллю якого є підвищення використання трудових ресурсів) [2, с. 88; 7, с.20], а також кількісний (управління за допомогою цифрових даних, використання кількісних методів оцінки), стратегічний (в основі якого лежить розробка і реалізація стратегії, що дозволяє прогнозувати зміни у зовнішньому середовищі і підготувати організацію до найкращого використання своїх можливостей, мінімізувати вплив зовнішніх загроз), творчий (відношення до управління, як до свідомого процесу; пошук нетрадиційних рішень, використання нових методів, розробка власних оригінальних прийомів тощо) [2, с. 90], інноваційний (орієнтований на активізацію інноваційної діяльності), оптимізаційний (реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами економічного потенціалу) [7, с. 20-21], цільовий (здатність системи управління досягти визначених цілей за допомогою раціонального управління кожною складовою економічного потенціалу), фрактальний (враховує процеси самоорганізації і розвитку потенціалу підприємства, як економічної системи) [8, с. 203] підходи до управління економічним потенціалом підприємства.

Авторська позиція полягає в тому, що підхід до управління економічним потенціалом підприємства має ґрунтуватись на визначенні та застосуванні системи ресурсів і компетенцій та їх взаємозв'язків, яка здатна протидіяти та адаптуватись до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів та

забезпечить розвиток елементів та всієї системи економічного потенціалу підприємства задля досягнення поставлених цілей та забезпечення довгострокового стабільного розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Амосов О. Ю. Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 337-340
2. Бурбело Н. О. Проблеми формування процесно-орієнтованого підходу в управлінні телекомунікаційним підприємством. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 1. С. 88-94.
3. Васильківський Д. М. Формування та реалізація механізму підвищення економічного потенціалу підприємства : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04. Хмельницький, 2015. 470 с.
4. Зеленська М. О. Формування механізму управління потенціалом поліграфічного підприємства на основі клієнтоорієнтованого підходу. *Ефективна економіка*. 2011. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=753>
5. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства : монографія. Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. 322 с.
6. Красноруцький, О. О., Руденко С. В. Концептуальні підходи до управління економічним потенціалом аграрних підприємств. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. № 3. С. 77-84.
7. Кузнєцова Т.В., Красовська Ю.В., Подлевська О.М. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. Рівне : НУВГП, 2017. 196 с.
8. Маслак О. І., Безручко О. О. Управління економічним потенціалом підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 201-212.
9. Пипенко І. С. Система управління потенціалом підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2016. Вип. 27. С. 15-29

Лой Анна Володимирівна, аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, e-mail: 21anna.loy09@gmail.com

Loi Anna Volodymyrivna, PhD Student of the Department of economics and business finance, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, e-mail: 21anna.loy09@gmail.com

КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ВИРОБНИЦТВ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України»

Анотація. Досліджено динаміку та структурні зміни у машинобудуванні у регіонах України (за видами економічної діяльності). Зазначено ключові напрями розвитку машинобудівних виробництв. Виявлено основні проблеми розвитку машинобудування.

Ключові слова: машинобудування; регіональна структура; реалізована продукція.

KEY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING PRODUCTIONS IN THE REGIONS OF UKRAINE

Abstract. The dynamics and structural changes in mechanical engineering in the regions of Ukraine (by types of economic activity) are studied. The key directions of development of machine-building productions are specified. The main problems of mechanical engineering development are revealed.

Keywords: mechanical engineering; regional structure; sold products.

Машинобудування – один із вагомих складових промислового виробництва України, що відіграє ключову роль у технологічному, технічному, механічному забезпеченні усіх сфер діяльності.

В Україні виробляють близько 70 груп товарів машинобудування, що об'єднані у 5 видів економічної діяльності (26-30 КВЕД). За підсумком 2014-2019 років відбулось зростання реалізованої продукції усіх груп (26-30) товарів машинобудування: більше ніж у 2,5 рази зросло виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (на 166,32%), вдвічі – виробництво машин і устаткування, не віднесених до і інших угруповань (на 109,70%), а також, виробництво інших транспортних засобів – на 82,83%, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – на 77,80%, виробництво електричного устаткування – на 77,54% [1].

За структурою реалізованої продукції машинобудування, найвагомими напрями впродовж останніх років були: виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (код за КВЕД 28) (33,13% реалізованої продукції машинобудування у 2019 році). Серед продукції, що належить до цієї групи товарів, найбільш розвинуті в Україні виробництва насосів та циліндрів гідравлічних, клапанів для трубопроводів, котлів, резервуарів та іншого, промислових печей, фільтрів для двигунів і окремих видів сільськогосподарської техніки та обладнання та інші. За останні роки виражені тенденції до зростання цього виду машинобудування були характерними для Тернопільської (темп приросту реалізованої продукції у 2014-2019 роках зріс у 4,36 рази), Вінницької (у 3,88 рази) і Львівської (у 3,88 рази) областей. Зменшились обсяги реалізації машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань лише у Івано-Франківській області (на 0,24%).

Водночас, лідерські позиції за обсягом реалізованої продукції цього виду машинобудування займали Донецька (16,46% реалізованої продукції в Україні у 2019 році; одні з найбільших підприємств вказаного виду діяльності в області: ПАТ “Донецькгірмаш”, ПАТ “Донецький завод “Продмаш”, ТДВ “Машинобудівний завод “Буран”, ТОВ “Завод коксохімообладнання” та інші), Харківська (14,72%; АТ “Турбоатом”, АТ “Харківський підшипниковий завод”, АТ “Харківський машинобудівний завод “Світло шахтаря”, ТОВ “Харківський завод підйомно-транспортного устаткування” та інші) і Дніпропетровська області (10,67%; АТ “Дніпропетровський завод прокатних валків”, АТ “Дніпроважмаш”, ТОВ “Дніпропетровський ливарно-машинобудівний завод”, ТОВ “Січеславський тракторний завод” та інші) [2].

Практично 4-ту частину машинобудування України становило виробництво інших транспортних засобів (код за КВЕД 30) (27,74% у 2019 році). Серед продукції, що належить до цієї групи товарів, в Україні найбільш розвинуті виробництва велосипедів, візків, тачок, надувних суден, залізничних вагонів, човнів та яхт, літаків та літальних апаратів (до 2000 кг.) та інше. Поряд з цим, виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (код за КВЕД 29) становило всього 16,05% машинобудування. Серед продукції цього виду діяльності, що виробляли в Україні: засоби автотранспортні для перевезення 10 і більше осіб, засоби автотранспортні спеціального призначення інші цивільного використання, комплекти проводів для двигунів транспортних засобів, літальних апаратів, суден, гальма, глушники шуму, вихлопні труби, сидіння та інше оснащення для автотранспортних засобів та інше. За останні роки виражені тенденції цих видів машинобудівних виробництв (КВЕД 29-30) були характерними для Вінницької (за 2014-2019 роки обсяг реалізованої

продукції зріс у 13,72 рази), Івано-Франківської (у 9,50 разів) і Житомирської (у 7,10 разів) областей. За 2014-2019 роки обсяги реалізації автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів зросли у всіх областях [1].

Лідерські позиції за обсягом реалізованої продукції цих видів машинобудування займали Дніпропетровська (17,84% реалізованої продукції в Україні у 2019 році; одні з найбільших підприємств цих видів діяльності в області: ДП ВО “Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова”, ПрАТ “Дніпровагонмаш”, ДП “Конструкторське бюро “Південне”, ПрАТ “Дніпропетровський агрегатний завод”), Полтавська (12,65%; ТОВ “Полтавський тепловозоремонтний завод”, ПрАТ “Кременчуцький колісний завод”, АТ “Кременчуцький сталеливарний завод”, ПАТ “Крюківський вагонобудівний завод”) і Запорізька (11,60%; АТ “Запорізький автомобілебудівний завод”, АТ “Мотор січ”, ТОВ “НВП “Гідромаш”, ТОВ “НВО “Ріст”) області [2].

Частка виробництва електричного устаткування (код за КВЕД 27) у машинобудуванні становила близько 18,22%. Серед продукції цього виду машинобудування, що виготовляли в Україні: трансформатори, електродвигуни, акумулятори, запобіжники напруги, вимикачі, лампи, світильники, проводи та інші електроприлади. За останні роки (2014-2019) зростання виробництва цього виду машинобудування спостерігалось у Миколаївській (обсяг реалізованої продукції за 2014-2019 роки зріс у 5,80 разів), Волинській (у 5,76 разів) і Вінницькій (у 5,36 разів) областях. Натомість, за вказаний період зменшилися темпи приросту реалізації продукції у Донецькій (на 55,13%) і Київській (на 1,00%) областях [1].

Виробництво електричного устаткування було зосереджене у Запорізькій (19,34% реалізованої продукції в Україні у 2019 році) та Харківській (14,33%) областях, що реалізували більше третини цієї продукції. Одними із найбільших підприємств-виробників електричного устаткування у цих областях були: ПАТ “Завод “Перетворювач”, ПрАТ “Запорізький завод надпотужних трансформаторів”, ПрАТ “Завод малогабаритних трансформаторів”, ПрАТ “Запорізький завод надпотужних трансформаторів” (Запорізька область), ДП “Завод “Електроважмаш”, ПАТ “Завод Південкабель”, АТ “Хелз “Укрелектромаш”, ДП “Завод “Радіореле” (Харківська область) [2].

Виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (код КВЕД 26) становило найменшу частку машинобудівного виробництва (6,86% у 2019 році). Серед продукції, що найбільше вироблялась в Україні: виробництво електронних схем, термометрів, гідрометрів та лічильників (для рідини і для електроенергії) та інше. За 2014-2019 роки позитивна динаміка до приросту реалізованої продукції цього сектору машинобудування спостерігалась у Рівненській (за 2014-2019 роки обсяг реалізованої продукції зріс у 35,62 рази), Сумській (у 8,65 рази) і Львівській (у 3,79 рази) областях. Водночас, зниження темпу приросту реалізованої продукції спостерігалось у Закарпатській (на 46,35%) і Донецькій (на 19,17%) областях [1].

Значна частина виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (17,48% виробництва в Україні у 2019 році) була зосереджена у Харківській області (серед підприємств цього виду діяльності в області: ПрАТ “ХЗ “Точмедприлад”, ПрАТ “Інститут автоматизованих систем”, АТ “Коннектор”, ТОВ “НПО Спецсистеми і технології”). Лідерські позиції також займали Одеська (6,02%) та Київська (5,78%) області (ТОВ “Одескабель-оптичні системи”, ТОВ “Телекомунікаційні технології”, ПП “НВФ”Елекс”, ТОВ “Відеосолюшенс Груп” (Одеська область), ТОВ “Укртехвага”, ТОВ “НВП “Завод Веда”, ТОВ “НВО Телеоптика”, ТОВ “Ю.Ай.Ді.” (Київська область)) [2].

Загалом, можна зазначити позитивні темпи розвитку машинобудування у регіонах України, проте, доцільно виділити основні проблеми цього сектору промисловості:

- низький рівень розвитку інновацій;
- застарілість основних фондів машинобудівних виробництв;
- зменшення попиту на Українську продукцію машинобудування на міжнародному ринку (в основному через не відповідність до міжнародних стандартів виробництва);
- низька інвестиційна привабливість машинобудівних виробництв (економічна і політична нестабільність в країні);
- нестача та відтік кваліфікованих кадрів та інші.

Зважаючи на динамічність світового економічного розвитку, доцільно особливу увагу приділити стимулюванню сучасних інноваційних підходів у машинобудівному виробництві. Розвивати ключові напрями цього виду промислової діяльності у регіонах, шляхом оновлення та модернізації існуючих виробництв, а також, стимулювати інвестиційне забезпечення та впровадження нових проектів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. YouControl – аналітична система для компаній, аналізу ринків, ділової розвідки та розслідувань. URL: https://youcontrol.com.ua/about_us/

Ляховська Олена Василівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу проблем реального сектора економіки регіонів ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України», Email: Skalecka.olena@ukr.net

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Національний університет «Запорізька політехніка»

Анотація: У статті розглянуто інструменти маркетингу, що є доцільними для застосування в процесі реалізації стратегії розвитку закладів ресторанного господарства і сприятимуть забезпеченню стійкої конкурентної позиції на ринку.

Ключові слова: підприємства ресторанного господарства; конкурентоспроможність; маркетинг; інструменти маркетингу.

MARKETING INSTRUMENTS IN PROVIDING OF COMPETITIVENESS OF ESTABLISHMENTS OF RESTAURANT ECONOMY

Abstract: The purpose of the article is determination of marketing instruments which are expedient for application in the process of realization of strategy of development of establishments of restaurant economy and will assist providing of proof competition position at the market.

Key words: enterprises of restaurant economy; competitiveness; marketing; marketing instruments.

Ресторанний бізнес тривалий час демонстрував упевнені темпи зростання. У 2018 р. сумарний обіг закладів ресторанного господарства в Україні, за оцінюванням компанії «Pro-Consulting», становив \$ 681,41 млн. Дослідження «Pro-Consulting» показують, що за підсумками 2018 р. в Україні працювало 48 тис. закладів ресторанного господарства, а частка Києва становила 17 % (близько 8,2 тис.) [1]. У 2014 р. криза ринку ресторанних послуг призвела до закриття багатьох ресторанних закладів. Така тенденція була і у 2015 р., але одночасно почали знижуватися орендні ставки й звільнятися приміщення. У 2016–2017 рр. активно зростає споживчий попит на ресторани послуги, переважно серед молоді. І сьогодні активними споживачами ресторанних послуг є люди віком 18–30 років, тому сітьові проекти, які зростають найшвидше, орієнтовані саме на цю аудиторію. Однак поширення пандемії COVID-19 на початку 2020 р та введення карантину різко погіршили кон'юнктуру ринку ресторанних послуг. Такої спадної кон'юнктури ринку український ресторанний бізнес не мав ніколи. У попередні роки на ринку ресторанних послуг України було багато успішних закладів із великими фінансовими успіхами, на них рівнялися, проте не завжди розуміли, що це результат маркетингової діяльності, особливо на етапі підготовки.

Тепер, в умовах другої хвилі COVID-19, бізнесовий успіх більшості закладів ресторанного господарства визначають такими чинниками, як креативність, гнучкість, швидкість і правильність рішень щодо доставляння їжі, конкурси і навчання готувати їжу онлайн та ін. [2].

Забезпечити підприємству виживання та зростання на ринку може правильно обрана маркетингова стратегія, вибір якої залежить насамперед від мети, яку має підприємство ресторанного господарства. Є декілька конкурентних стратегій, які забезпечують певні стратегічні переваги для підприємств на ринку. Група стратегій зростання на основі потенціалу бізнесу виходить з того, що підприємство правильно обрало вид діяльності та слід цю діяльність розширювати. При цьому передбачається, що підприємство має достатні ресурси для розвитку. Виникає питання пошуку напряму подальшої орієнтації підприємства ресторанного господарства [3].

Є такі стратегії, які може використовувати підприємство, орієнтоване на зростання: сегментація ринку (концентрація), розвиток ринку (миттєве реагування на потреби ринку), розробка й оновлення товару (диференціація), упровадження новацій, лідерство в цінах (зниження витрат). Часто підприємства ресторанного бізнесу обирають стратегію з декількох можливих варіантів. Так, для

досягнення цілі, а саме – збільшення частки ринку, можливе використання декількох шляхів: знизити ціни на продукцію, продавати товар через більшу кількість місць реалізації, представити на ринок нову продукцію, через рекламу створити більш привабливий образ товару. Для реалізації концепції маркетингу необхідно переглянути стару і розробити нову систему менеджменту, науково-методичні і нормативні документи з усіх питань функціонування та розвитку підприємства.

Ефективність маркетингу буде високою за дотримання наукових підходів і принципів менеджменту. Підприємства досягають конкурентних переваг та впливу на ринку різними шляхами: через клієнтів – висока якість обслуговування і відносин з клієнтами (лояльність); висока вартість переходу до іншої торгової марки (підприємства); краща інформованість щодо поведінки; модель бізнесу побудована навколо нового сегмента; через канали – домінуюча позиція в каналі; партнерство з провідними учасниками каналу; контролююче становище в мережі; через продукт або здібності (компетентності) – виробництво з низькими витратами; кращі, унікальні характеристики продукту; новаторські продукти; патенти; значна частка доходу споживача; через капітал – наявність капіталу, що дозволяє випереджати конкурентів в інвестиційній діяльності [4].

Для ресторану існує багато методів збільшення прибутку та попиту. Всі ці методи орієнтовані на базу елементів «5P» - price, product, place, promotion, people, від яких залежить, в першу чергу, прибуток ресторану [3]. Необхідний дохід та загальне враження від закладу принесе саме 5-те «P» - персонал (people). Від вміння продавати та обслуговувати на високому рівні залежить рівень грошових надходжень: чим більший чек клієнта або чим частіше клієнт відвідує ресторан, тим більший прибуток надходить до ресторатора.

Одним із важливих маркетингових інструментів на підприємстві ресторанного господарства є його меню (product). Історично люди думали, що хороший продукт продаватиме себе сам. Для кожного ресторатора слід визначити, чи дійсно продукт, що пропонує заклад, є тим, чого хочу споживач? Чи відповідає продукт споживчим нормам? Продукт, що пропонує ресторан являє собою зазвичай меню. Можливості меню слід використовувати максимально ефективно, щоб воно приносило свій відсоток доходу. Для меню кожного ресторану існують загальні вимоги щодо його зовнішнього вигляду, розміру, викладу інформації в ньому, розробці назв страв, їх опису. Звичайно, меню має бути пов'язане з загальною концепцією ресторану.

В справі вибору місця (place) закладу необхідно пам'ятати, що його відвідуваність збільшується в два рази, якщо ресторан знаходиться поблизу потенційних клієнтів [5]. Ефективною пропозицією являє собою й доставка додому або в офісі, можливість замовлень «із собою», таким чином розширюється торгова площа ресторану, що дозволяє охопити більше клієнтів. До вибору місця слід підходити детальніше, ніж це зазвичай роблять ресторатори. Наразі ж акцент робиться на тому ж просуванні та персоналі.

В стратегії просування (promotion) мають бути взяті до уваги не тільки ті дії, які реалізуються на початку діяльності підприємства або за спадом попиту, а й принципово весь перелік робіт, що плануються бути здійсненими протягом хоча б року «життя» ресторану. Для цього використовуються всі можливі й неможливі засоби просування – реклама, зв'язки зі суспільством, дегустації, акції, спеціальні пропозиції тощо. Треба пам'ятати, що просування ресторану не сприймається як окрема періодична PR-кампанія, а сприймається як щоденна копітка робота. Просування ресторану необхідне постійно, воно має бути основною метою маркетингового плану будь-якого підприємства.

Ціна (price) завжди була та залишається вагомим критерієм для прийняття споживчого рішення [4]. Цінова політика підприємства визначається за її власним потенціалом та виробничими витратами. Ринкова ціна в загальному розумінні – це сума цінностей, яку споживач обмінює на можливість володіти товаром чи послугою. Існують три методи ціноутворення: на основі витрат і цільового прибутку; орієнтоване на конкурентні ціни; на основі прогнозування попиту споживачів. Ціноутворення на основі витрат ґрунтується на калькуляції витрат та визначеного розміру прибутку. Його застосовують при реалізації короткострокової політики максимізації поточного прибутку. Орієнтованість на конкурентів передбачає встановлення цін на рівні ринкових, що склалися у конкурентів. При такому методі є відсутнім прагнення рівноваги між рівнем цін та рівнем витрат, при цьому приділяється менше уваги змінням попиту та пропозиції. Ціноутворення з орієнтацією на попит споживачів передбачає визначення уподобань та бажань потенційної більшості клієнтів та формування цін, прийнятних для цільового ринку. Висновки. Не зважаючи на вищенаведені існуючі головні елементи розвитку підприємств ресторанного бізнесу, ресторатори допускаються у своїй діяльності багатьох помилок.

У теперішніх клієнтів ресторанних закладів середній чек набагато менший, ніж був до пандемії, він знизився приблизно на третину і навіть більше. За результатами опитування Української ресторанної асоціації у червні 2020 року 24 % ресторанних закладів у країні працювали тільки на літніх майданчиках; 18 % локацій працювали на терасах, а також здійснювали доставляння; 16 % респондентів зазначили, що їхній заклад доставляв їжу та приймав гостей на терасах і в залі, а 13 % відповіли, що годували гостей на літніх терасах та в залах, але доставлянням не займалися. У залі та на доставляння працювали 4 %, тільки у залі – 6 %, а тільки на доставляння та продаж із собою – 8 %. Десята частина респондентів зазначила, що їхні заклади були повністю закриті у червні 2020 р. [6].

Маркетингові дослідження засвідчили, що у відносно сприятливішому становищі залишився сегмент продажу їжі на вулиці, позаяк цей бізнес набагато компактніший, а тому і гнучкіший, ніж інші ресторанні заклади. Підприємцям сегменту «стріт-фуд» набагато простіше реагувати на зміни кон'юнктури ринку і швидко підлаштовуватися до нової ринкової ситуації. Важливим чинником сприятливої кон'юнктури ринку ресторанних послуг в Україні є розвиток франчайзингу, який був потужним каталізатором зростання в ресторанному сегменті навіть під час кризи.

Аналізуючи ринок ресторанного бізнесу, можна дійти висновків щодо конкурентних переваг саме тих закладів, які визначаються своєю чіткою уявою про відповідність свого бізнесу потребам споживачів, стану економіки та баченням цього виду діяльності з точки зору клієнтів. А структурна переорієнтація, адаптація до них, забезпечить ресторанному господарству України сучасні ринкові трансформації та інноваційний розвиток. Отже, досягнення високих конкурентних позицій продукту та технологій має базуватися на розробленні та реалізації ефективної маркетингової стратегії підприємства.

Таким чином, важливою складовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства є використання сучасних маркетингових інструментів, що дозволяють сформувати достатній рівень споживчої лояльності та посилити конкурентні переваги. Важко спрогнозувати, як поведе себе вірус COVID-19 навіть у короткостроковій перспективі, тому ресторанний бізнес повинен не тільки підлаштовуватися до теперішніх умов, а й готуватися до їхньої стрімкої і непередбачуваної зміни. Маркетингова стратегія для закладів ресторанного господарства скоріше має бути направлена на скорочення витрат, оптимізацію бізнес-процесів, розробку власного ідеального фуд-кост, втілення маркетингових інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. В Україні рекордними темпами зростає кількість ресторанів, якість їжі в яких краща за європейську. URL: <https://nv.ua/ukr/style/food-drink/v-ukrajini-rekordnimi-tempami-zrostayekilkist-restoraniv-yakist-jizhi-v-yakih-krashcha-za-yevropeysku-50007360.htm> | (дата звернення 25.02.2021).
2. Ресторанний бізнес в Україні під час карантину: як втриматись на плаву у невеликому місті URL: <https://rubryka.com/article/restoran-neggenshil-karantyn/> (дата звернення: 25.02.2021)
3. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства. Тернопіль : Економічна думка, 2006. 413 с.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
5. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : навчальний посібник / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш. К. : Центр навчальної літератури, 2003. 348 с.
6. Ресторанний бізнес: ринок в епоху COVID. URL: <http://bizrating.com.ua/20/articles/1328/index.html> (дата звернення: 25.02.2021)

Мамотенко Дар'я Юрївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, Національний університет «Запорізька політехніка», e-mail: mamotenko07@gmail.com

Асадчих Катерина, магістр кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, Національний університет «Запорізька політехніка»

Mamotenko Daria U. - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business, National University "Zaporozhye Polytechnic", Zaporizhzhya, e-mail: mamotenko07@gmail.com

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Національний університет «Запорізька політехніка»

Анотація: Розглянуто фактори зовнішнього середовища, які слід враховувати менеджеру при оцінці впливу зовнішнього середовища на підприємство готельно-ресторанного бізнесу.

Ключові слова: зовнішнє середовище; фактори; методи; послуги гостинності.

THE INFLUENCE OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON THE ENTERPRISES OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

Abstract: The factors of the external environment which should be considered by the manager at an estimation of influence of external environment on the enterprise of hotel and restaurant business are considered.

Key words: external environment; factors; methods; hotel services.

Сучасне середовище, в якому функціонують компанії готельного бізнесу, характеризується виключно високим ступенем невизначеності, динамізму і складності. Здатність компаній адаптуватися до змін - головна умова їх ефективної роботи. Для того щоб вибрати стратегію поведінки і її реалізувати, менеджмент організації повинен мати достатньо інформації про внутрішнє середовище компанії, її можливості та перспективи розвитку, а також мати чітке уявлення про зовнішнє середовище, трендах її розвитку і становище займає в ній цією організацією.

Внутрішнє середовище і зовнішнє оточення досліджуються менеджерами головним чином для того, щоб виявити ті можливості і загрози, які компанія повинна враховувати при реалізації своїх цілей і завдань [1]. Залежно від особливостей впливу, зовнішні чинники можна класифікувати на фактори мікро і макро середовища.

Підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні здійснювати збирання стратегічної інформації про зовнішнє середовище, яке найчастіше будується на неформальній та індивідуальній основі. Джерелами такої інформації можуть бути спеціальні органи (спілка споживачів, державні й муніципальні органи), постачальники і посередники, споживачі послуг, обслуговуючі організації (банки, рекламні, аудиторські організації). Важливим джерелом інформації про зовнішнє середовище є також спеціалісти й працівники підприємства [2].

Основними принципами, які необхідно враховувати при організації дослідження зовнішнього середовища є принципи об'єктивності, системності, розвитку, регулярності, гнучкості та релевантності [3]. Дослідження зовнішнього середовища дає можливість компанії своєчасно прогнозувати виникнення можливостей і загроз, розробити план дій на випадки виникнення надзвичайних обставин, сформулювати стратегію, яка дозволить компанії досягти цілей і перетворити існуючі загрози в перспективні можливості. Основні методи аналізу зовнішнього середовища:

1. SWOT-аналіз це визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що виходять з його найближчого оточення (зовнішнього середовища).

2. Метод "5x5" М. Мескона- включає в себе п'ять питань про фактори зовнішнього середовища в порівнянні з потенціалом організації.

3. "Шкала нестабільності зовнішнього середовища" - матриця І. Ансоффа- аналітичний інструмент стратегічного планування, що дозволяє вибрати одну з можливих типових стратегій маркетингу.

4. PEST аналіз обов'язкова умова розробки стратегії. Аналіз являє собою аналіз зовнішніх факторів, які впливають на підприємство, формують загальні умови його діяльності, при цьому PEST-аналіз в структурі зовнішнього середовища виділяє макросреду і мікросередовище. Однак традиційно

PEST-аналіз не включає в себе аналіз мікросередовища.

5. Конкурентний аналіз Портера - умови на різних ринках ніколи не бувають однаковими, а процеси конкуренції на них аналогічні. стан конкуренції в галузі є результатом дії п'яти конкурентних сил.

На основі дослідження літературних джерел слід стверджувати, що готельне підприємство не може впливати на фактори макроекономічного рівня (може тільки підлаштувати свою роботу під вплив даних чинників) при створенні конкурентних переваг, отже, найбільше значення в розвитку конкурентоспроможності готелів мають чинники мікросередовища (галузеві) [3, 4]. Розглянемо вплив чинників мікросередовища на конкурентоспроможність готельного підприємства.

Політика, яка здійснюється постачальниками. До постачальників послуг гостинності відносяться маркетингові посередники, що займаються дослідженнями ринку, рекламою послуг готелів, просуванням цих послуг на ринок і продажем цих послуг.

Експерти вважають, що найефективнішими на сьогоднішній день є наступні канали продажу послуг гостинності: корпоративні агентства, які продають номерний фонд готельного підприємства за певну комісію; туроператори і турагентства; call - центри компаній, які здійснюють обробку заявок від туристів і передають заявки в служби бронювання готелів; глобальні системи для резервування (наприклад Galileo, Amadeus) або готельні брокери (наприклад Booking.com).

В цілому, підводячи підсумок, можна сказати, що вибір шляху розвитку організацій готельної індустрії диктуються не стільки внутрішніми процесами в галузі, скільки низкою зовнішніх причин, отже ключовим фактором досягнення успіху виступає здатність до розуміння потреб ринку і адаптації до них.

Діяльність конкурентів. Дослідження конкурентів повинно починатися зі збору даних по готельним підприємствам, що знаходяться в територіальній близькості, мають аналогічну зірковість і подібний перелік послуг. В процесі цього вивчення проводиться моніторинг окремих аспектів діяльності готелів - конкурентів, зокрема: аналіз та систематизація потенційних і реальних можливих послуг, пов'язаних з конкурентами; визначення переліку основних конкурентів на ринку даної території і їх потенційних перспектив; аналіз і виявлення всіх наявних даних про виробничу, господарську, маркетингову, фінансову та інших видів діяльності конкурентів; постійне вивчення всіх нових послуг і пропозицій, що з'являються в галузі.

Представлений перелік заходів не є вичерпним, він може змінюватися в залежності від ситуації, специфіки готельного підприємства та його перспектив. На жаль, на практиці виявити всіх конкурентів окремого готельного підприємства дуже складно, тому важливо виділити саме ті готельного підприємства, які подібні за головним аспектам діяльності.

Поведінка покупців. Для реалізації стратегії, спрямованої на формування лояльних клієнтів, менеджменту готельного підприємства необхідно постійно здійснювати аналіз ринку, а також всієї мікросередовища, зокрема: споживчих очікувань, перспектив готельного підприємства зі створення та просування послуг гостинності, відповідними запитами споживачів. Також важливо здійснювати оперативне і стратегічне планування роботи з метою забезпечення ефективної роботи готельного підприємства.

Будь-який з потенційних клієнтів готельного підприємства має свої особливі вимоги до якості, рівню і набору пропонованих готелем послуг, при цьому жодне готельне підприємство не в силах вгадати і задовольнити весь спектр цих вимог в повному масштабі. Отже, при розробці стратегії обслуговування гостей готелю слід зосередитися на окремому або декількох сегментах споживачів і на розробці пропозиції додаткових і основних послуг, виходячи з переваг даного сегмента.

Для індустрії гостинності особливо важливо, щоб функціонування готелю було сконцентровано на певному сегменті споживачів. Сегментація дає можливість готелю пропонувати гостям послуги, призначені для даних сегментів і, отже, врахувати всі запита цього споживчого сегмента, зміцнювати репутацію готельного підприємства, проводити адресну рекламу. Кількість сегментів, на яких спеціалізується готельне підприємство, залежить від рівня її місткості, кваліфікації працівників, оснащеності будівлі. У кожній компанії готельно-туристичного комплексу свій контингент споживачів [4].

До факторів макросередовища відносять наступні: економічні фактори, політичні, соціокультурні, демографічні, науково-технічні, екологічні. До економічних факторів належать: рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної валюти відносно валют інших країн, оподаткування, умови одержання кредиту і процентна банківська ставка, рівень

динаміки цін, розподіл прибутків і попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо.

Політичні фактори. Ця група факторів мусить постійно знаходитись у полі зору керівників підприємств перш за все у нестабільному соціально-економічному і політичному середовищі, яке має місце у період трансформації економічних відносин. Нестабільна політична ситуація спричиняє відтік капіталу від галузей, що потребують значних довгострокових інвестицій, і водночас спрямовує підприємницьку діяльність у бік короткого обігового циклу, який властивий торговельному бізнесу.

Соціокультурні фактори. Ці фактори формуються у рамках конкретного суспільства і відображають особливості основних поглядів, цінностей та норм поведінки людей, що впливають на прийняття ними управлінських рішень. До них відносять: ставлення людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей тощо.

Демографічні фактори. Ці фактори характеризують зміну структури населення за віковими, національними, кваліфікаційними ознаками, рівнем освіти, доходів, споживацькими перевагами тощо. Їх аналіз дає можливість зрозуміти, зокрема, чи достатній освітній та кваліфікаційний рівень населення регіону для забезпечення позитивного сприйняття продукції чи послуг фірми (це важливо, зокрема, для Інтернет-проектів, деяких гуманітарних проектів тощо); як діяльність підприємства вплине на рівень зайнятості населення регіону.

Науково-технічні фактори. Нерівномірний перебіг науково-технічного прогресу, розбіжність у просторі і часі створення та використання технічних новинок вимагають врахування підприємствами рівня і тенденцій техніко-технологічного розвитку і того, як його досягнення використовуються конкурентами.

Екологічні фактори. До основних факторів впливу на оточуюче середовище, що мають враховуватися і прогнозуватися у підприємницькій діяльності належать: обсяги викидів у середовище забруднюючих та отруйних речовин; рівень фізичного (електромагнітного, радіаційного, теплового) впливу на середовище; надійність і соціально-екологічна безпека виробничих систем та великих технологічних утворень – гідротехнічних споруд, газо- і нафтопроводів, тунелів тощо; кількість і якість продукції, що виготовляється, її безпечність і утилізаційна придатність; стан природного середовища, в якому знаходиться підприємство і розміри можливих незворотних негативних наслідків.

Таким чином, дослідженню зовнішнього середовища слід приділяти належну увагу, оскільки воно обумовлює рівень визначеності, в умовах якого приймаються управлінські рішення. Динамічність зовнішнього середовища, диверсифікованість та взаємозв'язок його факторів перешкоджають точному і одночасному врахуванню усіх можливих наслідків постійного впливу на різноманітну діяльність підприємства. Своєчасній і об'єктивній оцінці явищ, процесів і тенденцій, що відбуваються у зовнішньому середовищі, стає на заваді також відсутність необхідного обсягу достовірної інформації. Зважаючи на це, керівники підприємств мають обмежувати спектр зовнішніх чинників, що повинні враховуватися, віддавати перевагу тим із них, які найістотніше впливають на результати діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Стратегічний менеджмент. Навчальний посібник / О. М. Скібіцький. К.: Центр учбової літератури, 2006. 312 с.
2. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : навчальний посібник / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш. К. : Центр навчальної літератури, 2003. 348 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: маркетинг, стратегия, интернационализация: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. 301 с.
4. Барчуков И.С. Индустрия размещения и гостиничный бизнес: учебник / Л.В. Баумгартен, И.С. Барчуков и др. М. : КноРусс, 2013. 168 с.

Мамотенко Дар'я Юріївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, Національний університет «Запорізька політехніка», e-mail: mamotenko07@gmail.com

Сдобнова Валерія Сергіївна, магістр кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, Національний університет «Запорізька політехніка»

Mamotenko Daria U. - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business, National University "Zaporozhye Polytechnic", Zaporizhzhya, e-mail: mamotenko07@gmail.com

ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто особливості застосування логістичного підходу до управління запасами, шляхи досягнення економічної ефективності логістики запасів.

Ключові слова: запаси, управління запасами, логістика запасів, логістичне управління запасами.

INVENTORY MANAGEMENT LOGISTIC SYSTEMS

Abstract

Features of application of the logistic approach to inventory management, ways for achieving economic efficiency of inventory logistics are considered.

Keywords: inventories, inventory management, inventory logistics, inventory logistics management.

Запаси є важливим чинником забезпечення матеріальними ресурсами виробничих процесів та потреб споживачів. Для якісної та високоефективної діяльності підприємств запаси мають бути оптимальними, тому накопичення їх значного обсягу приводить до замороження коштів на тривалий строк, зниження їх ліквідності, збільшення витрат на утримання, а їх нестача – до простоїв на виробництві, незадоволення вимог споживачів, що, в свою чергу, приведе до зниження конкурентних переваг. Від характеру, обсягів, якості матеріальних ресурсів та їх запасів і рівня управління ними залежить конкурентоспроможність підприємств, масштаби виробництва та ефективність діяльності.

Запаси у різному вигляді присутні на усіх сегментах логістичного ланцюга, починаючи зі сфери виробництва, і до сфери обігу продукції. Матеріальні запаси - це продукція виробничо-технічного призначення, яка знаходиться на різних стадіях виробництва і обігу, вироби народного вживання та інші товари, що очікують на вхід у процес виробничого або особистого споживання. Незважаючи на те, що утримання запасів пов'язане з певними витратами, підприємці змушені створювати їх.

На рисунку 1 наведені основні чинники створення матеріальних запасів.

Перераховані фактори свідчать про необхідність створення запасів у логістичних системах. При цьому особливістю безпосередньо логістичного підходу до управління товарно-матеріальними запасами є відмова від функціонально-орієнтованої концепції в цій сфері [1].

Логістика запасів - це науковий напрямок і сфера практичної діяльності по управлінню матеріальними потоками і запасами в логістичних системах і міжсистемних утвореннях, спрямована на підвищення ефективності логістичних процесів шляхом забезпечення заданого рівня обслуговування споживачів і/або зниження логістичних витрат.

Логістичне управління запасами є складовою логістичного управління, яке передбачає управління запасами на стратегічному та операційному рівні, починаючи від постачання і до розподілу для досягнення мети, поставленої перед логістичним управлінням підприємства.

Метою логістичного управління запасами є забезпечення відповідності між задоволенням виробничих потреб у сировині, матеріалах та потреб споживачів у готовій продукції і мінімальними сукупними витратами підприємства.

Інтегровані підходи до управління запасами в контексті логістичної системи спираються на методи та моделі логістики, серед яких слід виділити системи планування та управління матеріальними

потоками: (MRP, MRP II, DRP, ERP, LRP, CALS), тягучі системи управління запасами (ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT), управління запасами на базі теорії обмежень, що призводить до створення синергічного ефекту, технічні системи та використання ABC- та XYZ-аналізів.

Чинники створення матеріальних запасів на підприємстві	1. Ймовірність зміщення фіксованого графіку постачань (непередбачене зменшення інтенсивності вхідного матеріального потоку). В такій ситуації запаси необхідні для того, щоб не зупинявся виробничий цикл, тому що це надзвичайно важливий чинник для підприємств із безперервним циклом виробництва.
	2. Ймовірність коливання попиту (непередбачене збільшення інтенсивності вихідного потоку). Попит на будь-яку групу товарів можна передбачити з великою імовірністю. Проте передбачити попит на який-небудь конкретний товар дуже складно. Отже, якщо не мати достатнього запасу даного товару, настає вірогідність ситуації, коли платоспроможний попит не буде вдоволений, тобто клієнт піде без покупки.
	3. Сезонні коливання виробництва і збуту деяких категорій товарів. В основному це відноситься до продукції сільського господарства.
	4. Знижки за покупку великої партії товарів також можуть стати причиною створення запасів.
	5. Спекуляція. Ціна на деякі товари можуть різко зрости, тому підприємство, яке зуміло передбачити цей фактор, створює запас з метою одержання прибутку за рахунок підвищення ринкової ціни.
	6. Витрати, пов'язані з оформленням замовлення. Процес оформлення кожного нового замовлення супроводжується витратами адміністративного характеру (пошук постачальника, проведення переговорів з ним, відрядження). Зменшити дані витрати можна скоротивши кількість замовлень, які рівносильні до збільшення обсягу партій, яка замовляється, що, відповідно, підвищує розмір запасів.
	7. Ймовірність рівномірного здійснення операцій з виробництва і розподілу. Дані види діяльності сильно пов'язані між собою: розподіляється те, що виробляється. Якщо запаси відсутні, інтенсивність матеріальних потоків у системі розподілу коливається відповідно до змін інтенсивності виробництва. Наявність запасів у системі розподілу дає можливість здійснювати процес реалізації більш рівномірно, незалежно від ситуації у виробництві. У свою чергу, наявність виробничих запасів згладжує коливання в постачаннях сировини і напівфабрикатів, забезпечує рівномірність процесу виробництва.
	8. Ймовірність негайно обслуговувати покупців. Виконати замовлення покупців можна у такий спосіб: - виготовити замовлений товар; - закупити замовлений товар; - видати замовлений товар терміново з наявного запасу. Даний спосіб, являється, найбільш затратним, тому що потребує утримання запасу. Проте в умовах конкуренції можливість негайно задовольнити замовлення може виявитися вирішальною в боротьбі за споживача.
	9. Мінімізація простоїв у виробництві через відсутність запасних частин. Пошкодження устаткування, різноманітні технічні аварії можуть призвести до відсутності запасних деталей та зупинки виробничого процесу. Особливо це важливо для підприємств із безперервним процесом виробництва, тому що в такому випадку зупинка виробництва може призвести до збитків.
	10. Покращення процесу управління виробництвом. Сутність даного фактору – це створення запасів напівфабрикатів на різних стадіях виробничого процесу на підприємстві. При наявності даних запасів ризики зменшуються до ступенів узгодженості виробничих процесів на різних ділянках, що дозволяє використовувати дані витрати на організацію управління цими процесами.

Рис. 1. Чинники створення матеріальних запасів на підприємстві

Логістичне управління запасами, на наш погляд, полягає у вирішенні основних завдань, що постають перед логістичним управлінням запасами.

На рис. 2 наведені основні завдання логістичного управління запасами [2].

Перше завдання щодо визначення довгострокових та короткострокових цілей логістичного управління запасами передбачає розробку таких цілей:

- Довгострокові:
 - максимізація задоволення потреб споживачів;
 - забезпечення потреб виробництва;
- Операційні:
 - зменшення витрат, пов'язаних із запасами;
 - максимізація запасів у межах логістичної системи загалом;

- максимізація запасів з точки зору мінімізації сукупних логістичних витрат та максимізації прибутків для підприємства;
- зменшення часу поставки;
- найбільш стрімке гарантування обсягів і термінів постачання готової продукції.

<i>Основні завдання логістичного управління запасами</i>				
1. Визначення довгострокових та короткострокових цілей логістичного управління запасами	2. Прогнозування попиту на запаси	3. Визначення стратегії управління запасами та вибір системи для управління запасами на підприємстві	4. Визначення параметрів управління запасами	5. Розрахунки затрат на створення та утримання запасів

Рис. 2. Основні завдання логістичного управління запасами

Визначення стратегії управління запасами та вибір системи для управління запасами на підприємстві передбачає:

- Вибір стратегії управління запасами:

- стратегії обачності;
- стратегії додаткового резерву;
- стратегії відсотку від попиту;
- стратегії «точно вчасно»;
- стратегії визначення обмежувальних чинників.

- Вибір системи управління запасами:

- штовхаючі системи (MRP, MRP II, DRP, ERP, LRP, CALS);
- тягнучі системи (ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT);
- управління запасами на базі теорії обмежень;
- система управління запасами з фіксованим розміром замовлення;
- система управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями;
- система управління запасами із встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного

рівня;

- система управління запасами «мінімум-максимум»;
- система оперативного управління запасами.

Процес визначення параметрів управління запасами включає: розмір замовлення; період часу між замовленнями; обсяг окремої закупівлі; частота окремої закупівлі; точка замовлення.

Розрахунки затрат на створення та утримання запасів базуються на розрахунках таких показників:

- затрати на придбання запасів;
- затрати на замовлення;
- транспортні затрати;

Вирішення сформульованих завдань дозволяє визначити основні етапи логістики запасів: визначення потреби в запасах; здійснення закупівель; транспортування матеріальних ресурсів на підприємство та їх зберігання; контроль використання запасів; зберігання запасів готової продукції; оцінка рівня управління запасами; розробка заходів із підвищення ефективності логістики запасів [2].

У практиці управління запасами вітчизняних підприємств найбільш розповсюдженими моделями є система з фіксованим розміром замовлення, система з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, система «мінімум-максимум», система із встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня.

Отже, можна винести такі висновки:

1) незвичайність логістичного підходу до управління запасами залежить від зміни пріоритетів між різними видами діяльності і підвищенням важливості діяльності із управління матеріальними потоками в господарсько-економічній діяльності підприємства;

2) використання сучасних методів в системі управління запасами робить чималий вплив на якість виробництва і на даний момент є фактором конкурентної переваги підприємства;

3) наслідком впровадження нових методів управління запасами є досягнення: інтеграції і кооперації постачань, виробництва і збуту продукції; орієнтації на споживчий попит; оптимізації потокових процесів і створення гнучкого виробництва; повного обліку логістичних витрат від постачальника до споживача; мінімізації витрат на виробництво продукції за рахунок зниження обсягу запасів сировини і транспортних витрат; підвищення якості виробництва, постачання і збуту продукції [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Логістика запасів. URL: <https://mk.nmu.org.ua/ua/source/Logistic19.pdf>
2. Логістичне управління запасами. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1296/10963>.
3. Роль управління запасами. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4/182.pdf>

Олена Омелянівна Мороз - доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри підприємництва, логістики та менеджменту, Вінницький національний технічний університет, e-mail: oomorozz@ukr.net;

Оксана Владиславівна Безсмертна - канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, логістики та менеджменту, Вінницький національний технічний університет, e-mail: bezsmertnaoksana@gmail.com

Вадим Юрійович Куйбіда - студент групи П-176, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, e-mail: vadim.kyibida@gmail.com

Olena O. Moroz - Doctor of Economics sciences, professor, Head of the Department of Entrepreneurship, Logistics and Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia;

Oksana V. Bezsmertna - Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor, Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship, Logistics and Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Vadym Y. Kuybida - student of the Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

ТРАНСПАРЕНТНІ ТЕНДЕНЦІЇ АУДИТУ ДОГОВІРНИХ ЗАСАД М&А

Київський національний торговельно-економічний університет

Анотація. У статті досліджено етапність здійснення М&А-угод. Виокремлено окремим етапом аудиторського забезпечення угод М&А – аудит договірних засад. Сформульовано етапи договірних засад М&А та описано їх суть. Окреслено основні завдання аудиту договірних засад М&А.

Ключові слова: аудит; злиття та поглинання; М&А; договірні засади М&А; компанії.

TRANSPARENT TRENDS IN AUDIT OF M&A CONTRACTUAL PRINCIPLES

Abstract. The article investigates the stages of M&A agreements. A separate stage of audit support of M&A agreements is the audit of contractual principles. The stages of M&A contractual principles are formulated and their essence is described. The main tasks of the audit of M&A contractual principles are outlined.

Keywords: audit; mergers and acquisitions; M&A; M&A contractual principles; companies.

Кожна окрема угода злиття та поглинання має унікальну характеристику. Тому етапність здійснення М&А-угод у науковій літературі та на практиці визначають умовно, адже в кожній угоді кількість пройдених етапів до завершення М&А різняться. Деякі етапи М&А можуть пропускатись сторонами, може мінятися їх черговість або вони можуть об'єднуватися між собою для оптимізації витрат і скорочення часу. Проте у будь-якій М&А-угоді є один ключовий момент: підписання сторонами транзакційних документів (наприклад, договору купівлі-продажу та деяких пов'язаних з цим документів). Тому окремим етапом аудиторського забезпечення угод М&А виступає саме аудит їхніх договірних засад. Договірні засади М&А виконують шість ключових функцій:

- визначення;
- розподіл ризиків;
- управління процесами;
- контроль і обмін інформацією;
- надання послуг;
- вирішення спорів.

Саме тому аудит договірних засад М&А є вкрай важливим. Аби розібратись в процесі аудиту договірних засад, необхідно першочергово встановити характеристику договірних засад М&А. Підписання договору не є початковим етапом М&А. Етапи договірних засад М&А:

- ініціювання угоди – обидві сторони або одна зі озвучує пропозицію про здійснення М&А;
- встановлення взаємного інтересу обох сторін (зазвичай цей етап характерний дружнім М&А);
- окреслення та узгодження основним умов угоди (підписання меморандуму взаєморозуміння, листу про наміри, протоколу основних умов (term sheet) або іншому документі на вибір сторін). Такі документи не мають юридичної сили, а тому на цьому етапі одна зі сторін ще може ініціювати припинення переговорів про М&А. У перелічених документах встановлюються узгоджені ключові характеристики угоди: об'єкт угоди, сторони та їх офіційні представники, його опис, ціна, порядок розрахунку, порядок управління, гарантії і т.д. Що цікаво, на цьому етапі також підписується документ, що надає право ексклюзивності переговорів між продавцем і покупцем в М&А на певний обмежений період. Таке право, якщо документ підписано, є обов'язковим до виконання (тобто продавець не має права на цей період вести переговори про М&А з третіми сторонами);
- юридична, податкова, фінансова, технічна перевірка об'єкта М&А (зазвичай, із залученням аудиторів та консультантів). На цьому етапі також складаються відповідні документи про ключові результати перевірок, в яких у висновку формується остаточна ціна угоди. Крім цього, формуються два документи (вони не мають юридичної сили):
 - перелік проблемних питань, що їх має бути усунуто до переходу права власності на об'єкт угоди;
 - перелік тих ризиків, у разі матеріалізації яких продавець компенсує продавцеві збитки після переходу права власності;

- структурування угоди (залучається фахівець-юрист, який формує договір на основі всіх документів і даних, що були зібрані на попередніх етапах);
- підписання договору. Не варто вважати, що на цьому етапі єдиним сформованим документом буде договір купівлі-продажу. Насправді, такий договір має багато супроводжуючих документів, залежно від характеристик угоди M&A. Наприклад, документи забезпечення (з боку продавці – гарантії щодо об'єкта купівлі; з боку покупця – забезпечення оплати ціни об'єкта), акціонерна угода (тут визначається спосіб управління), договори про відступлення прав вимоги за позику (якщо покупець надавав її покупцю);
- розрахунок за угодою – в ідеалі розрахунок відбувається у розмірі 100%, а потім об'єкт передається покупцю. Насправді, так як угоди масштабні, то в них використовується, як правило, часткова оплата;
- виконання додаткових умов. Залежно від характеру угоди, перехід права власності може відбуватися як одночасно з підписанням договору купівлі-продажу, так і через якийсь час після підписання. В останньому випадку перехід права власності залежить від виконання сторонами деяких умов. На покупця, як правило, покладається зобов'язання одержати необхідні регуляторні дозволи на угоду (у першу чергу, дозвіл антимонопольних органів). Продавець, зі свого боку, якщо це необхідно, забезпечує проведення передпродажної реструктуризації, а також усуває проблеми, що були ідентифіковані покупцем під час перевірки об'єкта. Всі ці операції оформлюються відповідними документами на вибір сторін;
- закриття угоди – оформлюється документ про перехід права власності на об'єкт угоди, проводиться повна або часткова оплата. Крім того, якщо в договорі це не було прописано, необхідно підписати документ з умовою про можливість відмови від угоди у випадку, якщо в період з дати підписання до дати закриття стан об'єкта погіршиться. Покупець, як правило, наполягає на тому, щоб протягом певного періоду після закриття угоди продавець і його пов'язані особи не займалися тими видами бізнесу, що конкурують із бізнесом об'єкта угоди та не переманювали працівників, клієнтів і контрагентів об'єкта угоди (відмова від недобросовісного переманювання). Це також прописується або в договорі, або в супровідному документів.

Так як перераховані етапи є основними етапами угоди M&A, вони можуть тривати від декількох місяців до декількох років. За цей період часу збирається багато документів, які є основою для аудиту договірних засад M&A.

Аудитор під час аудиту договірних засад M&A буде перевіряти такі документи (за їх наявності): договір купівлі-продажу; акціонерна угода; лист про розкриття; договір поруки; договори про надання послуг; кредитні договори; договір ескроу; опціони та інші договори.

Проте в аудиті договірних відносин M&A аудитор перевіряє не тільки юридичні аспекти дії договорів (сюди залучається експерт-юрист), але і їх вплив на порядок відображення пов'язаних з ними операцій в бухгалтерському обліку. Такий аудит має на увазі всебічний аналіз всіх договорів і документів, що укладаються під час M&A, а також формування рекомендацій щодо вдосконалення договорів і супутніх документів. Перевіряється законність та своєчасність їх складання, наявність всіх реквізитів, прописаність умов, правильність розрахованих сум і так далі.

Загалом вважається, що мета договірних засад M&A – встановити, що договори відповідають законодавству. Насправді ж в аудиті є й інші завдання:

- встановлення юридичної чистоти;
- усунення ризику санкцій (бездоганна правова робота усуває загрози штрафів і санкцій за невиконання законодавства);
- захист інтересів власників і інвесторів;
- фіскальна прозорість (що умови договорів правильно відображені в обліку);
- пошук слабких місць
- стимул/рекомендації до подальшого розвитку компанії.

Таким чином, в результаті аудиту договірних засад M&A повинні бути розроблені детальні рекомендації щодо вдосконалення подальшої роботи реструктурованої компанії. Тут важливо не тільки виявити помилки, але також проаналізувати їх, зрозуміти, чому неточності і недоробки закралася в практику компанії. Такий аудит покаже, наскільки критичні помилки в документообіг (саме в частині договорів і супровідних документів), і як їх потрібно усунути для мінімізації ризиків.

Нежива Марія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, e-mail: marijka@ukr.net.

Nezhyva Mariia O. – PhD in Economics Associate Professor of Department of Financial Analysis and Audit,

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Херсонський національний технічний університет

Анотація. У статті досліджено необхідність управління фінансовим потенціалом підприємства в сучасних нестабільних економічних умовах. Розкрито сутність, об'єкт і суб'єкт управління та визначено їх взаємодії, функції, принципи системи управління фінансовим потенціалом підприємства. Вказується на особливу необхідність діагностики зовнішнього та внутрішнього середовища, на основі якої розробляється фінансова стратегія підприємства.

Ключові слова: фінансова діяльність; фінансовий потенціал; фінансові ресурси; діагностика; управління; фінансова стратегія.

Abstract. The article examines the need to manage the financial potential of the enterprise in today's unstable economic conditions. The essence, object and subject of management are revealed and their interactions, functions, principles of the system of management of financial potential of the enterprise are defined. The special need for diagnostics of the external and internal environment is indicated, on the basis of which the financial strategy of the enterprise is developed.

Keywords: financial activity; financial potential; financial resources; diagnostics; management; financial strategy.

З метою подолання та попередження кризових ситуацій у розвитку підприємства, підвищення ефективності діяльності та забезпечення його конкурентоспроможності менеджменту підприємства необхідно звернути увагу на сучасні концепції, методи та інструменти управління у сфері фінансів суб'єктів підприємництва, важливим сегментом якого є управління фінансовим потенціалом.

Водночас висока динаміка змін у зовнішньому фінансовому середовищі сучасних підприємств зумовлює необхідність розширення та поглиблення теоретично-методичного базису побудови дієвої системи управління їхнім фінансовим потенціалом [1, с. 92].

Управління фінансовим потенціалом є складовою частиною фінансового менеджменту і вирішує питання планування та реалізації фінансових стратегій, які забезпечують сталий розвиток підприємства. Розробка фінансових стратегій здійснюється на основі діагностики потенційних можливостей підприємства і його фінансового потенціалу. Діагностика зовнішнього фінансового середовища підприємства дозволяє виявляти шанси і фактори ризику на ринку, діагностика фінансового потенціалу дозволяє оцінити ресурси підприємства з точки зору можливості їх організації та використання для підприємства поточних і стратегічних фінансових рішень.

Загалом управління як процес являє собою систему управлінських дій, які забезпечують досягнення поставлених цілей шляхом перетворення ресурсів на «вході» у продукцію «на виході» [2, с. 65]. Для системи управління характерними є наявність об'єкта та суб'єкта, які пов'язані між собою лініями комунікації. Ці зв'язки можуть бути прямими та зворотними. Прямі зв'язки проявляються безпосередньо як управлінський вплив суб'єкта на об'єкт, а зворотні як будь-які наслідки (реакції) на управлінські впливи на об'єкт.

Під управлінням фінансовим потенціалом підприємства розуміють сукупність засобів і методів організації та регулювання фінансово-господарської діяльності підприємства з метою підвищення фінансового потенціалу. Об'єктом управління в даному випадку виступає фінансовий потенціал, а суб'єктом управління – органи управління підприємством, які мають повноваження щодо розробки та прийняття фінансових рішень. Управлінськими рішеннями забезпечується формування локальних (поточних) стратегій в рамках стратегічної фінансової стратегії підприємства.

Основою системи управління фінансовим потенціалом є забезпечення взаємодії об'єкта і суб'єкта управління, при якому досягається найбільша системна ефективність організації, використання та регулювання фінансового потенціалу підприємства.

Система управління фінансовим потенціалом підприємства виконує наступні функції:

забезпечувальну, відтворювальну, стимулюючу, розподільчу, перерозподільчу, індикативну.

Вихідним моментом при розробці фінансової стратегії підприємства може служити діагностика стану зовнішнього фінансового середовища, яка спрямована на виявлення можливостей і загроз в макро- та мікроекономічному оточенні. Після діагностики стану зовнішнього фінансового середовища менеджмент підприємства визначає поточні та стратегічні цілі. Такими цілями можуть бути підвищення конкурентоспроможності та закріплення на нових ринках шляхом створення принципово нового продукту або скорочення витрат виробництва та ін.

Отже, діагностика, яка проводиться з метою аналізу ефективності його організації та використання, а також для прийняття рішення про вибір фінансової стратегії є важливою частиною процесу управління фінансовим потенціалом підприємства. Метою діагностики фінансового потенціалу підприємства є можливість визначення напрямів фінансового розвитку. Саме на основі комплексної діагностики зовнішнього середовища та оцінки рівня фінансового потенціалу розробляється фінансова стратегія підприємства. Розробка фінансової стратегії повинна здійснюватися на вищих ієрархічних рівнях управління підприємством.

До основних завдань системи управління фінансовим потенціалом підприємства відносять: визначення джерел формування фінансових ресурсів та основних напрямів управління ними; формування фінансової стратегії та ефективної фінансової політики підприємства; підвищення результативних фінансових показників діяльності підприємства; створення умов для ефективної реалізації та розвитку складників фінансового потенціалу підприємства; розроблення механізму ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім фінансово-економічним середовищем та ін. [1, с. 96].

Система управління фінансовим потенціалом ґрунтується на загальних і специфічних принципах, дотримання яких забезпечить високу якість управлінських рішень у сфері фінансів суб'єкта підприємництва. Специфічними принципами управління фінансовим потенціалом підприємства є наступні принципи: системності, безперервності, збалансованості, прозорості, еластичності, релевантності [3, с. 51]. Крім того система управління фінансовим потенціалом підприємства містить комплекс методів, вибір яких залежить від цілей управління та ситуації у середовищі підприємства, яку визначають зовнішні та внутрішні чинники впливу на його функціонування і розвиток [1, с. 96]. Основними методами системи управління фінансовим потенціалом підприємства є управління фінансовою рівновагою (діагностика та управління фінансовим станом підприємства, його доходами та витратами) та управління вартістю підприємства.

Таким чином, створення ефективної системи управління фінансовим потенціалом на підприємстві дозволить приймати обґрунтовані рішення в сфері управління на локальному та стратегічному рівнях, досягти фінансової рівноваги підприємства, наростити обсяги операційної та інвестиційної діяльності, оптимізувати структуру капіталу, знизити ризиковість фінансової діяльності в результаті впровадження комплексної діагностики фінансового потенціалу, підвищити ефективність організації та використання наявних ресурсів підприємства, максимізувати вартість підприємства. Саме управління фінансовим потенціалом є необхідним аспектом перспективного подальшого фінансового розвитку, забезпечення прибутковості та фінансової стійкості підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ляхович Л. А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 22. С. 92-98.
2. Салтыков Н. А. Моделирование процесса управления инновационным потенциалом промышленного предприятия. *Вестник удмуртского университета*. 2012. Вып. 2. С. 64-69.
3. Дзюбенко О. М. Властивості фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2017. Вип. 3 (38). С. 43-54.

Остапенко Аліна Сергіївна, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Херсонський національний технічний університет, Херсон, e-mail: alinaostapenko08@gmail.com.

Ostapenko Alina S. – candidate of technical sciences, associate professor, associate professor Department of finance, banking and insurance, Kherson National Technical University, Kherson, e-mail: alinaostapenko08@gmail.com.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

***Анотація.** В статті узагальнено особливості формування економічного потенціалу з урахуванням його основних складових. Розглянуто особливості управління економічним потенціалом підприємства з урахуванням чинників впливу макро- та мікросередовища. Досліджено вплив іміджу та конкурентоспроможності підприємства на формування економічного потенціалу підприємства.*

Ключові слова: економічний потенціал; підприємство; чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства; формування потенціалу підприємства; конкурентоспроможність; інноваційний розвиток.

PECULIARITIES OF THE ENTERPRISE ECONOMIC POTENTIAL FORMATION

***Abstract.** The article summarizes the peculiarities of economic potential formation, taking into account its main components. Features of the enterprise economic potential management, taking into account factors of macro- and microenvironment influence, are considered. The influence of the enterprise image and competitiveness upon the enterprise economic potential formation is investigated.*

Key words: economic potential; enterprise; factors of external and internal environment of the enterprise; enterprise potential formation; competitiveness; innovative development.

У сучасних умовах бізнес-середовище характеризується особливо високою динамічністю, що посилюється конкуренцією, як логічний наслідок системної економічної кризи. Однак останню слід розглядати не як випадковий період у розвитку світової і національної економіки, а як природний перманентний стан взаємопов'язаних і суперечливих процесів, що вимагають від кожного суб'єкта ринку перш за все якісного стратегічного управління бізнесом. Конкретизуючи сказане, зазначимо, що в умовах сьогодення підприємство ставить перед собою два пріоритетні стратегічні завдання: по-перше, постійний приріст функціонуючого капіталу, що є головною умовою збільшення власності, як цільового завдання бізнесу; по-друге, забезпечення фінансово-економічної стійкості підприємства в умовах нерегульованого і флуктуаційного бізнес-середовища, тобто цілеспрямованих зусиль менеджменту щодо запобігання потенційного банкрутства. Аналіз підтверджує, що більшість науковців притримуються думки, що саме вирішення цих завдань вимагає введення в науку і практику бізнесу поняття «економічний потенціал» з використанням в якості його індикаторів певних комбінацій, що відповідають конкретній ситуації матеріальних, трудових і фінансових показників. На їх основі повинні бути побудовані економічні прогнози, стратегічні плани та програми. Залежно від останніх формуються організаційні структури, приймаються оперативно-тактичні рішення і контролюється результативність бізнесу. Тому особливе місце в системі управління підприємствами повинно відводитися проблемам прийняття рішень щодо дослідження процесів формування економічного потенціалу, особливостей його ефективного використання та розвитку задля підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, зумовленої мінливістю попиту та пропозиції. У цьому контексті вирішальне значення в процесі визначення бізнес-перспектив розвитку підприємства займає урахування змін у конкурентному середовищі, інших макро- і мікроекономічних чинників, наявності або створення конкретних переваг, що стають гарантом тривалого ефективного функціонування підприємства [1, с. 5].

Потенціал підприємства – це системні властивості, що дають змогу підприємству своєчасно адаптуватися до змін навколишнього середовища і формувати і / або розвивати продуктові, споживчі та регіональні ринки і / або сегменти для забезпечення ефективності стійкості свого функціонування і розвитку, а також для розвитку господарських систем більш високого рівня.

Формування потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу, здатних підвищити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

Процес формування економічного потенціалу проходить кілька етапів:

1. Виявлення напрямів стратегічного розвитку підприємства, що дають змогу визначити оптимально необхідний економічний потенціал.

1.1. Ідентифікація напрямів діяльності підприємства (виробничо-господарської і фінансової діяльності).

1.2. Виокремлення стратегічних одиниць діяльності.

1.3. Постановка завдань стратегічного планування:

а) аналіз стану підприємства (визначення ключових чинників навколишнього середовища, економічних, комерційних і науково-технічних тенденцій розвитку);

б) формулювання основних цілей і вибір пріоритетних напрямів розвитку підприємства;

в) обґрунтування стратегії розподілу корпоративних ресурсів (трудових, організаційних, економічних та ін.) для досягнення основних цілей і реалізації пріоритетних напрямів розвитку;

г) знаходження оптимальних механізмів управління цими ресурсами.

1.4. Складання матриці, виходячи з таких сфер діяльності підприємства: виробничо-збутової, торгово-посередницької, фінансової. По відношенню до кожної зі сфер визначаються завдання діяльності підприємства і механізми управління для вирішення цих завдань. Формуючи напрями і обсяги майбутньої діяльності, підприємство може вже на вказаному етапі забезпечити необхідні умови для створення оптимального економічного потенціалу. Повномасштабному стратегічному плануванню має відповідати вивчення економічного потенціалу підприємства, що може нівелювати невизначеність, виявити загрози підприємству, розробити план компенсуючих заходів, використовувати резерви.

Отримані дані дають змогу скоригувати тактичні і стратегічні плани підприємства.

2. Виявлення можливостей економічного розвитку підприємства за рахунок застосування нових методів управління (вертикальної або горизонтальної інтеграції, диверсифікації виробництва). Науково обґрунтована система управління допоможе побудувати виробництво на основі застосування комплексу взаємопов'язаних, вироблених і здійснених організаційних, економічних, соціальних, технологічних розробок, що дають змогу отримувати більше продукції з меншою витратою ресурсів.

3. Врахування галузевих особливостей економічної сфери, за якого виникає можливість використання економічного потенціалу галузі.

4. Визначення методичних принципів управління економічним потенціалом підприємства. Для ефективної реалізації управління економічним потенціалом, оцінки можливостей його розвитку підприємство повинно використовувати найбільш коректні методи управління, пов'язані з галузевими особливостями підприємства. Така методична база повинна бути створена в процесі формування економічного потенціалу.

5. Прийняття рішень з питань формування та розвитку економічного потенціалу.

На першому етапі – програмування економічного потенціалу підприємства – необхідно досліджувати якість процесів як управління, так і виробничої діяльності з метою підвищення її результативності. Аналізується структура економічного потенціалу підприємства, оцінюється і координується стан основних його елементів. Оцінюється можливість введення інновацій, реакція на них керівництва і працівників підприємства. За необхідності вишукуються або розробляються необхідні технології.

На другому етапі – управління економічним потенціалом підприємства – здійснюється його планування, організовуються система комунікацій, необхідні управлінські структури з метою підвищення якості, результативності та економічності управління.

На третьому етапі на основі маркетингу аналізується зовнішнє середовище підприємства: регулюється планування продукції, вхідний і вихідний логістика, підвищується результативність, економічність і якість діяльності підприємства, можливість введення інновацій.

На четвертому етапі – керівництва реалізацією програми розвитку економічного потенціалу – координуються ресурси, залучаються інвестиції.

На заключній стадії, після проходження всіх цих етапів, на основі місії і стратегії підприємства приймаються управлінські рішення щодо розвитку економічного потенціалу (його підвищення, зниження або підтримання на необхідному рівні).

6. Оцінка ефективності управління економічним потенціалом підприємства. Така оцінка здійснюється за допомогою системи відповідних показників. В якості оціночного показника використовується коефіцієнт ефективності управління економічним потенціалом.

Коефіцієнт ефективності управління економічним потенціалом показує, наскільки успішно керівництво підприємства використовує вказаний потенціал і набуває вигляду:

$$ME = \frac{P}{Euer}, \quad (1)$$

де P – прибуток організації; $Euer$ – ступінь (ефективність) використання економічного потенціалу.

Чинники формування економічного потенціалу можна розділити на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні) по відношенню до конкретного підприємства.

До зовнішніх належать:

- стан економіки;
- правове регулювання і управління (законодавчі, адміністративні та економічні методи);
- суспільно-політичні чинники; соціальна і культурна складова суспільства;
- рівень науково-технічного і технологічного розвитку.

До внутрішніх чинників належать:

- технічний чинник (матеріально-речові чинники виробництва та управління);
- людський (професійно-кваліфікаційний, організаційний, інтелектуальний і культурний рівні персоналу).

Крім того, всі ці чинники можна класифікувати на керовані і некеровані. До некерованих відноситься чинник впливу конкурентного середовища: конкуренти всередині галузі, покупці, постачальники, потенційні нові конкуренти, які в процесі аналізу підприємства як системи є некерованими змінними.

Таким чином, на основі запропонованого підходу до формування економічного потенціалу підприємства пропонуємо враховувати такі складники, як імідж та конкурентоспроможність. Неодмінним складником і вагомим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства є його персонал, якій відрізняється наявними та здобутими компетенціями, підтримує корпоративну культуру, може брати участь в управлінні, прибутках і капіталі підприємства, що, таким чином, поліпшує задоволеність працівників також через моральне стимулювання [2, с. 89]. Саме такий підхід дає змогу вчасно сформулювати потенціал підприємства, адаптувати його відповідно до вимог ринкового середовища з урахуванням інтересів різних зацікавлених сторін. При цьому розвиток потенціалу підприємства в структурному, процесному, продуктовому і ринкових аспектах, є найважливішою умовою досягнення успіху в реалізації цілей, з одного боку, і в той же час ефективним механізмом управління стійкістю розвитку підприємства, з іншого. Це забезпечує стійкість функціонування і розвитку підприємства в умовах становлення економіки, заснованої на знаннях..

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ареф'єва О. В. Мізюк С. Г. Ращепкін М. Д. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22 (1). 2018. С. 5-9.

2. Островська Г. Й. Управління інтелектуальним потенціалом підприємства. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль, ТНТУ, 2018. Том 55. № 2. С. 88-97.

Островська Галина Йосипівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, e-mail: h.ostrovska@gmail.com

Ostrovska Halyna Y. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor Department of Management of Innovation Activity and Services Industry, Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University, e-mail: h.ostrovska@gmail.com

СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. В статті розглядається проблема формування інвестиційних ресурсів підприємства. Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів інвестиційних ресурсів як основи формування інвестиційної стратегії підприємства.

Ключові слова: інвестиції; інвестиційні ресурси; стратегія; інвестиційна стратегія; фінансова стратегія.

STRATEGY OF FORMATION OF INVESTMENT RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Abstract. The problem of formation of enterprise investment resources is considered in the article. The aim of the article is to study the theoretical and practical aspects of investment resources as the basis for forming an investment strategy of the enterprise.

Keywords: investment; investmen; resources; strategy; investment strategy; financial strategy.

Здійснення інвестиційної діяльності є необхідною умовою стабільного функціонування і розвитку підприємства. Однак збільшення масштабів інвестування без досягнення прийнятного рівня його ефективності не забезпечує отримання необхідного економічного результату. Визначальний вплив на ефективність інвестиційної діяльності мають процеси формування і використання інвестиційних ресурсів підприємства. Інвестиції є одним з найважливіших і дефіцитних ресурсів національної економіки. Даний ресурс визначає процес інновацій, якість і конкурентоспроможність товарів на ринку, збільшує кількість робочих місць, підвищуючи зайнятість населення і рівень його життя.

У загальному вигляді під інвестиційними ресурсами розуміється частина фінансових ресурсів, а також всі види грошових і інших активів, залучених в якості вкладень в об'єкти (інструменти) його господарської діяльності, що забезпечують його розвиток, для отримання прибутку і досягнення іншого економічного або іншого ефекту від інвестування. Джерелами фінансування інвестицій можуть бути власні, позикові, залучені кошти, іноземні інвестиції, бюджетні кошти. Останнім часом велика увага приділяється грантам як джерелу інвестиційних ресурсів. Існує багато класифікацій джерел формування інвестиційних ресурсів. Зокрема в законі України «Про інвестиційну діяльність» зазначено, що інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок [1]:

- власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позичкових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетних інвестиційних асигнувань;
- безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян.

Багато вчених поділяють інвестиційні ресурси поділяються на внутрішні та зовнішні (рис. 1).

Структура джерел фінансування формується залежно від багатьох чинників, зокрема від оподаткування доходів підприємств, темпів зростання реалізації товарної продукції та їх стабільності, структури активів підприємств, стану ринку капіталу, відсоткової політики комерційних банків, рівня управління фінансовими ресурсами підприємства, стратегічних цільових фінансових рішень. Отже, одним із найважливіших завдань підприємства є вибір оптимальних способів фінансування його поточної діяльності та нових інвестиційних проектів [3, с.129].

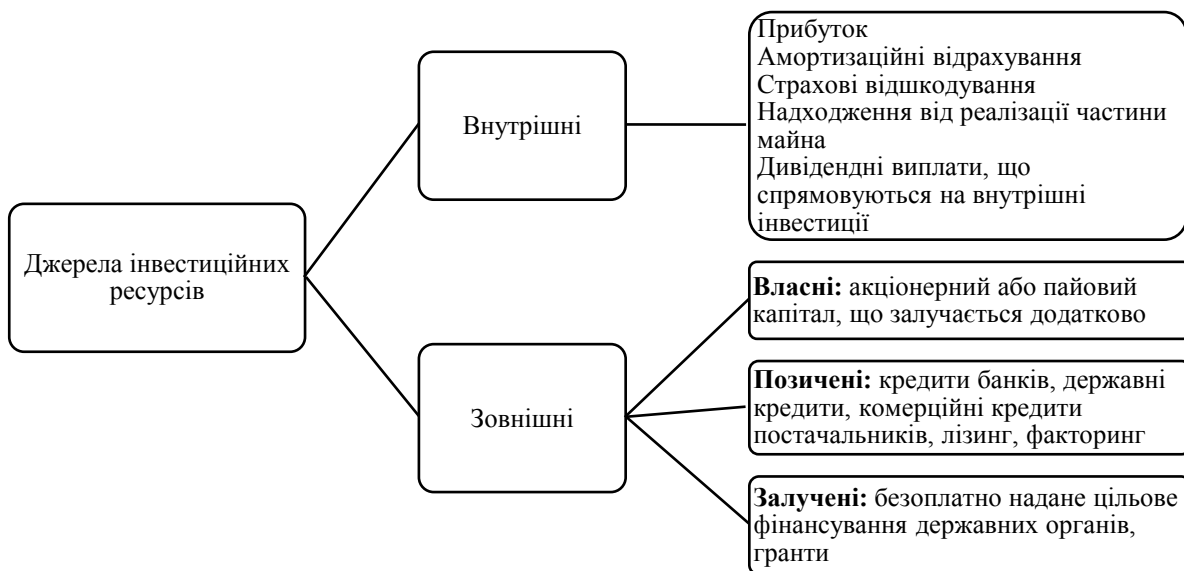


Рис. 1. Джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства

Слід зазначити, що ефективне управління інвестиційними ресурсами повинно здійснюватися на основі стратегічного підходу. Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів безпосередньо пов'язана з успішним і ефективним розвитком підприємства. Вона визначає механізми забезпечення інвестиційних цілей, дозволяє оцінити інвестиційні можливості організації, виявляє наявність власних джерел фінансування, визначає можливість реалізації нових непередбачених інвестиційних проєктів тощо.

Стратегія формування інвестиційних ресурсів підприємства є складовою частиною фінансової стратегії підприємства в цілому, а в її складі - стратегії формування фінансових ресурсів та інвестиційної стратегії. Інвестиційну стратегію можна представити як генеральний напрямок інвестиційної діяльності підприємства, проходження якого в довгостроковій перспективі має привести до досягнення інвестиційних цілей і отримання очікуваного інвестиційного ефекту. Розробка інвестиційної стратегії базується на визначенні довгострокових пріоритетів розвитку підприємства, визначення цілей розвитку, оцінці та виборі найбільш перспективних і вигідних напрямів вкладень капіталу, стратегічних альтернатив [2]. Розробка інвестиційної стратегії дозволяє спрогнозувати ті чи інші несприятливі умови в зовнішньому інвестиційному середовищі і дозволяє виробити механізми реакції на них; допомагає визначити конкурентні переваги.

Формування інвестиційних ресурсів носить регулярний, безперервний характер і супроводжує всі стадії життєвого циклу підприємства. Формування інвестиційних ресурсів є головною умовою реалізації інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства, нерозривно пов'язано з його цілями та основними напрямками.

Стратегія формування інвестиційних ресурсів спрямована на залучення капіталу з різних джерел на основі обґрунтування інвестиційних проєктів та їх фінансової підтримки. При цьому для кожного інвестиційного проєкту форми залучення капіталу можуть мати різних характер.

Стратегія формування інвестиційних ресурсів підприємства являє собою сукупність стратегічних цілей і управлінських рішень по їх досягненню, що включають вибір необхідного обсягу залучення інвестиційних ресурсів; визначення оптимальної структури джерел їх формування з урахуванням галузевих особливостей підприємства, найбільш ефективних організаційних форм і методів фінансування інвестиційної діяльності з позицій збільшення його вартості і мінімізації рівня фінансових та проєктних ризиків [4].

У процесі формування інвестиційних ресурсів потрібно визначити, чи достатнім потенціалом володіє підприємство для того, щоб скористатися інвестиційними можливостями, а також виявити, які внутрішні характеристики послаблюють діяльність підприємства. Для цього доцільно використовувати методи стратегічного аналізу:

- SWOT-аналіз;

- PEST-аналіз;
- 5 конкурентних сил М. Портера;
- аналіз життєвого циклу продукту і галузі;
- вимірювання та прогнозування місткості ринку;
- ланцюжок створення цінності;
- техніки аналізу внутрішнього середовища.

Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємства включає сукупність етапів, які дозволяють приймати найбільш ефективні та економічно обгрунтовані управлінські рішення (рис.2).

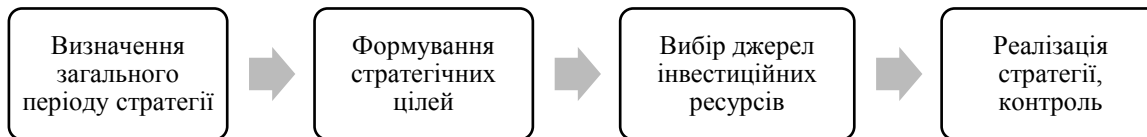


Рис. 2. Етапи розробки стратегії формування інвестиційних ресурсів

Вагоме значення має вибір джерел інвестиційних ресурсів, який передбачає виявлення потреби в інвестиційних ресурсах, визначення їх основних характеристик. До останніх слід віднести: обсяг необхідних інвестиційних ресурсів, часовий період появи необхідної потреби в інвестиційних ресурсах, бажаний термін залучення потрібних інвестиційних ресурсів, цільове призначення.

Стратегія формування інвестиційних ресурсів підвищує ефективність інвестиційної діяльності підприємства і привертає увагу потенційних інвесторів до неї. Особливістю процесу формування інвестиційних ресурсів є його регулярний характер. Вагоме значення відіграє вибір джерел інвестиційних ресурсів, серед яких виділяють власні, позикові, залучені кошти, іноземні інвестиції, бюджетні кошти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. №47. С. 646
2. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. М.: Омега. Л: Эльга. 2011. С. 96.
3. Цигиль І.Я. Джерела формування інвестиційних ресурсів сучасного підприємства. Сучасні проблеми економіки і менеджменту: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. 660 с.
4. Товт Т.Й. Особливості фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 3(81). С. 102-108.

Олійник Лариса Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: olelora777@gmail.com

Oliyunk Larisa V. - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics, Vasyl Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: olelora777@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація: У статті розглянуто сутність таких понять, як трудовий потенціал підприємства і працівника, а також досліджено засади ефективного формування механізму управління трудовим потенціалом.

Ключові слова: потенціал; трудовий потенціал; ефективність; фактори впливу.

MANAGEMENT OF ENTERPRISE LABOR POTENTIAL

Abstract: The essence of the labor potential of the enterprise and the employee, as well as the principles of effective formation of the mechanism of labor potential management were been considered.

Keywords: potential; labor potential; efficiency; influencing factors.

В сучасному ринковому середовищі успішність та конкурентоспроможність підприємства залежить від його потенціалу. Потенціал підприємства являє собою наявність необхідних ресурсів та можливостей для здійснення господарської діяльності та поступовий ріст підприємства в майбутньому. Дане поняття охоплює всі напрями діяльності, та включає такі складові як виробничий потенціал, управлінський, трудовий, інноваційно-інвестиційний, соціально-економічний.

Загалом, можна сказати що розвиток трудового потенціалу є визначальним в ефективності господарювання підприємства, оскільки всі процеси так чи інакше залежать від забезпеченості необхідною кількістю та якістю трудових ресурсів. Що зумовлює необхідність формування ефективного механізму управління трудовим потенціалом.

Трудовий потенціал підприємства – це інтегральний показник наявних та потенційних якісних і кількісних характеристик всіх працівників підприємства, що можуть ефективно спрямовуватись на досягнення поставлених цілей підприємства за умов постійного розвитку його інтелектуальної компоненти та відповідного ресурсного забезпечення [1].

Насамперед варто приділити увагу способу формування трудового потенціалу, адже навіть за використання сучасних методів та підходів, наявності досконалої системи управління трудовими ресурсом, складно досягти бажаного результату, якщо з самого початку був нераціональний спосіб підбору. Формування трудового потенціалу підприємства являє собою процес реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його характеристик і властивостей до необхідного рівня відповідно до поставлених цілей [2]. Задля формування доцільно брати до уваги як якісні так і кількісні чинники. Кількісні чинники здебільшого пов'язані з демографічними процесами, включаючи чисельність працездатного населення, чисельність безробітних, структуру зайнятості, рівень народжуваності. Щодо якісних чинників то вони більш стосуються до кваліфікаційного рівня та особистісних якостей, сюди відноситься рівень освіти та професійної підготовки, здатність до мобільності та гнучкості, рівень культурної та моральної поведінки, а також психологічні та фізіологічні можливості.

Трудовий потенціал підприємства залежить від трудового потенціалу кожного працівника та кадрового забезпечення виконання стратегічних завдань. Відповідно, і механізми впливу мають бути спрямовані на формування постійної зацікавленості підприємств у розвитку трудового потенціалу кожного працівника, збереження кадрів та їх поповнення [3]. Для ефективного управління трудовим потенціалом варто розглянути та охарактеризувати фактори впливу. Загалом їх можна розділити на три групи, а саме: індивідуальні, виробничі, суспільні.

Індивідуальні фактори стосуються переважно кваліфікаційних, фізіологічних характеристик та soft skills. Кваліфікаційні включають в себе професійну підготовку, стаж роботи, розряд, науковий ступінь. Щодо фізіологічних, то надзвичайно важливими елементами трудового потенціалу є вік, стан здоров'я, витривалість, працездатність, також і певні моральні та особисті якості, такі як уважність, чесність, відповідальність та інші, що відповідають специфіці діяльності. Таке поняття як «soft skills» втілювалось відносно недавно, проте на нашу думку, цілком об'єктивно буде віднести його до цієї групи

факторів, оскільки розвиток таких якостей як гнучкість, адаптивність, активне слухання, невербальні елементи комунікації, вміння вести перемовини суттєво впливає на ефективність та розвиток трудового потенціалу.

Виробничі фактори включають фактори пов'язані з технологією, організацією виробництва та безпосередньо з самим процесом виробництва. До них відносять умови праці, рівень складності, технологічну оснащеність, використання новітніх технологій та розробок. Вплив через даний фактор на трудовий потенціал, можна здійснювати через покращення умов праці, раціональну організацію робочих місць, оптимізацію організаційної структури. Також до виробничого фактору можна віднести соціальний аспект, що враховує матеріальне та нематеріальне мотивування, відносини в колективі, можливість подальшого розвитку та кар'єрного росту. В даному випадку управління трудовим потенціалом здійснюється через чітке формування та інформування щодо мети, цілей та очікуваних результатів діяльності, формування корпоративної культури, створення додаткових стимулів для працівників, особливо за новаторські та інноваційні ідеї, підтримка будь-якого виду ініціативи, надання можливості для перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, здійснення підприємством різного роду інвестицій в розвиток трудового потенціалу.

До суспільних чинників відносять територіальні (природно-кліматичні умови, рівень безробіття, диференціацію доходів, мобільність населення) та соціально-економічні (обсяг виробництва, ВВП на душу населення, демографічна ситуація, прожитковий мінімум, рівень розвитку сфери освіти) [4]. В зв'язку з специфікою дані чинники не залежать від підприємства і працівників. Тому для того щоб уникнути можливого негативного впливу на трудовий потенціал, підприємству необхідно проводити заходи щодо аналізу та прогнозування даних показників, а також виявлення та оцінки можливих ризиків викликаних непередбачуваними змінами.

Отже, трудовий потенціал є одним з головних ресурсів підприємства, він забезпечує ефективність діяльності та підтримку необхідного рівня конкурентоспроможності. Не існує єдиного алгоритму управління трудовим потенціалом, що буде ефективний для всіх. Оскільки більшість функцій управління можна реалізувати різними способами з різним рівнем витрат, підприємство самостійно визначає напрями відносно специфіки діяльності, потреб та очікуваних результатів. Загалом для ефективного управління трудовим потенціалом необхідно враховувати всі його складові, а також забезпечити відповідність та узгодженість розвитку трудового потенціалу з цілям та стратегією підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [навч. посіб.] / М.Г. Акулов // Бібліотека українських підручників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomika_pratsi_i_sotsialno-trudovi_vidnosini_-_akulov_mg.
2. Гавва В. Н. Потенціал підприємства : формування та оцінювання : [навч. посіб.] / В. Н. Гавва, Е. А. Божко – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
3. Кибанов А.Я. Управление человеческими ресурсами / А.Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 185 с.
4. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько, Т.Д. Костенко. – К.: ЦНЛ, 2007. – 208 с.

Пастернак Вікторія Михайлівна, студентка III курсу Національного університету «Львівська політехніка», Львів, e-mail: viktoriia.pasternak.ek.2018@lpnu.ua

Лесик Лілія Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: liliiia.i.lesyk@lpnu.ua

Pasternak Viktoria M., 3rd-year student of Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: viktoriia.pasternak.ek.2018@lpnu.ua

Lesyk Lilia I., PhD in Economics, Associate Professor, Department of Business Economics and Investment, Lviv Polytechnic National University, Lviv, e-mail: liliiia.i.lesyk@lpnu.ua

Г. Б. Погріщук
В. М. Семцов
С. Ф. Цуркан

НЕСПОСТЕРЕЖУВАНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського національного університету

***Анотація.** Визначено сутність, проблеми та потенціал неспостережуваних економічних процесів в аграрній сфері. Описано сучасні загрози, що зумовлені неспостережуваною економічною діяльністю суб'єктів господарювання. Визначено основні схеми неспостережуваних економічних процесів у діяльності підприємств аграрної сфери. Проаналізовано основні недоліки та переваги найбільш поширених механізмів інституційних змін.*

Ключові слова: ефективність, модернізація, фінансові ресурси, інститут, неспостережувана економіка, управління, регулювання.

UNOBSERVED ECONOMIC PROCESSES IN THE AGRICULTURAL SPHERE OF UKRAINE: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS

***Abstract.** The essence, problems and potential of unobserved economic processes in the agricultural sphere are determined. Modern threats caused by unobserved economic activity of business entities are described. The main schemes of unobserved economic processes in the activity of agricultural enterprises are determined. The main disadvantages and advantages of the most common mechanisms of institutional change are analyzed.*

Key words: efficiency, modernization, financial resources, institute, unobserved economy, management, regulation.

Вимушені констатувати, що небезпечні дестабілізаційні процеси, як наслідки неефективних ринкових змін, охопили всі види економічної діяльності в Україні. Однак особливо гостро ця проблема спостерігається в аграрній сфері, де соціально-економічні загрози набули часто стану незворотних деструктивних змін, тоді як традиційні ринкові та регулятивні інструменти у значній мірі втратили свій очікуваний функціональний зміст. Соціум стикнувся із різко зростаючим впливом економічних процесів, які по суті не підлягали розпізнаванню та прогнозуванню традиційними методами аналізу та статистики. Нові феномени та ефекти потребують наукової та прикладної інтерпретації.

Важливо відзначити, що проблема неспостережуваної економічної діяльності має не тільки національний, але й глобальний вимір, адже такі дисфункції ринку проявляються достатньо повною мірою і в економічно розвинутих країнах. З цих позицій одним із головних завдань вітчизняної економічної науки об'єктивно стає пошук причин дисфункцій згаданих реформ та корегування їхніх механізмів у подальшому. Натомість для економічної науки загалом актуалізується питання коректного опису співвідношення задекларованих та реальних фундаментальних процесів у постіндустріальному суспільстві. В обох випадках принципово новим методологічним аспектом слід вважати концепт про роль неспостережуваних економічних процесів в інституційній модернізації підприємств аграрної сфери як досі фактично маловідомого для соціуму явища [1].

Встановлено, що одним із основних негативних результатів ринкових трансформацій є посилення деструктивних моделей організаційної економічної поведінки. При цьому саме інституційна модернізація розглядається як інструмент метаморфози екстенсивного розвитку ринкових відносин в оптимальні інтенсивні форми. До речі, за результатами опису метафізичних моделей ринкових та інституційних змін визначено, що ефективні зміни інституційного середовища – під яким, у першу чергу, слід розуміти еволюцію пріоритетів, функціональності та потужності впливу інститутів – можливі лише в комплексі із конверсіями ринкового середовища. Всі інші стратегії, у т. ч.

спеціальної регулятивної політики, які б передбачали лише зростання ролі держави без створення відповідних механізмів стимулювання економічних агентів, є найвірогідніше прихованими формами уникнення реального вирішення проблеми та потенційним джерелом корупції.

З'ясовано, що одним із основних інституційних результатів ринкових аграрних змін в Україні стало формування потужного великотоварного виробництва у вигляді підприємств холдингового типу. Це стало відображенням різноаспектних масштабних неспостережуваних економічних процесів, які не були змодульовані офіційними реформами, але породжують низку соціально-економічних дисфункцій, що ніяк не усуваються традиційними ринковими та регулятивними механізмами [1-2].

Очевидно, що ринкову економіку неможливо розглядати в якості пасивного елемента, а тому процес будь-яких змін економічної системи потребує постійного корегування інформаційних потоків в рамках, перш за все, ринкових конверсій. Тому модернізація, як нова фаза інтенсивних інституційних змін, на відміну від попереднього етапу – інституційного реформізму, здатна забезпечити коригування функціональності інститутів відповідно до вектора забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку.

У свою чергу, оцінювання організаційно-інституційних змін в аграрній сфері України за критерієм економічних втрат окреслило глобальне значення наявних дисфункцій у вигляді реальних та потенційних втрат ресурсів (фінансових, трудових, природних та ін.). Детальний аналіз використання земельних ресурсів засвідчив існування неспостережуваного використання земель сільськогосподарського значення, що, у свою чергу, формує у соціумі негативну атмосферу. Дисфункції такого змісту визнано найбільш стресовими факторами руйнування потенціалу конкуренції в контексті ідеології економічного лібералізму як основного догмату капіталістичної ринкової економіки. Наявна ситуація свідчить про необхідність удосконалення системи державного регулювання аграрної сфери, у т. ч. на основі інституційної модернізації, де неспостережувані економічні процеси розглядаються як детермінантні.

Встановлено, що неспостережувані економічні процеси, при всіх своїх негативних аспектах, здатні створювати умови для втягування учасників економічних відносин до суперництва, що у підсумку сприяє виникненню та посиленню конкуренції, вищій функціональності ринку та ін. Зазначене може реалізовуватися за різними сценаріями. При цьому такі процеси можуть пригнічувати та стримувати розвиток небезпечних економічних явищ, таких як безробіття, інфляцію, соціально-економічні кризи та ін. Таким чином, неспостережувані економічні процеси мають дуальну природу, де, з одного боку, перешкоджають соціально-економічному розвитку, а з іншого – можуть бути регуляторами-стабілізаторами або ж навіть джерелами такого розвитку. Отож, саме таке поєднання факторів потенційних сценаріїв розвитку та деградації актуалізує необхідність ідентифікації цих процесів, що робить їх своєрідним, унікальним феноменом цивілізації.

Результати власних досліджень дали змогу в розрізі кожної складової неспостережуваної економіки визначити основні схеми проведення неспостережуваних економічних процесів. Зокрема, було встановлено такі базисні схеми як "агент-примара", "продукція-примара" та ін. Практика довела, що основними факторами, що зумовлюють виникнення неспостережуваних економічних процесів, є: 1) бажання бізнесу шляхом використання деструктивної економічної моделі поведінки (імпульсом чого є недосконале та лояльне законодавство) здійснити максимізацію загальної вартості; 2) прагнення окремих представників влади (або керівників бюджетних установ) отримати ренту, визначену як бюрократичну функцію (імпульсом чого є надмірна зарегульованість економіки). Проведені дослідження довели, що з метою збереження логічної системи регулювання, влада повинна тісно співпрацювати з підприємствами та вчасно реагувати на вмотивовані вимоги суб'єктів господарювання щодо функціональності (зміни сутності) регуляцій.

Відзначено, що досягти ефективного функціонування інститутів можна лише за однієї головної умови – виникнення стійкого бажання їх дотримуватися та формування відповідної моделі поведінки, тобто вигідності інститутів для соціуму, точніше за критичного ядра групи агентів, що є реципієнтами цього інституту. У свою чергу система інститутів повинна володіти потенціалом самоорганізації, що передбачає реалізацію принципу постійного пошуку більш вигідних схем узгодження економічних інтересів між агентами ринку. На основі аналізу реальних інформаційних масивів ідентифіковано основні переваги та недоліки існуючих механізмів виникнення інститутів. Зокрема, встановлено, що імпорт інститутів може бути небезпечним, оскільки здатний формувати помилковий вектор розвитку, де невідповідність із неявним інституційним середовищем породжуватиме каскад дисфункцій різного рівня. Що ж до найбільших небезпек спонтанного становлення та/або природного вторгнення

інститутів (як різновиду імпорту), то вони можуть полягати у ризиках недостатньої поінформованості економічних агентів та/або в результаті створення окремими реципієнтами навмисної інформаційної асиметрії. Як наслідок, такі механізми становлення інститутів можуть знехтувати базальні інтереси соціуму, в т. ч. у майбутніх періодах. В даному випадку не має значення, які саме причини криються за подібним ігноруванням інтересів суспільства: несвідомі – кустарництво щодо інституційних підходів, неналежна компетентність агентів ринку, що впроваджують інститути та ін.; свідомі – камуфляж дисфункційних економічних моделей поведінки та ін. Зауважено, що імпорт інститутів, за своєю суттю, завжди є фактором приналежності до іншого інституційного середовища. Висловлено гіпотезу також про те, що імпорт та/або спонтанне становлення інститутів, як правило, є примітивним механізмом, що найчастіше не передбачає розвитку існуючого інституційного середовища.

Водночас обґрунтовано, що планування інститутів, на відміну від імпорту та спонтанного становлення, як правило, позбавлене статичності. Саме це дозволяє встановлювати нові зв'язки та відносини між економічними агентами ринку, до того ж це є більш прозорим процесом. Планування дозволяє на більш якісному рівні оцінити переваги та недоліки компонентів інститутів, у т. ч. тих, які імпортуються та/або спонтанно виникають, і вже в результаті цього зменшити ризики помилок. При цьому, для успішної, якісно нової коадаптації нових інститутів необхідні: 1) чіткість та прозорість дій з інституційного конструювання; 2) своєчасність інститутів та визначеність технології впровадження інституційних змін; 3) створення необхідних умов для врахування "розумних" інтересів агентів ринку в нових інституційних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Семцов В. М. Інституціоналізація організаційно-поведінкових змін у діяльності підприємств аграрної сфери України: концепт неспостережуваних економічних процесів: монографія. Вінниця: ФОП Рогальська І. О., 2018. 480 с.

2. Stigler G. The Theory of Economic Regulation. Bell Journal of Economics. 1971. Vol. 2. P. 3 – 21.

Погришук Галина Борисівна – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Вінницького навчально-наукового інституту економіки Західноукраїнського національного університету, м. Вінниця

Семцов Володимир Михайлович – д.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Вінницького навчально-наукового інституту економіки Західноукраїнського національного університету, м. Вінниця

Цуркан Світлана Федорівна – викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Вінницького навчально-наукового інституту економіки Західноукраїнського національного університету, м. Вінниця

Pogrishchuk Halyna B. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Finance, Banking and Insurance, Vinnitsa research institute of Economics West Ukrainian National University, Vinnytsia, e-mail: g.pogrishchuk@wunu.edu.ua

Semtsov Vladimir M. – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor on Department of Finance, Banking and Insurance, Vinnitsa research institute of Economics West Ukrainian National University, Vinnytsia, e-mail: semtsov_vm@ukr.net

Tsurkan Svetlana F. – Lecturer, Department of Finance, Banking and Insurance, Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics, Western Ukrainian National University, Vinnytsia, e-mail: tsurkansveta2@gmail.com

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Досліджено зміст та види фінансових стратегій та надано рекомендації щодо їх вибору в умовах запровадження в країні карантинних обмежень.

Ключові слова: прибуток, фінанси, фінансова стратегія.

FINANCIAL STRATEGY OF ENTERPRISES OF THE MINERAL WATER INDUSTRY UNDER CONDITIONS OF QUARANTINE RESTRICTIONS

Abstract. The content and types of financial strategies are studied and recommendations on the choice in the conditions of introduction of quarantine in the country are given.

Keywords: profit, finance, financial strategy.

Карантин та пандемія, що почалися у 2020 р., спричинили величезний вплив на всі сфери життєдіяльності людини, і підприємницька діяльність не стала винятком. Внаслідок неготовності до такого потрясіння багато підприємств різних галузей вимушені були закритися. Тому дослідження змін стратегії поведінки підприємств галузі мінеральних вод в умовах карантинних обмежень є на сьогодні дуже актуальним.

Метою дослідження є вироблення рекомендацій підприємствах мінеральної галузі України щодо вибору оптимальної фінансової стратегії в нинішніх умовах карантинних обмежень.

На сучасному етапі розвитку економіки науковці та практики у своїх дослідженнях все більше уваги звертають на проблему формування фінансової стратегії підприємств як складової загальної стратегії. Такий підхід пов'язаний з тим, що фінансова діяльність суб'єктів господарювання вже не може бути звуженою до оперативного управління окремими складовими фінансових ресурсів: джерелами та напрямками їх використання [1].

Аналіз хронології та змісту наукових публікацій, присвячених проблемі формування фінансової стратегії на підприємствах виробничих галузей вказує, що вони кореспондують з тенденціями макроекономічних показників в економічному секторі України [2].

Більшість авторів під поняттям «фінансова стратегія» розуміють визначення основних довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства й утримання курсу дій, розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей.[4]. Якщо сформулювати це поняття більш широко, то можемо дати таке йому визначення: фінансова стратегія підприємства – це визначення його довгострокових фінансових цілей та завдань, які включають у себе формування, управління та планування фінансових ресурсів підприємства з метою підвищення його вартості за умови забезпечення фінансової рівноваги.

Розробка фінансової стратегії підприємства на сучасному етапі базується на методологічних засадах нової концепції управління – «стратегічного управління», яка активно впроваджується з початку 70-х років в корпораціях США і більшості країн Західної Європи. Концепція стратегічного управління відображає чітке стратегічне позиціонування підприємства (включаючи і фінансову його позицію), представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізми взаємодії між елементами господарської та організаційної структури, і формах їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища. Стратегічне управління з'явилося на основі розвитку методології стратегічного планування, яке складає його сутнісну основу [3].

Основними видами фінансових стратегій є такі:[5]

1. Фінансова стратегія стабілізації. Її застосовують в умовах нестабільності за падіння фінансово-господарських показників, виникненні довгострокових фінансових складнощів. Фінансова стратегія стабілізації полягає в адаптації діяльності підприємства до умов зовнішнього середовища, усуненні загроз, зниженні ризиків господарської діяльності, підвищенні рівня ефективності взаємодії

підприємства з партнерами та контрагентами. Цей вид фінансової стратегії також використовують для оптимізації циклів залучення та вкладення фінансових ресурсів, запобігання їх нестачі. Як правило, така стратегія застосовується з метою урівноваження всіх аспектів фінансової діяльності підприємства та наступного переходу до фінансової стратегії зростання.

2. Фінансова стратегія зростання. Вона спрямована на отримання позитивного ефекту за рахунок розширення ділової активності підприємства в умовах стабільного зовнішнього середовища та сегмента ринку, що динамічно розвивається. Така стратегія переслідує такі цілі: збільшення обігу капіталу; розширення частки ринку та меж фінансової діяльності; досягнення позитивної динаміки розвитку. Залежно від специфічних умов середовища можливе використання таких видів фінансових стратегій зростання:

– інтегроване зростання, яке пов'язане з придбанням підприємством інших організацій, що забезпечує йому фінансову підтримку;

– інтенсивне зростання, яке забезпечує фінансову підтримку агресивного захоплення ринку, розширення його меж за допомогою використання нових видів продукції;

– обмежене зростання – стратегія, яка є аналогічною попередній, проте реалізація планів відбувається стриманіше;

– диверсифіковане зростання, яке забезпечує збільшення видів фінансової діяльності, а також необхідне фінансування розширених меж виробничо-збутової діяльності підприємства.

3. Фінансова стратегія виживання. Вона застосовується в умовах глибокої кризи підприємства, яка близька до банкрутства, і полягає у застосуванні швидких скоординованих дій, що базуються на максимально точних розрахунках. Передбачає втілення програми з перебудови систем управління, фінансово-господарської діяльності, зміни структури бізнес-портфеля, джерел фінансових ресурсів. Ключовою метою цієї стратегії є максимально швидке виведення підприємства з кризи та перехід до стратегії стабілізації. Для розроблення та реалізації такої стратегії застосовують жорстку централізацію всіх видів діяльності. Можливе використання таких видів фінансової стратегії виживання:

– стратегія скорочення, яка полягає у відмові від частини видів діяльності з метою отримання кращих фінансових результатів на найбільш пріоритетних напрямках;

– стратегія реструктуризації, яка полягає у приведенні структури фінансово-господарської діяльності підприємства у відповідність до умов зовнішнього середовища.

4. Фінансова стратегія ліквідації. Вона розглядається як підвид стратегії виживання, проте є досить специфічною для її самостійного розгляду. Суть цієї стратегії полягає в забезпеченні максимально ефективного процесу ліквідації всього підприємства, повного забезпечення фінансових інтересів акціонерів і кредиторів, а також забезпечення мінімізації збитків.

5. Комбінована фінансова стратегія. Вона забезпечує реалізацію цілей і завдань діяльності підприємства, що знаходяться одночасно у площині кількох вищезазначених стратегій.

Розглянемо вплив карантинних обмежень на роботу підприємств галузі мінеральних вод.

Насправді такий вплив є достатньо суттєвий і розглянути всі фактори цього впливу достатньо важко, так як частина на кожне конкретне підприємство діє по-особливому. Проте є деякі спільні фактори для всіх фірм галузі, що аналізується. Ці фактори можна розділити на 2 групи: зовнішні і внутрішні. Розглянемо їх окремо.

До зовнішніх факторів впливу на діяльність підприємства, що функціонує в умовах карантинних обмежень, перш за все треба віднести зменшення купівельної спроможності населення. Внаслідок карантину багато підприємств, особливо малих, були змушені припинити роботу, через що велика кількість людей втратили робочі місця. Така тенденція є досить загрозливою для галузі мінеральних вод, проте не є критичною. Незважаючи на те, що вода є життєво необхідною речовиною для життя людини, на ринку існує досить багато варіантів того як її отримати, і деякі з них не потребують витрачання коштів взагалі. Враховуючи умови зменшення доходів населення, можна очікувати, що покупці будуть надавати перевагу шляхам отримання води більш вигіднішим, ніж купівля мінеральної води. Проте говорити про тотальну відмову від продукту ми не можемо, оскільки як було зазначено – вода є базовою рідиною і попит на неї буде завжди.

Іншою небезпекою є обмеження роботи точок збуту продукції. Незважаючи на те, що продуктові магазини не припиняють своєї роботи, ми спостерігаємо в умовах карантинних обмежень деяке припинення роботи закладів громадського харчування, що має негативний вплив на обсяги попиту

на мінеральну воду.

І останньою, але не менш важливою загрозою є загальна нестабільна ситуація в економіці. Весь світ переживає важкі часи в частині стабільності економічної ситуації, і Україна не є винятком.

Щодо внутрішніх факторів впливу на діяльність підприємства, що функціонує в умовах карантинних обмежень, то з фінансової точки зору перш за все слід виділити необхідність створення додаткового фонду для забезпечення боротьби з пандемією. Мова йде про закупівлю антисептиків, масок, резинових рукавичок тощо. Крім того, підприємство має бути готове де спалаху захворювань на його території і зупинці роботи в цілому. Для вирішення цих проблем, виникає необхідність створення додаткових фондів, які будуть застосовані у зазначених ситуаціях.

Узагальнивши всі небезпеки підприємства, які можуть мати місце внаслідок дії карантинних обмежень, можемо стверджувати, що з одного боку йому загрожує спад попиту на продукцію, а з іншого - додаткові внутрішні витрати, а також загроза тимчасового припинення роботи. Із врахуванням цих небезпек стає зрозумілим, що головною метою підприємств в умовах карантинних обмежень виступає недопущення зниження економічних показників фінансово-господарської діяльності. А отже найефективнішою фінансовою стратегією в цих умовах виступає стратегія фінансової стабілізації. Підприємства мають поставити за мету стабілізацію свого фінансового становища та створення додаткових фондів страхування на випадок непередбачених витрат або повної зупинки виробництва.

Отже, карантинні обмеження, які розпочалися у березні 2020 р., чинять суттєвий вплив на роботу підприємств галузі мінеральних вод та економіки в цілому. Зважаючи на це підприємствам потрібно розробити максимально ефективну фінансову стратегію на наступний рік. Розглянувши основні небезпеки, які загрожують роботі підприємства маємо з одного боку спад попиту на продукцію, а з іншого – додаткові внутрішні витрати та загрозу тимчасового припинення роботи. Враховуючи ці фактори ризику підприємства мають зосередитися на тому, щоб стабілізувати свою господарську діяльність в цей непростий період. Найкращою фінансовою стратегією в таких умовах, на нашу думку, є застосування стратегії фінансової стабілізації. Пристосування до нових умов ведення бізнесу та передбачення всіх загроз допоможе підприємствам стабільно функціонувати в умовах запровадження в країні карантинних обмежень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гончаров В. Д. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Східноукраїнський національний ун-т ім. В. Даля. – Донецьк: ТОВ «Альматео», 2008. – 185с.
2. Дикань Л. В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підприємства / Л. В. Дикань // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 12-18
3. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю. В. Лукіна // Фінанси України. – 2008. – № 3 – С. 113.
4. Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства / І. А. Бланк. – К.: Ніка – Центр, 2008. – 520с
5. Янковська В. А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства / В. А. Янковська // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – №50. – С. 182–187.

Владислав Олександрович Слюсар – аспірант, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: vladslyusar@gmail.com

Vlad A. Slyusar - Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: vladslyusar@gmail.com

СУТНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЇЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. В даній статті розкрито поняття «облікова політика» як важливий інструмент організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Визначено, що облікова політика є важливим засобом досягнення різноманітних цілей підприємства, спрямованих на покращення його діяльності. Вона одночасно виступає і способом уніфікації облікових процедур та зниження їх трудомісткості, і інструментом управління витратами, доходами, фінансовими результатами підприємства, і засобом оптимізації податкового навантаження підприємства. За рахунок застосування облікової політики можна суттєво впливати на результати діяльності, показники фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, здійснювати ефективне фінансове та податкове планування. Метою облікової є надання повної, об'єктивної та достовірної інформації, яка б всебічно та адекватно характеризувала фінансовий стан підприємства та була корисною для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: облікова політика; бухгалтерський облік; фінансова звітність; користувачі інформації; підприємство; формування облікової політики.

THE ESSENCE OF ACCOUNTING POLICY AND THE MAIN PROBLEMS IN THE PROCESS OF ITS FORMATION AT THE ENTERPRISES

Abstract. This article describes the concept of "accounting policy" as an important tool for the organization of accounting and financial reporting. It is determined that accounting policy is an important means of achieving various goals of the enterprise aimed at improving its activities. It simultaneously acts as a way to unify accounting procedures and reduce their complexity, as a tool for managing costs, income, financial results of the enterprise, and a means of optimizing the tax burden of the enterprise. Due to the application of accounting policies, it is possible to significantly influence the results of activities, indicators of financial stability, liquidity, solvency, to carry out effective financial and tax planning. The purpose of the accounting is to provide complete, objective and reliable information that would comprehensively and adequately characterize the financial condition of the enterprise and be useful for making management decisions.

Keywords: accounting policy; accounting; financial statements; Information users enterprise; formation of accounting policy.

Формування ринкової економіки, наявність різних форм власності, розширення міжнародних економічних зв'язків українських підприємців є основою для впровадження в організацію бухгалтерського обліку облікової політики, яку підприємство визначає самостійно.

Поняття «облікова політика» закріплено законодавчо й офіційно введено до бухгалтерської термінології з початком реформи системи бухгалтерського обліку – 1 січня 2000 року. Статтею 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] облікову політику визначено як сукупність принципів, методів і процедур, які використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності.

Основне значення облікової політики підприємства полягає в:

- упорядкуванні облікового процесу та лібералізації системи обліку на підприємстві;
- формуванні методики обліку майна, капіталу і зобов'язань, фактів господарської діяльності та результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів та правил;
- забезпеченні повною, достовірною та неупередженою інформацією менеджменту з метою здійснення ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та визначення стратегії подальшого його розвитку в майбутньому;

- забезпеченні формування та своєчасного надання інформації різним користувачам, яка міститься у фінансовій звітності;
- роз'ясненні користувачам внутрішньої і зовнішньої звітності конкретних правил та процедур ведення обліку та складання звітності;
- наданні обліку планомірності та послідовності;
- підвищенні ефективності ведення обліку на підприємстві [2, с.30].

Відповідно до Закону України від 16.07.1999 р. № 996- XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] підприємство має право самостійного визначення цілого ряду питань, які є складовими облікової політики підприємства, адже визначають організацію та методику облікового процесу. Підприємство самостійно:

- виділяє на окремий баланс філії, представництва тощо, які зобов'язані вести бухгалтерський облік;
- Обирає форму бухгалтерського обліку, яка являє собою систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених цим Законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності й технології обробки облікових даних;
- розробляє систему і форми внутрішньогосподарського обліку, звітності та контролю господарських операцій;
- затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації;
- визначає та розробляє реєстри аналітичного обліку відповідно до обраної форми бухгалтерського обліку;
- визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів [3, с. 14-15].

Сьогодні на практиці виникає ряд проблем загальнотеоретичного та прикладного характеру, що ускладнюють процес формування облікової політики вітчизняними підприємствами та певною мірою нівелюють її важливість і значення. Основними з них є:

- недосконалість чинного законодавства та неузгодженість окремих нормативно-правових актів між собою;
- часті зміни чинних нормативно-правових документів;
- формальне відношення бухгалтерів до формування облікової політики;
- складність вибору найбільш економічно виправданого варіанту обліку чи оцінки конкретного об'єкту.

Більшість окреслених проблем лежить у площині нормативно-правового регулювання облікової політики і зумовлена наступним: неузгодженість окремих нормативних документів між собою; недоречність застосування окремих елементів облікової політики; не розкриттям або поверхневим розкриттям сутності і методики застосування окремих елементів облікової політики; відсутністю чіткої межі між поняттями «облікова політика» та «облікова оцінка».

З метою підвищення якості процесу формування облікової політики на рівні підприємства доцільно посилити контроль з боку державних органів управління за дотриманням ними вимог чинного законодавства та сприяти впровадженню інформаційних систем і технологій обробки облікової інформації, систематичному підвищенню кваліфікації працівників бухгалтерії [4, с.48].

Формування облікової політики підприємства залежить від інтересів різних груп користувачів облікової інформації і є одним з важливих етапів функціонування підприємства в ринкових умовах господарювання, адже від прийнятої облікової політики залежить не тільки фінансовий результат, а й фінансовий стан підприємства. Повне та правдиве подання інформації про фінансові результати і фінансовий стан підприємства у звітності значною мірою залежить від рівня формування та застосування облікової політики, яка би враховувала умови діяльності підприємства, організаційно-технологічні особливості тощо. Від уміло сформованої облікової політики залежить ефективність управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу.

Отже, облікова політика – це не тільки сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення господарських операцій в обліку (залежно від поставленої мети). Облікова політика будь-якого підприємства повинна дотримуватись принципів організації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 966 – XIV.
2. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
3. Сторожук Т.М. Облікова політика підприємства: навч. посібник / Т.М. Сторожук. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2015. – с. 240.
4. Верига Ю.А., Кулик В.А., Ночовна Ю.О., Іванюк С.Ю. Облікова політика підприємства: навч. посіб.-К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 312 с.

Тесак Олександра Володимирівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та аналізу, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, e-mail: oleksandra_av@ukr.net

Хом'як Роман Львович, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Tesak Oleksandra V. - candidate of economic sciences, senior lecturer of the Department of accounting and analysis, of National University «lvivska politekhnika», Lviv, e-mail: oleksandra_av@ukr.net

Khomiak Roman L. - PhD Doctor, Associate Professor of the Department of Accounting and Analysis, Lviv Polytechnic National University, Lviv

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Вінницький національний технічний університет

***Анотація.** У статті розглядається управління логістикою підприємств. Проаналізовано причини труднощів, що виникають при впровадженні нового методу управління. Розкрито сутність основних наукових методів управління логістикою. Систематизовано та охарактеризовано підсистему організації логістичного управління підприємством.*

Ключові слова: логістична концепція; логістичний ланцюг; логістичні підсистеми; логістичні цілі; логістичні принципи; конкурентоспроможність; конкурентна перевага.

THE MEANING AND ROLE OF THE LOGISTICS MANAGEMENT IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE

***Abstract.** This article discusses the management of enterprise logistics. The reasons of difficulties arising at introduction of a new method of management are analyzed. The essence of the main scientific methods of logistics management is identified. The subsystem of the organization of logistic management of the enterprise is systematized and characterized.*

Keywords: logistics concept; logistics chain; logistics subsystem; logistics goals; logistics principles; competitiveness; competitive advantage.

В останні роки економіка України зазнала дефолту. Нестабільність політичної та соціально-економічної ситуації, тривалі кризи та військові дії негативно позначились на стані та розвитку підприємств у всіх галузях економіки. Для того, щоб зберегти і розширити свої позиції на ринку, компанія повинна повною мірою реагувати на всі зміни в навколишньому середовищі. Але існують шляхи вирішення цих проблем, одним з яких є метод концепції управління логістикою.

Метою дослідження є теоретично довести переваги використання концепції логістики управління підприємством.

Етапом розвитку економіки України є постіндустріальна епоха. Це необхідність побудови інтелектуального суспільства з точки зору інтеграції глобальних економічних процесів, інформатизації та глобалізації організації, а також здійснити демократизацію на основі інноваційних та інвестиційних моделей [1].

Для того, щоб підприємство ефективно існувало та отримувало конкурентну перевагу на ринку, воно повинно здійснювати обов'язкову та постійну організаційно-технологічну реорганізацію. Це дозволить наблизити фактичний рівень виробництва до найкращого проекту. Без постійної гнучкості компанії щодо адаптації до мінливих ринкових умов така реорганізація неможлива. Основним методом розробки цієї моделі є загальна економічна логістика, особливо управління.

Основні передумови для виходу української економіки в сферу управління логістикою мають свої особливості, такі як тимчасові та довгострокові фактори, такі як розмір та географічне розташування країни, а також обсяг і тип ресурсів [2].

Об'єктивна причина полягає в тому, що методологічна основа впровадження логістики в реальний сектор української економіки недосконала.

Суб'єктивними причинами є відсутність кваліфікованих фахівців з логістики та небажання керівників змінювати свої стереотипи роботи в контексті загально низької правової та управлінської культури.

Організація логістики, логістична система та логістичний ланцюг поставок підприємства є важливими факторами, що підтримують організацію ефективного управління логістикою як сутності

управління підприємством у вузькому розумінні (управління матеріальними ресурсами) та широкому сенсі [5, с. 365].

У традиційних методах управління кожна ланка логістичного ланцюга має власну систему управління, орієнтовану на власні цілі та стандарти ефективності. Кінцевий матеріальний потік усього логістичного ланцюга є вихідним потоком останньої ланки. Параметри отримуються за допомогою незалежних операцій управління, які виконуються послідовно в кожній ланці логістичного ланцюга. Тому з точки зору загальних цілей управління вони стихійні.

Відповідно до логістичного методу, управлінські операції додаються єдиною системою управління логістикою до нового матеріального потоку від кінця до кінця.

Метод логістики управління підприємством спрямований на спрощення процесів в керованій системі з точки зору єдиного матеріального ланцюга, тому управління логістикою є цілеспрямованим впливом на логістику для синхронізації їх взаємодії та досягнення синергії [2].

Управління логістикою є цілеспрямованим впливом на часово-просторовий баланс бізнес-процесів, пов'язаних з формуванням потоків матеріальних та нематеріальних активів. Його метою є ефект синергії, який відображається в чистому грошовому потоці підприємства [1]. Управління логістикою можна розглядати як замкнутий цикл управління, який постійно повторюється. [3, с. 12].

Концепція логістики декларує, що необхідно визначити та реагувати на особисті потреби споживачів, спрямовуючи наявні ресурси на їх повне задоволення. Основна ідея полягає в тому, що ці компанії матимуть найбільший успіх, а поєднання всіх їхніх продуктивних дій може відповідати сподіванням споживачів. [4, с. 114].

Характеристики управління логістикою та загального управління можна узагальнити так: Основною формою управління логістикою є вплив відповідного головного органу (менеджера) управління на його мету (логістичну систему). Тип діяльності, що здійснюється безперервно в часі та просторі; як процес він здійснюється з чіткою структурою та логічною послідовністю різних етапів; він завжди підкоряється певним цілям і завжди характеризується певними результатами; управління вимагає раціональне використання необхідних ресурсів, і це відбувається в умовах ризику та невизначеності [6]. Загальною метою управління логістикою є усвідомлення та координація економічних вигод прямих та непрямих учасників бізнес-процесів.

У процесі управління логістикою підприємства управління логістикою включає такі підсистеми: постачання, складування, транспортування, виробництво та збут.

Підсистема постачання спрямована на підвищення ефективності шляхом вибору кваліфікованих постачальників.

Складська підсистема передбачає впровадження складської технології для вдосконалення складських процесів.

Транспортна підсистема забезпечує обґрунтований план постачання та розвиток транспортних шляхів.

Виробнича підсистема реалізує методи управління запасами.

Підсистема продажів призначена для систематичного дослідження ринку, підвищення швидкості обробки та обробки замовлень.

Завданням логістики є комплексне управління наскрізним потоком матеріалів. Концепція управління логістикою впливає майже на всі аспекти формування корпоративних прибутків і збитків. Отже, відповідні зміни в логістичній стратегії вплинуть на фінансові показники діяльності підприємства та допоможуть забезпечити довгострокову життєздатність підприємства.

Управління логістикою є основною підсистемою загальної системи управління підприємством, яка спрямована на реалізацію стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства. Вчені виділили велику кількість принципів реалізації управління логістикою, особливо: принципи системного підходу; загальні витрати; глобальна оптимізація логістичної координації та інтеграції; використання теорії компромісу для перерозподілу витрат; відмова виробляти загальну технологію та підйомно-транспортне обладнання; розвиток логістичних послуг Принципи моделювання, інформаційної та комп'ютерної підтримки; розробка необхідних підсистем; TQM (повне управління якістю) - загальний менеджмент якості; всі функції та технічні рішення в гуманізованій логістичній системі; стабільність та адаптивність [7].

Діяльність підприємства як логістичної системи, тобто системи, що підпорядковується логістичному управлінню, може бути представлена поділом на три етапи [5]:

1. постачання логістики, що означає комплексне планування, управління та фізичну обробку

потоків матеріалів, сировини, компонентів та відповідний інформаційний потік від постачальника сировини до початкового складу виробництва;

2. виробнича логістика, включаючи управління процесами від початку виробництва до продажу продукції до продажу;

3. розподільча логістика, охоплює управління рухом готової продукції до споживачів.

Основною особливістю управління логістикою є систематична та комплексна організація та здійснення руху матеріалів та готової продукції від виробництва до кінцевого споживання.

Управління логістикою здійснюється на основі загальних принципів управління, які повинні враховувати конкретні умови логістичної діяльності. Принципи управління логістикою такі [3]:

- системність і складність, включаючи управління всіма процесами у взаємодії та координації різних стадій бізнес-процесів для оптимізації всієї логістичної системи;

- гармонізувати стандарти для оцінки ефективності всіх ланок логістичного ланцюга на мікро- та макрологічному рівні;

- організувати облік витрат для управління матеріалами та пов'язаною інформацією, фінансами та потоком послуг у всьому логістичному ланцюгу;

- активніше здійснювати використання інформаційних технологій та сучасних методів моделювання в управлінні логістичними системами тощо.

Отже, застосування принципів управління логістикою дозволить компаніям забезпечити високу конкурентоспроможність своєї продукції та послуг шляхом оптимізації витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією товарів, прискоренням обороту оборотних коштів та максимізацією задоволеності споживачів якісними товарами та послугами. обслуговування. Цього ефекту можна досягти шляхом значного скорочення матеріальних ресурсів та запасів готової продукції в галузях виробництва, постачання та збуту, скорочення виробничого циклу та циклу замовлення замовника, впровадження гнучкої автоматизації та роботизованого виробництва та досягнення швидкого переходу. Нові товари, канали збуту та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фролова Л. В. Логістичне управління торговельним підприємством: теорія та методологія : дис... д-ра екон. наук / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Донецьк, 2005. 289 с.

2. Забуранна Л. В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку. *Сталій розвиток економіки*. 2010. № 7. С. 120–123.

3. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підруч. Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, Інтелект-Захід, 2006. 454 с.

4. Моделі і методи логістичного управління суб'єктами господарювання й економікою регіону: монографія / Ларіна Р. Р., Череп О. Г., Грішин І. Ю., Ілаєва А. О. Сімферополь : ВД «АРИАЛ», 2011. 234 с.

5. Хаджинова О. В. Логістична стратегія управління витратами великого багатопрофільного промислового підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємствами”. Донецьк, 2006. 23 с.

6. Поканевич Ю. В. Управління, як складна багатовимірна категорія. URL: <https://core.ac.uk/download/files/404/11824824.pdf>.

7. Мельник О. В. Нові концептуальні підходи в логістиці. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

Тищенко Андрій Вячеславович – студент групи П-18б, Факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Безсмертна Оксана Владиславівна - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, логістики та менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця. e-mail: bezsmertna@vntu.edu.ua

Andriy Tyshchenko – student, P-18b group, Faculty of Management and Information Security, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

Oksana Bezsmertna - PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Logistics and Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Харківська державна зооветеринарна академія

Анотація. У статті досліджено актуальні питання сучасної системи управління кадрами на підприємстві, питання формування і використання кадрового потенціалу.

Ключові слова: кадри; система управління персоналом; мотивація; використання кадрового потенціалу.

Abstract: In article it is investigational actual questions of the modern system management by enterprise, question of forming and use of skilled potential.

Keywords: shots; system management a personnel; motivation; use of skilled potential.

Розвиток сучасного бізнесу здійснюється в умовах високої конкуренції, причому вектор конкурентної боротьби зміщується у бік боротьби не за матеріальні ресурси, а за володіння людськими ресурсами, у тому числі і людським капіталом. Високий рівень інформативності інноваційної економіки робить інформацію доступною, що знижує можливість її використовувати як конкурентну перевагу, тому основною конкурентною перевагою стають люди, персонал, що становить людські ресурси організації. Сучасна система управління кадрами в умовах ринкової економіки це здатність розробляти гнучку стратегію розвитку кадрового потенціалу підприємств, що призводить до радикальних змін в системі управління кадрами. В період заміни застарілих методів управління методами ринкового регулювання система економічних відносин, яка включає і відносини, пов'язані з управлінням кадрами, відчуває вплив як колишніх умов і традицій, так і нових процесів. Реформи економічної системи і перетворення у сфері власності і методів господарювання, ліквідація єдиної для всіх системи планування і ціноутворення, а також зміни в структурі виробництва не могли не позначитися на системі управління [1].

Сучасна система управління персоналом на підприємстві зазнає змін як на рівні формування кадрового потенціалу, так і на рівні його використання. Безумовно, досягнення ефективного складу людських ресурсів підприємства – це складне завдання що вимагає розвитку мотиваційної системи управління. Господарська діяльність або безпосередній процес виробництва здійснюється саме працівниками виробництва, а не управління, тому мотиваційна система повинна бути направлена, перш за все, на безпосередніх учасників процесу виробництва. Неоднорідність складу учасників виробничого процесу вимагає гнучкості систем мотивації і стимулювання. Мотивами діяльності різних категорій працівників можуть бути, як цілі зростання власного добробуту, так і цілі кар'єрного росту, тому універсальний підхід до створення систем стимулювання повинен враховувати три основних складових цих систем. Система мотивації повинна враховувати мотив економічної забезпеченості, мотив переваги, а також самовираження і визнання. Система стимулювання повинна враховувати матеріальні стимули, умовно-матеріальні стимули і моральні стимули.

Більшість вітчизняних і зарубіжних авторів розглядають в нерозривному зв'язку такі поняття, як «кадровий потенціал» і «управління кадрами», оскільки тільки при професійному управлінні можливо раціональне використання кадрів і, як наслідок, ефективна діяльність підприємства в умовах гострої ринкової конкуренції. Управління кадрами - це багатогранний і занадто складний процес, що має свої специфічні особливості і закономірності. Управління кадрами на практиці полягає у формуванні системи управління кадрами; плануванні і розробці оперативного плану кадрової роботи; проведенні маркетингу кадрів підприємства; визначенні кадрового потенціалу підприємства і потреби його в персоналі[2].

Основна мета управління кадрами в сучасних умовах – це поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації і трудової мотивації для розвитку здібностей працівників і стимулювання їх до виконання робіт вищого рівня. Як вітчизняні, так і зарубіжні учені розглядають кадровий потенціал з двох точок зору: з погляду його формування; з погляду його використання. На практиці процеси формування і використання кадрового потенціалу тісно взаємозв'язані між собою.

Формування кадрового потенціалу суспільства в цілому означає підготовку незайнятого населення до трудової діяльності, залучення в матеріальне і духовне виробництво всього працездатного населення країни. Іншими словами, формування є створенням реального потенціалу живої праці, знань і навиків, що охоплює все суспільство і кожного індивіда. В ринкових умовах суть раціонального використання кадрів підприємства полягає в виявленні і реалізації здібностей кожного працівника підприємства, посиленні творчого і змістовного характеру праці, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників з урахуванням їх всебічного стимулювання і відповідної оцінки внеску кожного працівника в кінцеві результати діяльності підприємства [2].

Якщо підприємство має достатню матеріально-технічну базу виробництва, має в своєму розпорядженні новітню техніку і технологію, виробничий процес не може здійснюватися продуктивно і ефективно у разі нераціонального використання кваліфікаційних і інших здібностей працівників. Використання кадрового потенціалу розглядається як у кількісному відношенні, так і в якісному. З кількісної точки зору наявність (достатність) кадрів кожного структурного підрозділу і підприємства в цілому визначається виходячи з об'ємів виробничого потенціалу і потенційних можливостей, які мають в своєму розпорядженні кадри; а з якісної ступенем відповідності професійно-кваліфікаційного рівня працівників складнощам виконуваних робіт.

Мотивація персоналу може здійснюватися на трьох взаємозв'язаних рівнях, які мають свої особливості реалізації: особовий рівень, груповий рівень, організаційний рівень. Особовий рівень мотивації дозволяє виявити своєрідність мотивів трудової поведінки окремого працівника, що дозволяє здійснювати диференційований підхід і пов'язати інтереси працівника із здійсненням їм виробничого процесу. Груповий рівень припускає існування групи, тобто сукупність працівників, зв'язаних між собою технологічним процесом, і що працюють над виконанням колективного завдання. Групова мотивація пов'язана з розумінням всіма учасниками доцільності виробничого процесу і визначенні власного місця в загальній роботі. Організаційний рівень мотивації припускає необхідність підтримки репутації і іміджу організації за допомогою всього колективу, як важливої умови функціонування підприємства на ринку. Важливою ланкою мотиваційної системи організації виступає система управління підприємством, компетентність, принциповість і терпимість управлінського персоналу [3].

Особливе значення для досягнення ефективності мотиваційної системи на організаційному рівні має справедливе матеріальне стимулювання праці відповідно до його витрат, тому важливим завданням є підтримка балансу економічних інтересів різних категорій фахівців, своєчасна зміна системи стимулювання, її уточнення з метою вдосконалення обліку праці і справедливому розподілі. Кажучи про систему стимулювання людських ресурсів, необхідно відмітити, що стимулювання є зовнішнім спонуканням працювати, яке може переходити на внутрішній рівень у вигляді певних бажань, пов'язаних з певною сумою грошових коштів як основного способу задоволення потреби. Стимулювання впливає на поведінку людини, виконуючи декілька функцій – економічну і соціальну.

Економічна функція виражається у тому, що стимулювання праці сприяє підвищенню ефективності виробництва, яке виражається в підвищенні продуктивності праці і якості продукції.

В цілях ефективного використання кадрового потенціалу підприємство повинне: по-перше, встановлювати науково обґрунтовані норми праці і по мірі змін організаційно-технічних умов виробництва переглядати їх; проводити атестацію і раціоналізацію робочих місць, визначати їх необхідну кількість і скасовувати зайві робочі місця; по - друге, організовувати впровадження передових прийомів і методів праці; по-третє, встановлювати режими роботи підприємства, вводити гнучкі графіки, вирішувати роботу з неповним робочим днем, організовувати надомну працю і тому подібне. Таким чином, на формування і використання кадрового потенціалу робить вплив ціла система зовнішніх і внутрішніх (по відношенню до самого підприємства) чинників. До зовнішніх чинників відносять суспільно-політичні. Політиці зайнятості, що тривалий час проводиться в нашій країні, були властиві екстенсивні тенденції (спрямованість на максимальне збільшення попиту на робочу силу, розширення суспільного фонду робочого часу і ін.), які часто заважали підприємствам правильно підбирати працівників на робочі місця. При цьому, не враховувалися інтереси, як підприємства, так і його працівників. Зміцнення ж позиції приватної форми власності в 1990-і рр. в Україні, інтенсивність руху працівників на зовнішньому ринку праці, надання державної підтримки незайнятому населенню створюють об'єктивні передумови для формування якісного кадрового потенціалу і його ефективного використання на підприємстві [3].

Державне регулювання формування кадрового потенціалу на сьогодні здійснюється трьома

основними групами методів:

а) законодавчими, які визначають інституційну основу розвитку будь-якого соціально-економічного процесу (при рішенні питань формування і використання кадрового потенціалу підприємства слід враховувати питання трудового законодавства, особливості законодавства у області охорони праці, зайнятості і т.д.);

б) адміністративними, за допомогою яких затверджуються і вводяться в дію будь-які адміністративні норми і нормативи, положення, інструкції, рекомендації;

в) економічні методи за допомогою яких держава стабілізує ситуацію на ринку (ціноутворення, оподаткування, встановлення соціально-економічних норм і нормативів, а також мінімальних соціальних гарантій і т.д.) [4].

У сучасних умовах головні внутрішні фактори підприємства - це кадри, а зовнішні - споживачі продукції (послуг). Через ефективно діючу систему управління кадрами необхідно направити свідомість кожного найнятого робітника до споживача, до кінцевого результату діяльності підприємства. Тому необхідна розробка принципово нових підходів щодо формування і використання кадрового потенціалу на основі зміни пріоритетів. Соціально-демографічна обстановка, що характеризує склад і структуру, а також форми і інтенсивність руху кадрів підприємства як усередині нього, так і за його межами. Стає актуальним збереження, розвиток і максимально ефективно використання наявних кадрів і забезпечення притоку молодих, ініціативних і високо кваліфікованих.

Введення нових технологій і нового устаткування, освоєння нових видів продукції в умовах гострої конкурентної боротьби обумовлюють постійне оновлення теоретичних і особливо практичних знань працівників підприємства у зв'язку із зміною об'єму і змісту виконавчих функцій. Покращення якості робочої сили на сучасному етапі розвитку економіки є одним з пріоритетних завдань, яке може бути досягнуто на основі реформування системи професійної освіти на всіх рівнях. Для цього необхідне наступне: розвиток системи безперервної професійної освіти, підвищення її якості і відповідності потребам економіки; створення рівних стартових можливостей в отриманні освіти і зростання доступності якісної освіти; прогнозування потреби в фахівцях відповідних груп професій і взаємозв'язок його з об'ємами підготовки фахівців, в цілях досягнення збалансованості попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці; розробка і використання на практиці критеріїв оцінки ефективності вкладення бюджетних коштів у професійну освіту [1].

Ці завдання можна вирішити за допомогою реалізації профільної освіти, яка повинна підняти не тільки конкурентоспроможність випускників на ринку трудових вакансій, але і сприяти підвищенню соціально-економічної привабливості держави. Доступність державних і недержавних освітніх установ, зміст професійних освітніх програм, переваги і недоліки форм професійного навчання в країні, вартість професійного навчання з одного боку, а також моделі службової кар'єри, положення про навчання кадрів, плани підвищення кваліфікації кадрів, зміст контрактів найму, прийнятність умов прийому і навчання в коледжах і вузах з іншого боку, впливають на рішення керівництва підприємства про найм нових співробітників, що відповідають всім вимогам ефективного розвитку кадрового потенціалу підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Управління кадрами. URL: [https:// www. medcollege.te.ua/sayt1/Lecturs/ Ltkcia_menegment/ 13Upravlinnia/ htm](https://www.medcollege.te.ua/sayt1/Lecturs/Ltkcia_menegment/13Upravlinnia/htm)
2. Кадровий менеджмент. URL: [https:// www. menedzhment/ kadroviy_ menedzhment](https://www.menedzhment/kadroviy_menedzhment)
3. Система управління кадрами . URL: [https:// www. liber. ltd. ua/sistema-upravleniya-kadrami. html](https://www.liber.ltd.ua/sistema-upravleniya-kadrami.html)
4. Державна кадрова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. Наукова доповідь. URL: [https:// www. academy. gov. ua/Monografiy](https://www.academy.gov.ua/Monografiy)

Худавердієва Вікторія Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, економіки та маркетингу, Харківська державна зооветеринарна академія, Харків, e-mail: victoria1515@i.ua

Khudaverdieva Victoria A. - candidate of economic sciences, associate professor, associate professor at the department of management, economy and marketing, Kharkivska Derzhavna Zooveterynarna Akademiya, Kharkov, e-mail: victoria1515@i.ua

АЛГОРИТМ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМПАНІЇ

Zhejiang Golden Egg Science and Technology Co, LTD
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Анотація. У статті розглядається інноваційний потенціал компанії, визначаються його сутнісні характеристики та підходи до оцінки. Розглянуто різні варіанти алгоритму оцінювання, диференційовані в залежності від цілей і завдань інноваційної діяльності компанії. Сформульовані ключові проблеми, з якими стикаються новатори, при визначенні відповідності між потенціалом нововведення і потенціалом компанії

Ключові слова: алгоритм оцінки; етапи оцінки; інноваційний потенціал; методи оцінки

ALGORITHM FOR ASSESSING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE COMPANY

Abstract: The article examines the innovative potential of the company, defines its essential characteristics and approaches to assessment. Various variants of the evaluation algorithm are proposed, differentiated depending on the goals and objectives of the company's innovative activity. The key problems faced by innovators in determining the correspondence between innovation potential and company potential are formulated

Keywords: estimation algorithm; stages of assessment; Innovation potential; assessment methods

Інноваційна діяльність компанії визначає її конкурентоспроможність та стійкий розвиток. Кожна компанія формує власну інноваційну політику, визначаючи структуру реалізації інноваційних перетворень. Для цього потрібно мати представлення про стан інноваційного потенціалу компанії, що визначає необхідність його оцінки. У зв'язку з цим пропонуються алгоритм проведення оцінки інноваційного потенціалу. Алгоритм оцінки інноваційного потенціалу компанії залежить від цілей проведення оцінки інноваційного потенціалу та співвідношення між потенціалом інновації і потенціалом компанії.

В рамках першого етапу – вибір бізнес-результату проекту на основі формалізації меж проекту, визначається, що буде предметом управлінського рішення, а що залишиться за його рамками.

Другий етап – оцінка величини інвестицій, необхідних для досягнення поставленої бізнес-ідеї (отримання бізнес-результату) передбачає визначення обсягу інвестицій, визначення спектру можливих схем фінансування, вибір раціональної схеми фінансування.

Третій етап – оцінка фінансових наслідків інвестицій, передбачає формалізацію фінансових наслідків функціонування бізнесу в рамках обраної схеми фінансування – сальдо вхідних і вихідних фінансових потоків у рамках кванта часу. Необхідно чітко простежувати логічний ланцюжок: визначають фінансові наслідки інвестицій, необхідних для досягнення бізнес-результату проекту.

Четвертий етап визначає жорсткості вимог, що пред'являються до ефективності інвестицій: визначення рівня нормативу періоду повернення, терміни та інше.

П'ятий етап – зіставлення інвестицій та їх фінансових наслідків, включає оцінку економічної ефективності інвестицій, результативну, в рамках якої здійснюється порівняння доходів і витрат. В рамках даного етапу визначається: чи забезпечується повернення інвестицій необхідних для реалізації проекту; отримано додатковий результат понад просто повернення інвестицій; чи влаштовує величина даного додаткового результату, тобто здійснюється перевірка відповідності величини додаткового доходу понад повернення рівня нормативу ефективності інвестицій.

Традиційно оцінка ефективності інвестицій (етап 5) проводиться відповідно до класичних методів оцінки економічної ефективності проекту. При застосуванні таких методів до оцінки інноваційних проектів стикаються з проблемами, пов'язаними зі змістом інноваційного процесу й особливостями проектів такого роду, які накладають певні обмеження на застосування звичайних методів оцінки і свідчать щодо їх явної недостатності для обґрунтування інноваційних рішень.

Стосовно неоднозначного трактування бізнес-результату інноваційного проекту (меж проекту), відмітимо, що при оцінці ефективності проекту перед особою, яка приймає рішення, на перший план

виходить проблема визначення об'єкта оцінки або бізнес-результату проекту. Даний етап включає в себе вибір проекту, що підлягає оцінці з позицій ефективності, від якого залежать всі інші параметри проекту: часові межі проекту; період життя або розрахунковий період; наслідки проекту, що включаються до розрахунку (дохід або інші показники); обмеження системи; обсяг інвестицій, який приймається до уваги; результат оцінки.

В теорії оцінки економічної ефективності проекту не приділяється достатньої уваги питанням визначення бізнес результату або меж проекту. По більшості інноваційних проектів формалізувати проблему визначення межі проекту однозначним чином не можна.

З причини значної суми інвестицій інноваційні проекти доцільні лише при розширенні розглянутих меж: або тимчасових – коли мова йде про тривалі фази продажів, або предметних – коли до уваги беруться всі можливі наслідки реалізації проекту, часові межі проекту: період життя або розрахунковий період.

Теорія економічної ефективності інвестицій побудована на припущенні про те, що період життя проекту дорівнює розрахунковому періоду. В реальності стикаємося з проблемою, коли період життя проекту значно перевищує розрахунковий період, у рамках якого проводиться оцінка доцільності реалізації дискретного інвестиційного проекту.

Класичні методи оцінки економічної ефективності побудовані на неявному заниженні результативності інвестицій, так як значна частина результату виявляється за межами розрахункового періоду. Виникає необхідність формалізації процесу визначення розрахункового періоду, проте зробити це практично неможливо.

Обмеженість кількісної теорії ефективності не дозволяє враховувати наслідки проекту, що не підлягають достовірній вартісній оцінці в момент прийняття рішення. Розрахунки чутливі до змін вихідних даних, а при описі інноваційних проектів є ймовірність зіткнутися з високою невизначеністю щодо параметрів проекту. Специфіка науково-технічних проектів така, що будь-яка оцінка має суб'єктивний характер, тому що спирається на думки і знання експертів. Висока невизначеність щодо майбутніх наслідків у момент прийняття рішення про реалізацію проекту унеможливує прийняття остаточного рішення на основі використання формалізованих методів оцінки інвестицій. Чим вище ступінь невизначеності, тим вище значимість якісних підходів до оцінки потенціалу, а кількісна оцінка носить лише допоміжний характер і навпаки. Ураховуючи вище зазначене, оцінка ефективності проекту звичайними методами не дає вичерпної інформації для прийняття рішення про долю інноваційного проекту. Методи оцінки ефективності не повинні сприйматися як однозначний фільтр для відсіву недоцільних проектів. Однак під сумнів не ставиться можливість і доцільність застосування формалізованих методів в цій галузі. Йдеться лише про те, щоб реально оцінювати умови їх застосування, брати до уваги передумови, на яких вони засновані, перевіряти виконання цих передумов в кожному конкретному випадку, враховувати параметри розглянутих проектів. Кожен раз при використанні методів оцінки необхідно вирішувати дилему – чи є результати оцінки готовим рішенням, і, отже, носять статус останньої інстанції при прийнятті рішення про реалізацію проекту (в разі оцінки ефективності інноваційного проекту таке навряд чи можливо) або виступають в якості консультативної інформації для особи, що приймає рішення.

Таким чином, прийняття рішення про реалізацію проекту має здійснюватися на підставі поєднання формалізованих методів оцінки ефективності і не цілком формальних процедур, що виконуються на підставі досвіду, знань, інтуїції фахівців, що беруть участь в управлінні, оптимізації і прийнятті рішень.

Змістовна інформація для оцінки потенціалу інноваційного проекту (бізнесу) може бути отримана шляхом побудови імітаційної моделі, що дозволяє формувати можливі сценарії розвитку проекту (бізнесу) і підвищувати ступінь обґрунтованості рішень.

Необхідно відзначити також, що економічні, оцінки за проектом повинні здійснюватися не одноразово, а в ті моменти, коли виникає ситуація (зовнішні обставини) або пропонуване рішення (внутрішнє коригування проекту) здатні істотно вплинути на ефективність здійснюваних інвестицій.

З методичної точки зору, порівняння кількох альтернатив між собою з метою вибору кращої: є окремим випадком теорії; ефективності інвестицій. До перелічених проблем додається питання забезпечення тотожності кінцевих результатів порівнюваних альтернатив. При порівнянні інвестиційних альтернатив одні й ті ж показники розраховуються для проектів різних типів і зіставляються між собою. Хоча зрозуміло, що з точки зору даного підходу, реалізація інноваційного проекту буде явно програвати іншим проектам, де, перехід до використання нової технології або

розробка і впровадження нового продукту пов'язаний з подоланням інерційності. При прийнятті рішення про вибір проекту з безлічі альтернатив важливий змістовний аналіз кожного конкретного проекту, якого традиційні методи оцінки ефективності не дають.

Необхідність в дослідженні здійснених інноваційних процесів обумовлюється тим, що отримані економічні дані по одним впроваджувальним проектам можна врахувати при розробці та реалізації інших нововведень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Grimaldi, D. (2020). Factors Affecting Big Data Analytics Based Innovation Processes. A Spanish Evidence, International Journal of Innovation and Technology Management, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 17(05), pp. 1-21. DOI: 10.1142/S0219877020500364
2. Grönlund, J., Sjödin, D. R., Frishammar, J. (2010). Open Innovation and the Stage-Gate Process: A Revised Model for New Product Development. California Management Review, Vol. 52(3), pp. 106–131. <https://doi.org/10.1525/cm.2010.52.3.106>
3. Lejarraga, J., Martínez-Ros, E. (2014). Size, R&D Productivity and Decision Styles. Small Business Economics, Vol. 42(3), pp. 643–662. Retrieved from: <https://econpapers.repec.org/RePEc:kap:sbusec:v:42:y:2014:i:3:p:643-662>
4. Muralidharan, E., Pathak, S. (2020). Contextualizing Technology Adoption and Self-Expression for Technology Entrepreneurial Innovation, International Journal of Innovation and Technology Management, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Vol. 17(04), pp. 1-25. DOI: 10.1142/S0219877020500261
5. Sağ, S., Sezen, B., Güzel, M. (2016). Factors that Motivate or Prevent Adoption of Open Innovation by SMEs in Developing Countries and Policy Suggestions. Procedia – Social and Behavioral Sciences, Vol. 235(24), pp. 756–763. <https://doi.org/10.1016/J.SBSPRO.2016.11.077>

Чан Сі Цо, аспірант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, директор Zhejiang Golden Egg Science and Technology Co, LTD
e-mail: changshichao8888@126.com

Shichao Chang, Postgraduate Student of the Department of Enterprise Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, China Zhejiang Golden Egg Technology LLC Company, Director of the Ukrainian Branch Golden Egg Technology, e-mail: changshichao8888@126.com

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА»

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

Анотація. У статті розглянуто основні ресурси розвитку суспільства в умовах інтелектуальної економіки. На основі аналізу різних формулювань дано визначення поняття інтелектуалізації та його значення у сучасному світі. Вивчені елементи інтелектуалізації та їх вплив на підвищення ефективності функціонування економіки. Проаналізовано принципи діяльності інтелектуального підприємства

Ключові слова: інтелект; знання; інтелектуальна економіка; інформаційна економіка; процес інтелектуалізації; інтелектуальне підприємство.

ANALYSIS OF APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CONCEPT OF «INTELLECTUALIZATION OF ENTERPRISE»

Abstract. The main resources of the development of society in the conditions of an intellectual economy are considered. Based on the analysis of various formulations, the definition of the concept of intellectualization and its significance in the modern world is given. The elements of intellectualization and their influence on improving the efficiency of the economy are studied. The principles of the activity of an intellectual enterprise are analyzed.

Keywords: intelligence; knowledge; intellectual economy; information economy; intellectualization process; intellectual enterprise.

В даний час в найбільш розвинених країнах світу відбувається перехід від індустріального до постіндустріального економічного укладу. Цей процес характеризується зміною ролі людського фактора у виробництві продукції. В сучасних умовах на ринку праці потрібні висококваліфіковані працівники, що володіють високим інтелектом і вміють приймати самостійні, нестандартні та креативні рішення. Саме такі освічені і досвідчені працівники визначають можливості всебічної модернізації суспільства.

У зв'язку з цим сучасний етап розвитку світової економіки в цілому і економіки України, зокрема, характеризується зміною економічної системи в руслі інтелектуалізації.

Розглянемо підходи різних вчених до визначення поняття "інтелектуалізація".

Відомий вітчизняний вчений І. П. Булеєв вважає, що «інтелектуалізація – об'єктивно-суб'єктивний процес збільшення питомої ваги творчої розумової праці персоналу у створенні суспільно необхідних продуктів, що задовольняють суспільно корисні потреби населення (держави)» [1]. Далі автор пояснює, що "на сьогодні у світі закріпились тенденції, націлені на інтелектуалізацію суспільної праці: змінюється структура суспільного поділу праці, відбувається зменшення аграрної, скорочення індустріальної і зростання інформаційної сфери; трансформуються галузі та виробництва; інтелектуалізується система інституційного управління [1].

Провідний український вчений-економіст Н. Ю. Брюховецька аналізує інтелектуалізацію як процес зростання ролі інтелекту та інтелектуальної праці в економіці та на підприємстві. Вона пояснює, що у загальному розумінні інтелектуалізація – це «процес посилення ролі інтелекту та привнесення інтелектуального початку, що спрямований на людський потенціал, який приводить до підвищення рівня інтелекту в протіканні соціально-економічних процесів» [2].

М. Рубінштейн та А. Фірстенберг в якості основного поняття концепції інтелектуального підприємства вводять поняття «дій на грані хаосу» (edge of chaos) [3]. Вони стверджують, що сучасні підприємства, що розвиваються, мають пристосованість до раптових змін. Досліджувані ними підприємства впроваджували нові види продукції і послуг, вступали в стратегічні альянси, перетворювалися в організації, що навчаються, іншими словами, діяли на межі хаосу.

Колектив авторів (Циганов В.В., Бородін В.А та Шишкін Г.Б.) розглядають інтелектуальне підприємство як найбільш ефективну форму оволодіння капіталом. На їхню думку, інтелектуальне підприємство повинно мати певні специфічні якості в вирішальних сферах діяльності, а саме, в інтелектуальному менеджменті, інноваційних механізмах, ділових механізмах, механізмах адаптації підприємства на ринку, а також в інвестиційній привабливості підприємства [4].

На думку Касаткиної В.В. «інтелектуалізація – це процес придбання економікою нових якостей, коли вона починає базуватися на знаннях, а інформація і послуги набувають порівняно більш високу

ринкову вартість, ніж та, яку мають товари, що володіють натурально-речовою формою» [5, с. 15].

Киришин І.А. стверджує, що «стратегічною перевагою інтелектуалізації економічної діяльності є вибудовування ідеології гуманізації виробництва, мінімізації його матеріально-сировинної залежності та орієнтація на створення доданої вартості за допомогою інтелектуальних технологій» [6, с.245].

Наджафов Н. Г. пише, що «інтелектуалізація є розумовою діяльністю людини на теоретичному рівні, з'єднаною з втіленням її в виробництво. Інтелектуалізація праці пов'язана з розвитком інженерного мислення, з свідомим використанням і застосуванням працівником в матеріальному виробництві наукових знань та законів» [7, с. 169].

Проаналізувавши погляди вітчизняних та зарубіжних вчених на проблеми інтелектуалізації, можна зробити наступні висновки:

1. Інтелектуалізація підприємства – це спрямованість його діяльності на придбання, створення та використання знань з метою їх перетворення в нові товари та послуги. Це інтелектуальний інструмент розвитку економіки.

2. Інтелектуалізація – це безперервний процес формування та використання інтелектуального капіталу, що включає:

- ринкові активи (торгову марку, переваги покупців, ділове партнерство та ін.);
- інтелектуальні активи (програмне забезпечення, ноу-хау, патенти та ін.);
- людські активи (освіту, рівень кваліфікації, професійні знання та вміння);
- спрямованість управління (управлінські процеси, інформаційні технології, системи зв'язку, корпоративну культуру та ін.)

3. Елементами інтелектуалізації є інтелектуальні економічні ресурси, а саме: наукові знання, інформація, науковий, професійний та культурний потенціал суспільства. Роль інтелектуальних ресурсів постійно зростає. Вони багато в чому впливають на якість продукції, що виробляється, а також визначають структуру та ефективність функціонування економіки.

4. Для забезпечення науково-технічного й соціального прогресу процес інтелектуалізації необхідний. При цьому інтелектуалізація, з одного боку, спрямована на споживання наявних знань для ефективного використання раніше створених технологій. З іншого боку, процес інтелектуалізації пов'язаний зі створенням та освоєнням нових знань для забезпечення лідерства в науково-технічному й соціально-культурному розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Булеев І. П. Інтелектуалізація підприємств в Україні: передумови та перспективи. URL: https://iie.org.ua/wp-content/uploads/Konferenciya/2017/Tezy_Buleev.pdf
2. Інтелектуалізація підприємств: підходи, сутність, структура / Н.Ю. Брюховецька, О.А. Богуцька // Економічний вісник Донбасу. 2020. № 1 (59). С. 92-100.
3. Рубинштейн М., Фирстенберг А. Интеллектуальная организация. М.: ИНФРА-М, 2003.
4. Цыганов В.В., Бородин В.А., Шишкин Г.Б. Интеллектуальное предприятие: механизмы овладения капиталом и властью (теория и практика управления эволюцией организации) М.: Университетская книга, 2004.
5. Касаткина В.В. Интеллектуализация экономики: теоретический анализ. дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.01. Москва, 2011, 175с.
6. Киришин И. А. Качество современного экономического роста в условиях интеллектуализации экономики: дис ... доктора экономических наук: 08.00.01. Казань, 2010. 348 с.
7. Наджафов Н.Г. Нравственный аспект труда в условиях научно-технической революции: дис... доктора философских наук: 09.00.05, 1983г., 365 с.

Черних Олена Вікторівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств Інституту економіки промисловості Національної академії наук України, Київ, e-mail: chernykh@nas.gov.ua.

Піменова Юлія Іванівна, молодший науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств Інституту економіки промисловості Національної академії наук України, Київ.

Chernykh Elena V., Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow, Department of Enterprise Economics, Institute of Industrial Economics, National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, e-mail: chernykh@nas.gov.ua.

Pimenova Yuliya Iv., junior researcher of the Department of Enterprise Economics of the Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РИНКУ КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку українського та світового круїзного ринку. Аналізується стрімкий розвиток круїзного туризму в світі в останні десятиліття. Впродовж останніх десятиліть ринок морських круїзів демонстрував значне збільшення і стабільний приріст. На світовому круїзному ринку спостерігається дуже висока концентрація флоту в руках небагатьох круїзних компаній, які контролюють майже 85% ринку круїзних послуг. Розвиток круїзного туризму має синергетичний ефект для розвитку місцевої економіки: збільшення надходжень до бюджетів всіх рівнів; створення нових робочих місць у сферах, задіяних для обслуговування круїзного судноплавства; рекламування туристичних можливостей регіону (країни в цілому); розширення можливостей для міжнародного співробітництва; залучення інвестицій у розвиток транспортної та туристичної інфраструктури тощо.

Ключові слова: Круїзи; круїзний ринок; морські круїзи; річкові круїзи; морські подорожі; річкові подорожі; круїзний туризм; Міжнародна асоціація круїзних ліній (КЛІА).

ANALYSIS OF CURRENT TRENDS IN THE CRUISE TOURISM MARKET

Abstract: The article considers modern tendencies of development of the ukrainian and world cruise market. The rapid development of cruise tourism in the world in recent decades has been analyzed. Over the past decades, the market for sea cruises has shown a significant expanse and a steady increase. On the world cruise market, there is a very high concentration of fleet in the hands of a few cruise companies, which control almost 85% of the cruise market. The development of cruise tourism has a synergistic effect for the development of the local economy: increasing revenues to the budgets of all levels; creating new jobs in the areas involved in cruise shipping services; advertising of tourism opportunities of the region (country as a whole); expanding opportunities for international cooperation; attraction of investments in the development of transport and tourist infrastructure, etc.

Keywords: cruise, cruise market, sea cruises, river cruises, sea travel, river travel, cruise tourism, Cruise Lines International Association (CLIA).

Круїзний туризм, настільки популярний в усьому світі, прийшов на український ринок порівняно недавно, не більше ніж 10 років тому і вважається одним з найбільш швидкозростаючих секторів ринку. Треба сказати, що щорічний приріст в середньому в світі не менше 7%. Прийнято вважати, що в умовах кризи морський туризм залишався єдиним прибутковим сектором туризму. За останні 30 років круїзна індустрія динамічно розвивалась, в основному за рахунок попиту в Північній Америці, зростаючого попиту на європейському ринку і відносно недавно в регіоні Австралія - Азія.

Серед основних глобальних тенденцій розвитку круїзного туризму можна виділити наступні фактори:

1. Зменшення середнього віку туриста (турист «молодшає»). Якщо раніше основний склад круїзних мандрівників представляли туристи від 60 років і старше, то середній вік туриста за останні 5 років становить 30-50 років. Це пов'язано з популяризацією круїзного туризму серед молоді та сімей з дітьми, а також з тим, що різні види відпочинку стають доступні будь-якому громадянину.

2. Скорочення або навіть відсутність глибини продажів. Круїзний туризм характеризується великою глибиною продажів. В середньому за статистикою кожна друга продаж круїзу – заїзд з відправленням не раніше, ніж через півроку – дев'ять місяців. Однак в останній час тенденція змінилася. В даний час майже кожна продаж – заїзд з відправленням протягом одного – трьох місяців. Все частіше став з'являтися запит на «гарячий круїз» – визначення, яке раніше взагалі було відсутнє в термінології круїзних операторів.

3. Кадровий склад. Продажі круїзів вимагають великої кількості знань і досвіду, який формується роками. Серед інших складових навчання кожного менеджера – персональний наставник, відвідування й огляд лайнерів в порту, рекламні тури, супровід груп та ін. В середньому навчання займає не менше року, саме тому велика цінність і затребуваність якісно підготовленого менеджера з продажу морських

круїзів.

4. Вкладення в майбутні круїзи можна розглядати як своєрідний спосіб інвестицій для туристів. Тенденція декількох останніх місяців показує, що все більше і більше заможних круїзних туристів вкладають кошти в круїзи з відправленням наприкінці 2021-2022 рр. Це пов'язано з триваючим зростанням курсу валют. Якщо круїз на 2022 рік повністю оплачується зараз, то курс в національній валюті залишається зафіксованим і не підлягає змінам.

5. Падіння регіональних продажів. Основні причини – криза, ануляція великого числа чартерів, стурбованість туристів ймовірністю неотримання віз з огляду на політичну ситуацію, небажання турагентів приймати нових туроператорів, що входять на регіональні ринки.

6. Візове питання. ЗМІ сприяють підвищенню загальної паніки на ринку, багато туристів бояться навіть пробувати подавати документи на візу, однак на ділі число відказів в візі не збільшилася, більш того, багато країн збільшують терміни дії віз, зменшують вартість візового оформлення чи навіть скасовують їх для деяких країн.

7. Важлива тенденція останнього року – регіональне зміщення переваг туристів. Якщо минулі новорічні свята характеризувалися уподобаннями регіону США і Карибського басейну, то вже зараз очевидно, що наступний Новий рік – це країни Південно-Східної Азії і зимова Європа, включаючи Канарські о-ви, Західне Середземномор'я. Згідно дослідженням маркетингового агентства TMI Consultancy протягом наступних 5 років зростання ринку морських круїзів Австралії / Азії складе 107%, тим часом зростання європейського ринку складе 43%.

Підводячи підсумки, поза сумнівом, важкого для всієї туристської сфери 2020 року, не можна не відзначити, що сучасний стан справ на ринку – найбільш яскравий з можливих прикладів, який можна привести для аналізу актуальних тенденцій.

Серед основних причин, що ще стримують виїзний круїзний туризм в 2021 році:

- загальна криза в галузі і економічний спад, пов'язаний з пандемією;
- заходи по'язані з подіями на Сході і, як наслідок, заборона на заходження іноземних суден в українські порти і порти Криму;
- низка гучних банкрутств туроператорів;
- внаслідок вищевказаних причин - зниження глибини продажів;
- оптимізація туроператорами витрат на тлі падіння глибини продажів і економічної кризи (зменшення штату і кількості офісів, здача найманих приміщень в суборенду);
- в зв'язку з банкрутством ряду великих туроператорів збільшився збиток страхових компаній.
- значне зростання курсу валют і нестабільність ситуації на валютному ринку.

В умовах складної економічної ситуації все більш важливим аспектом становиться діяльність, спрямована на просування і популяризацію круїзного продукту. Для аналізу сучасних тенденцій в просуванні круїзного туризму важливо відповісти на два основних питання «Що ми продаємо?» і «Як ми продаємо?»

В першу чергу потрібно пам'ятати, що круїзи – це високоякісний продукт. Маркетингова політика повинна бути побудована відповідним чином. Основним інструментом фахівця по роботі з агентами є детальне уявлення про пропоновані тури. Відвідуючи нове агентство, фахівець пояснює, наскільки простий у продажу і наскільки якісний продукт пропонує туроператор. По-друге, важливою складовою продажу є надійність і довгостроковість партнерських відносин туроператор - турагент, туроператор - турист. Зростає круїзний флот, удосконалюються конструкції пасажирських судів, зростає їхня комфортабельність, розробляються нові маршрути. Найбільші круїзні лайнери вміщують до 6000 туристів. Круїзна індустрія XXI століття характеризується позитивним зростанням і диверсифікацією ринку. Сучасні круїзні лайнери забезпечують комфортне проживання, якісне харчування, організоване дозвілля. Вони обладнані басейнами, спортмайданчиками, полем для гольфу, ресторанами, кінотеатрами, музичними салонами, приміщеннями для дискотек, вертолітними майданчиками та іншими приміщеннями і спорудами для різноманітного і комфортабельного відпочинку.

Необхідно пам'ятати, що умови диктує ринок, а туроператори постійно шукають нові можливості для виведення продукту на ринок, для його популяризації та збільшення продажів. Необхідно виділити кілька актуальних маркетингових ходів: оптимізований сайт компанії з системою бронювання і

особистим кабінетом; установка фрейму на сайті агенту; вебінари по тематиці; банери на популярних туристичних майданчиках; адресне інформування агентів-партнерів; контекстна реклама; структурована розсилка по агентській базі; підтримка щоденної взаємодії з агентом; аналіз регіонального розподілу предпочтений туриста.

Провівши аналіз сучасних тенденцій круїзного ринку, ми виділяємо кілька основних напрямків розвитку круїзного туризму. По-перше, при сьогоdnішньому положенні справ доцільно зосередитися на корпоративному обслуговуванні. Також з огляду на тенденцію скорочення витрат на проведення корпоративних виїзних заходів, даний сектор як і раніше тримається особняком. Крім того, круїз як варіант проведення виїзного семінару або конференції значно економити кошти через відсутність необхідності оплачувати окремо харчування, оренду конференц-залів та ін. По-друге, це технологічність. У вік комп'ютерів і високих технологій агент вимагає від туроператора новаторських рішень. Все, від системи бронювання і особистого кабінету до додатка для смартфона і навіть інноваційної сувенірної продукції, має бути технологічним і сучасним. Сюди ж можна віднести і креативність маркетингових рішень. Щоб бути лідером на ринку, потрібно бути завжди на два кроки попереду. Далі, як вже говорилося вище, кадровий склад. Міцні постійні відносини з агентом, якісний підхід, освіту, досвід, вміння вигідно представити продукт.

Однак, незважаючи на перераховані фактори, кожен туроператор повинен пам'ятати, що в глобальному сенсі шанс на виживання визначає не кадровий склад, технологічність, креативність маркетингових рішень і т.ін., а умови і стабільність фінансування бізнесу. Грамотне планування і розподіл доходів – основа бізнесу. Будучи частиною туристичної індустрії, круїзний туризм в світі розвивається великими темпами. Затребуваність круїзного продукту залишається значною навіть в умовах глобального кризису.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт групи компаній Інфлот Круїз енд Феррі Україна. <https://inflatcruises.com/>
2. Нездоймінов С.Г., Андреева Н.М. Дослідження туристичного руху на водному транспорті України. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2017, № 1, с.205-212
3. Офіційний сайт туроператора Фор Гейтс: <https://4gates.com.ua/rus/news/>
4. Офіційний сайт туроператора Інфлот Круїз енд Феррі. URL:<http://www.inflattravel.ru/>
5. TMI Consultancy. URL:<http://www.tmicconsultancy.com/>

Швагірева Влада Сергіївна, старший викладач кафедри менеджмент міжнародного бізнесу та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: v.s.shvagireva@mzeid.in

Швагірев Максим Дмитрович, студент кафедри менеджмент міжнародного бізнесу та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: m.d.shvagirev@mzeid.in

Shvahireva Vlasta S. – Senior Lecturer, Department of International Business Management and Innovation, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: v.s.shvagireva@mzeid.in

Shvahirev Maksym D. – student Department of International Business Management and Innovation, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: m.d.shvagirev@mzeid.in

ДОБРОБУТ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ ФАКТОР УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

¹Державний університет «Житомирська політехніка»

²Відокремлений структурний підрозділ

"Житомирський торговельно-економічний фаховий коледж КНТЕУ"

***Анотація.** В статті розглянуто особливості сучасного ринку праці. Проаналізовано нові HR-виклики такі як цифрові технології, вікова структура працівників. Висвітлено важливість поняття добробуту працівників. Доведено необхідність підтримки програми підвищення добробуту працівників.*

***Ключові слова:** управління персоналом, добробут працівників, бренд роботодавця.*

EMPLOYEE WELFARE AS A PRIORITY FACTOR OF THE PERSONNEL MANAGEMENT

***Abstract.** The article considers the features of the modern labor market. New HR-challenges such as digital technologies, age structure of employees are analyzed. The importance of the concept of employee welfare is highlighted. The need to support the program to improve the welfare of employees has been proven.*

***Key words:** personnel management; employee welfare; employer brand.*

Зрештою перехід від планової економіки до ринкових відносин, визначив пріоритетність питань якості продукції та забезпечення її конкурентоспроможності, а також підвищив значимість творчого підходу до праці і високого професіоналізму в управлінні. Натомість це спонукає шукати нові форми управління, розвивати потенційні здібності персоналу, постійно підвищувати його кваліфікаційний рівень, забезпечувати високу мотивацію до трудового процесу. Оскільки управління людськими ресурсами є одним з найважливіших напрямів діяльності будь-якого підприємства і вважається основним критерієм його економічного успіху, за значимістю навіть це виходить на перший план перед технічним процесом.

Таким чином, ключовою складовою успішного бізнесу підприємства є управління, стимулювання та розвиток персоналу. Тому мотивація служить надійним базисом управління за результатами діяльності працівників. Але основною економічною істиною, що залишається незмінною протягом багатьох століть, є те, що високий особистий внесок кожного працівника відіграє найважливішу роль у здійсненні успішної діяльності будь-якого підприємства (організації).

Натомість в сільськогосподарській компанії – "Кернел", наприклад, взялися всерйоз розвивати у своїх працівників дух підприємництва. За допомогою програми "Є Ідея" кожен співробітник має змогу запропонувати та впровадити власну інноваційну або нестандартну ідею у бізнес-процеси аграрного гіганту [1].

Управляти людськими ресурсами – це дещо більше, ніж рекрутувати, наймати, навчати, супроводжувати кар'єрними сходинками та проводити на пенсію. Нині лівова частка поточних функцій сучасного HR-департаменту найтіснішим чином пов'язана з турботою про здоров'я та добробут усіх робітників. Працівники, у свою чергу, іноді навіть вимагають від роботодавців звертати увагу на соціальні проблеми працюючих – як всередині компанії, так і зовні, у нашому суспільстві, яке, на жаль, все частіше називають "хворобливим". Отже, в міру розвитку та зростання фінансової стійкості великі українські підприємства добровільно взяли на себе відповідальність за робітників, які працюють на компанію, за безпеку робочих місць, захист прав людини, корпоративну культуру та вплив бізнесу на суспільство і суспільні відносини в цілому.

Зазначимо, що особливості сучасного ринку праці та тенденції у сфері управління персоналом теж створюють особливі виклики, з якими мають впоратись досвідчені HR-команди. Наприклад, зараз цифрові технології дозволяють працювати віддалено, іноді в іншому місті або країні, в будь-який час, коли виникає бажання. Підприємство теж може наймати працівників з усього світу – як для віддаленої

роботи, так і з умовою переїзду в іншу країну, регіон всередині країни. Це означає, що підприємства мусять враховувати всі відмінності працівників, які іноді без делікатного скеровування здатні спричинити локальний соціальний вибух.

Крім того, ще є літні працівники – люди старішають, але все ще залишаються в силі, і бізнес повинен враховувати їхні унікальні проблеми, пов'язані зі здоров'ям, можливо, перекваліфікацією або виходом на пенсію. Тут, насамперед, виступають нові виклики для підприємств, що пов'язані зі старінням робочої сили. Залучення працівників старшого віку може створювати певні виклики. Наприклад, потреба у спеціально облаштованих робочих місцях. Часто працівники старшого віку отримують вищу зарплату через більший стаж роботи та досвід, що може викликати неприязнь з боку молодших працівників. Організації, які прагнуть асимілювати працівників старшого віку, можуть зіштовхнутися з необхідністю розробки нової політики оплати праці, створення більш гнучких програм винагороди та підготовки молодих керівників для управління працівниками різних вікових груп (зокрема членами команди, які можуть бути ровесниками їхніх батьків).

Відтак необхідність залишатися конкурентоспроможним у світі безпрецедентного довголіття вимагає від підприємств прийняття нових стратегій для залучення працівників старшого віку. Традиційно поширені припущення, що навчання завершується у 20 років, кар'єрний розвиток – у 40 років, а професійна діяльність – у 60 років, більше не відповідають дійсності. Переосмислення стратегій у сфері управління людським капіталом у межах різних поколінь, для врахування довшої тривалості життя, потребуватиме неупередженості та нових підходів.

Також HR-фахівці мають не забувати про баланс роботи і життя, який грає важливу роль для більшості співробітників. Розподіл навантаження, ротація, відпустка, гнучкий графік і альтернативні графіки роботи дозволяють процвітати працівникам будь-якого віку і рівня кваліфікації. Адже коли люди отримують допомогу в управлінні своїм особистим життям, вони можуть зосередитися на роботі, коли вони в офісі.

Тому поняття добробуту працівників сьогодні стало більш об'ємним, оскільки охоплює низку ініціатив, спрямованих не лише на охорону здоров'я працівників, а й на активне підвищення їхньої продуктивності та створення позитивного соціального й емоційного середовища в робочому процесі.

Ринок корпоративного оздоровлення з'явився ще десятиліття тому, починаючи з фізичного здоров'я та безпеки працівників. Віднині ці ініціативи включають інноваційні програми та інструменти фінансового благополуччя, психічного здоров'я, усвідомленості, сну, здорового харчування, підтримки фізичної форми, управління стресом, та сприяють змінам в культурі та моделях поведінки керівництва, задля забезпечення підтримки таких програм. Добробут працівників стає головним напрямом корпоративної соціальної відповідальності та стратегії підвищення ефективності компанії. У провідних компаніях даний показник виходить на рівень важливої та нагальної бізнес-вимоги.

Добробут працівників відіграє вирішальну роль у загальній бізнес-стратегії міжнародної продовольчої компанії Danone, яка базується на двох напрямках економічного та соціального зростання: у компанії запроваджені програма Dan'Cares, яка забезпечує медичне страхування найбільших ризиків, пов'язаних зі здоров'ям людей; глобальна політика щодо відпусток для батьків. За мету ставиться не лише підтримка добробуту працівників, а й позиціонування працівників компанії Danone як прихильників здорового способу життя [2].

На наш погляд, наразі підприємствам вкрай важливо розширювати свої програми підвищення добробуту працівників, охоплюючи їхні інтереси та цінності. Це не лише свідчитиме про відповідальне ставлення організацій до свого персоналу, а також збільшуватиме їхній соціальний капітал та створюватиме привабливий бренд роботодавця.

Отже, покрокова побудова бренду роботодавця підприємства складатиметься зі сприйняття організації зсередини – співробітниками, і зовні – кандидатами та всіма стейкхолдерами. Тому якщо об'єктивно підходити до створення бренду роботодавця, то ефективна його побудова сприятиме полегшенню залучення кандидатів, зниженню плинності кадрів і скороченню витрат на підбір персоналу. Як наслідок, бренд роботодавця гарантує високий рівень залученості та більшу продуктивність членів вашої команди. Загалом розробка бренду роботодавця формує в подальшому соціальну стратегію підприємства, з якої витікатимуть напрями стимулювання та розвитку персоналу, управління талантами та управління людським капіталом.

Зрештою, для стратегії збалансованого розвитку персоналу застосування кадрової аналітики дає змогу оптимально комбінувати та використовувати системний збір та аналіз інформації в галузі людського капіталу для вирішення бізнес-задач та прийняття управлінських рішень. Технології

кадрової аналітики поступово стають невід'ємною частиною відносин між працівниками та роботодавцями на цифровому ринку праці.

Таким чином, не зважаючи на активне впровадження нових і захопливих інструментів, керівники підприємств повинні приймати важливі рішення щодо доцільності використання тих чи інших засобів комунікації. Наприклад, деякі підприємства можуть виграти від повного переходу на платформу колективної роботи, тоді як для інших організацій доречним буде все ще використовувати електронну пошту як важливий та цінний спосіб спілкування. Отже, незалежно від вибору інструментів необхідно створювати такі стандарти та принципи, які узгоджують індивідуальну продуктивність працівника із продуктивністю команди та всієї організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Winners takes it all! URL: <https://www.business.ua> (дата звернення: 14.02.2021).
2. Розділ 7 зі звіту 2018 Deloitte Global Human Capital Trends. Добробут та стабільність персоналу: підвищення ефективності працівників через відновлення. 69 с.

Шестакова Анна Валеріївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин Державного університету «Житомирська політехніка», м. Житомир, e-mail: 4ksann@gmail.com

Мисюра Тетяна Володимирівна – викладач Відокремлений структурний підрозділ "Житомирський торговельно-економічний фаховий коледж КНТЕУ"

Shestakova Anna Valeriivna - Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer, Department of Digital Economics and International Economic Relations, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, e-mail: 4ksann@gmail.com

Mysyura Tetyana Volodymyrivna - teacher Separate structural subdivision "Zhytomyr Trade and Economic Professional College of KNTEU"

EFFECTUATION VERSUS CAUSATION: EXPLORING FACTORS INFLUENCING ENTREPRENEURS' DECISION-MAKING LOGIC

Northumbria University, Newcastle upon Tyne, UK

Abstract: *This study explores impacts of entrepreneurial experience, environmental uncertainty, organizational slack and centralization of decision making on entrepreneurial logic.*

Key words: effectuation, causation, entrepreneurship.

Research interest in entrepreneurship has intensified, as there is an anticipation, that entrepreneurial activities may provide viable solutions to current economic challenges imposed by rapidly changing business environment [1, 2]. Evolving institutional conditions and the associated uncertainty in emerging economies, present a unique opportunity to study how entrepreneurial resource-constrained firms can make the decisions and exploit such imperfections for their own benefits [3, 4]. A seminal work of Sarasvathy [5] revealed the distinction between entrepreneurial decision-making based on predictive and non-predictive logic and presented a shift from classical entrepreneurship 'opportunity discovery and exploitation' paradigm towards 'opportunity creation'. Predictive thinking called causation [5] requires from entrepreneur to conduct planning starting with the ends, analyze and make factual predictions of possible returns, consider alternative actions and select the one with the highest possible return [6]. Predictions form the basis for this logic, although the contextual complexity makes the former less accurate and useful [7]. Given limited resources and contextual ambiguity, forecasting becomes often challenging, therefore a departure from prediction reliance is welcomed by entrepreneurs. Effectuation decision-making logic became advantageous for entrepreneurs as possessing and controlling the resources at hand may provide better entrepreneurial opportunity than the pre-set goals approach. While theory explaining the reasons behind adoption of effectual decision-making approach is developing, studies focused on entrepreneurs' choice of causation or effectuation [8]. These two types of decision-making logic encapsulate different venture functioning and innovativeness [9]. Effectuation is not supposed to replace causation [9], however as argued by Sarasvathy [5], the use of effectuation or causation depends on the level of environmental uncertainty.

More recent research focusing on these two kinds of entrepreneurial logic also shows that the decision-making process would be also impacted by the external environment, organizational resources, social capital, personal characteristics, organizational culture and other constraints at different levels [10]. However, the gaps in the extant literature still exist as most scholars examine the influencing factors at different levels of entrepreneurial logic from a single perspective such as entrepreneurial characteristics, organization and environment. Few researchers attempt to consider the major factors in an empirical research model from an integrated perspective to take into account the interaction of three or more influencing factors. Given causation and effectuation are two distinct but interrelated concepts [5, 11], previous research focused on the antecedents of effectuation, while less attention was paid to constructive analysis of the two factors influencing entrepreneurial logic.

Entrepreneurs often face very complex situations with different internal resources, organization structures as well as the external environment. It is the combination and interaction of internal and external organizational conditions that constitute a variety of entrepreneurial situations, which eventually determine an entrepreneur's selection of logic model for decision-making. Thus, there is a need to examine the influence of complex situations on organizational behaviors and identify the configuration of factors affecting entrepreneurial logic from an integrated perspective.

REFERENCES

1. Stroe, S., V. Parida, and J. Wincent, *Effectuation or causation: An fsQCA analysis of entrepreneurial passion, risk perception, and self-efficacy*. Journal of Business Research, 2018. 89: p. 265-272.
2. Lin, S., et al., *Regional determinants of poverty alleviation through entrepreneurship in China*. Entrepreneurship & Regional Development, 2020. 32(1-2): p. 41-62.

3. Ahlstrom, D. and Z. Ding, *Entrepreneurship in China: an overview*. International Small Business Journal, 2014. 32(6): p. 610-618.
4. Huang, Q., X. Liu, and J. Li, *Contextualization of Chinese entrepreneurship research: an overview and some future research directions*. 2020. 32(5-6): p. 353-369.
5. Sarasvathy, S.D., *Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency*. Academy of Management Review, 2001. 26(2): p. 243-263.
6. Perry, J., G. Chandler, and G. Markova, *Entrepreneurial effectuation: a review and suggestions for future research*. Entrepreneurship Theory and Practice, 2012. 36(4): p. 837-861.
7. Dew, N., et al., *Effectual versus predictive logics in entrepreneurial decision-making: Differences between experts and novices*. Journal of Business Venturing, 2009. 24(4): p. 287-309.
8. Dew, N., et al., *Entrepreneurial expertise and the use of control*. Journal of Business Venturing Insights, 2015. 4: p. 30-37.
9. Brettel, M., et al., *Corporate effectuation: Entrepreneurial action and its impact on R&D project performance*. Journal of Business Venturing, 2012. 27(2): p. 167-184.
10. da Costa, A. and M. Brettel, *Employee effectuation-what makes corporate employees act like entrepreneurs?* Frontiers of Entrepreneurship Research, 2011. 31(17): p. 2.
11. Reymen, I., et al., *Understanding dynamics of strategic decision making in venture creation: a process study of effectuation and causation*. Strategic entrepreneurship journal, 2015. 9(4): p. 351-379.

Yevhen Baranchenko – PhD, Senior Lecturer in Strategy and International Business, Northumbria University, Newcastle upon Tyne, UK, e-mail: Yevhen.Baranchenko@northumbria.ac.uk

FEATURES OF INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AT ENTERPRISES

West-Ukrainian National University

Abstract. *The article considers the features of the international environmental management systems at enterprises. The reasons for the organization of environmental management are given. The international standards for the introduction of environmental management system in enterprises are indicated, including the main system of standards, which is now recognized in most countries - ISO 14001. It is clarified whether international environmental standards can guarantee optimal environmental results of an enterprise.*

Key words: international management; environmental management; international environmental standards; environmental management system; international green policy; sustainable development.

In the modern sense, the environmental management studies managerial relations in an organization which ensure its sustainable development, environmental protection, human life safety, rational use of natural resources and environmental safety, aimed at implementing environmental goals and environmental impact programs; and also forms knowledge of environmental strategy development of society, management of natural resources and nature protection. The latter are determined by the biological and socio-economic characteristics of the business entity and allows the organization to survive and achieve its goals in the long term.

The definition "environmental management" is interpreted mainly in the following meanings: activities of public environmental organizations; a set of measures, methods and means of environmental management of the enterprise; a management system for a separate natural complex subject to special protection; part of the overall management system, including the organizational structure, planning, responsibilities, experience, methods, techniques, processes and resources for the formation, analysis and updating of the environmental policy in a particular organization [1]. Environmental management of an enterprise is a part of the overall management system, which includes the organizational structure, planning, distribution of responsibility, practical activities, procedures, processes and resources necessary for the development, implementation, achievement of the goals of environmental policy, its revision and adjustment [2].

Organizations of various kinds are becoming increasingly interested in achieving and demonstrating sufficient environmental performance by monitoring the environmental impact of their activities, products or services, taking into account their environmental policies and objectives. They are doing this in the face of increasingly stringent legislation, the development of economic policies and other measures aimed at protecting the environment, as well as a general growing concern of stakeholders about the environment, including sustainable development.

Many organizations have conducted environmental "analyses" or "audits" to assess their environmental performance. However, these "reviews" and "audits" may not be sufficient to provide an organization with confidence that its performance not only satisfies, but will continue to meet the requirements imposed by law and its own policies [3]. To be effective, these "reviews" and "audits" must be conducted within the overall management system.

International standards for environmental management are intended to provide organizations with elements of an effective environmental management system (EMS) that can be combined with other elements of management to help organizations achieve their environmental and economic goals. These standards, like other international standards, are not intended to be used to create non-tariff barriers to trade or to increase or modify an organization's legal obligations.

The International Organization for Standardization (ISO) is a worldwide federation of national standards bodies (ISO members). The development of International Standards usually takes place through ISO technical committees. Any ISO member interested in the subject matter around which a committee is organized has the right to be represented on that committee. International organizations, both governmental and non-governmental, in close cooperation with ISO, also participate in this work. ISO works closely with the International Electrotechnical Commission (IEC) on all matters of electrotechnical standardization [4].

ISO 14001 is the main international standard that defines the mechanism for the implementation and operation of an effective environmental management system. Application of this standard allows:

- to identify and control the environmental aspects of the organization's activities, its products and services, including in accordance with the requirements of environmental legislation and other interested parties (local and national authorities, trade associations, non-governmental organizations, consumers, employees, environmentalists, etc.);

- to gradually reduce the negative impact of the organization's environmental aspects on the environment, while maintaining the profitability of production;

- to achieve continuous improvement in environmental performance [5].

The ISO 14001 standard is compatible with other international standards and management system specifications, for example, ISO 9001, OHSAS 18001, ISO / IEC 27001, etc., and makes it possible to implement them both independently of each other and as integrated management systems [6].

Demonstration of the organization's ability to comply with the requirements of ISO 14001 can be confirmed by passing the certification procedure and obtaining a certificate of conformity from independent, competent and authorized international and national bodies.

The success of the environmental management system depends on commitments made at all levels and in all functional structures of the organization. An organization can generate opportunities to prevent or mitigate (reduce) negative environmental impacts and enhance positive environmental impacts, especially those that are of particular importance in terms of development strategy and competitiveness. Top management can effectively address the organization's risks and opportunities by integrating environmental management with its business processes, development strategy and decision-making mechanisms, linking them to other business priorities, and incorporating environmental management into the organization's overall management system. Demonstration of successful implementation of the international standard can be used to build confidence among interested parties that an effective environmental management system does exist in an organization.

Adherence to this international standard is not, however, a guarantee of optimal environmental results. The application of the international standard in one organization may differ from the application in another due to the nature of their context (the conditions in which the organizations operate). Two organizations may carry out similar activities, but have different commitments outlined in their environmental policies, different “environmental” technologies and environmental performance objectives, and both may meet the requirements of this international standard [7].

The level of detail and complexity of the environmental management system will vary depending on the context of the organization (the environment in which the organization operates), the scope of the environmental management system, the organization's commitments, and the nature of the activities, products and services provided, including their environmental aspects, and associated environmental impacts.

REFERENCES

1. Parker T. The Meaning of Environmental Management: An Interpretive Study of Managing Emergent or Evolutionary Environmental and Energy Strategy. IIIIEE, Lund University. 2016. 162 p. URL: https://lup.lub.lu.se/search/ws/files/17704620/Thomas_Parker_hela_avh_inkl_omslag.pdf (Date of access: 26.02.2021)

2. Pošiváková T., Hromada R., Pošivák J., Molnár L., Harvanová J. Selected aspects of integrated environmental management. *Ann Agric Environ Med*, 25(3). 2018. P. 403–408. URL: <http://www.aem.pl/Selected-aspects-of-integrated-environmental-management,80908,0,2.html> (Date of access: 26.02.2021)

3. Pallister J. Environmental Management Teaching Guide. A Core Text for O Level and IGCSE. 2nd ed. Oxford University Press. 2017. 80 p.

4. ISO 14001:2015 Environmental Management System Implementation Guide. NQA. URL: <https://www.nqa.com/medialibraries/NQA/NQA-Media-Library/PDFs/NQA-ISO-14001-Implementation-Guide.pdf> (Date of access: 26.02.2021)

5. ISO 14000 Family Environmental Management. ISO. URL: <https://www.iso.org/iso-14001-environmental-management.html> (Date of access: 26.02.2021)

6. ISO 14001:2015 Environmental management systems. A practical guide for SMEs. URL: https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/store/en/iso_14001_guide_preview.pdf (Date of access: 26.02.2021)

7. Waxin M.-F., Knuteson S.L., Bartholomew A. Outcomes and Key Factors of Success for ISO 14001 Certification: Evidence from an Emerging Arab Gulf Country. *Sustainability* 12. 2020. 17 p.

Blazhey Iryna O. – PhD in Economics, Lecturer of the Department of International Economic Relations, West-Ukrainian National University, Ternopil, e-mail: i.blazhey@gmail.com

CSTC T-PPR: ORGANIZATIONAL ACTIONS INCREASE POWER EFFICIENCY RECONSTRUCTION BUILDINGS

¹The Odessa state academy of building and architecture

²Private company "Composite", Odessa

Abstract: *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 of Odessa "the Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction "CSTC T-PPR", as innovative organizational structure which uses in practice the saved up scientific and technical potential for reconstruction of buildings of historical building of Odessa under standards power efficiency. The considered method of calculation building stream M-CUR possesses positive property 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.*

Key words: an operational administration building; scheduling; the building organization; a corporate scientific and technical complex; town-planning power reconstruction.

World practice shows, that increase power efficiency is reached mostly at the expense of organizational changes in a guidance system power economy the enterprises or cities. Having introduced system power management it is possible to reach without the big financial losses considerable energy conservation in 3...5% for 1...2 years. Power management includes a set of the actions aimed at economy power resources: monitoring power consumption, working out power budgets, the analysis existing indicators as bases drawing up new budgets, working out a power policy, mapping out new power savings actions etc. Power efficiency building – property of a building, its structural components and plumbing system to provide during expected life cycle this building household requirements the person and optimum microclimatic conditions for its stay in premises such building at is standard-admissible (optimum) expenses power resources for heating, illumination, fanning, an air conditioning, heating of water taking into account a climatic conditions [1].

In town-planning is shown the tendency to integration, both in sphere 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 [2...4].

Line methods organization works can be calculated in the different ways therefore they have received names of methods calculation organization works. We will consider a method 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 all works entering into a given complex:

$$T = 7+9+6+8+2+3+2+3+13+17+11+15+5+8+4+6 = 119 \text{ days.}$$

Table 1

Matrix durations and the schedule painting and decorating calculated by a method 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 2	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 13	38 55 17	55 66 11	66 81 15	$T_C^w = 2$ 56=13+17+11+15
D. Works on coloring	64 69 5	69 77 8	77 81 4	81 87 6	$T_D^w = 39$ 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.

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).

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.

For a conclusion of the basic settlement formulas the size carrying the name of the period expansion which defines a difference between the beginning of the subsequent work on private front I and the beginning of previous work on the same front – T_{i+1}^w is entered into consideration. Clearly that the first work in a technological order is not preceded by any other work and its beginning is accepted by the zero. Thus, having defined the beginning of the first work and the corresponding period of expansion of the second work, it is possible to calculate the beginning of its manufacture on private front I etc. (on an induction) before definition of the beginning last kind of work.

Having calculated the beginning last work taking into account restriction on continuity of performance works, it is possible to define the general duration all complex of works under the formula (1):

$$T = \sum_{i=1}^{m-1} T_{i+1}^w + \sum_{j=1}^n t_{m,j}, \quad (1)$$

where T_{i+1}^w – the period of expansion the subsequent work; m – the general number of kinds works (a current serial index, i); n – the general number of fronts works (a current serial index, j); $t_{m,j}$ – duration of last kind work on j -m front.

For definition of values the periods of expansion subsequent works we will take advantage of a condition (2) at which prior to the beginning of any simple work previous work by the form on the same private front should be executed:

$$T_{i+1}^w = \max_{j=1,n} \sum_{k=1}^j (t_{i,k} - t_{i+1,k-1}), \quad (2)$$

where $t_{i+1,0}$ – operation time on zero front is equal to zero.

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):

$$T_B^w = \max \left\{ \begin{array}{l} 7-0=7 \\ 7+9-0-2=14 \\ 7+9+6-0-2-3=17 \\ 7+9+6+8-0-2-3-2=23 \end{array} \right\} = 23; \quad (3)$$

$$T_C^w = \max \left\{ \begin{array}{l} 2-0=2 \\ 2+3-0-13=-8 \\ 2+3+2-0-13-17=-23 \\ 2+3+2+3-0-13-17-11=-31 \end{array} \right\} = 2;$$

$$T_D^w = \max \left\{ \begin{array}{l} 13-0=13 \\ 13+17-0-5=25 \\ 13+17+11-0-5-8=28 \\ 13+17+11+15-0-5-8-4=39 \end{array} \right\} = 39.$$

Conclusion: 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 cost labor and machine resources, at their considerable (defining duration of works) costs; however there are breaks in development separate private fronts of works.

REFERENCES

1. Asotsiatsiia enerhoaudytoriv Ukrainy. [Energy Auditors Association]. (2021, February 19). Retrieved from <http://aea.org.ua/ru/energy-management/> (in Ukrain).
2. Dzhedzhula, V. V. (2014). Enerhozberezhennia promyslovykh pidpriemstv: metodolohiia formuvannia, mekhanizm upravlinnia [Energy saving industrial enterprises: Methodology of formation, management mechanism]. Vinnytsia: VNTU (in Ukrainian).
3. Posternak I. M., Posternak S. A. (2016). Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction "CSTC T-PPR" Odessa. *The development of international competitiveness: state, region, enterprise: materials of the International scientific conference*. Lisbon, Portugal: Baltija publishing. Part II. V. 1. Business economics and corporate management: innovation problem. pp. 6–8.
4. Posternak I. M., Posternak S. A. Die kalenderplanung bei der organisation des baues des komplexes städtebaulich energetisch-rekonstruktion. *Economy and society: a modern foundation for human development: materials of the II International scientific conference*, Germany, Leipzig, June 23th, 2017; Leipzig university: Baltija publishing, 2017. Part II. P. 44–47.

Posternak Iryna M. – PhD in Technical Sciences, Associate Professor, the Associate Professor of Department of the Organization of Building the Odessa state academy of building and architecture, e-mail: posternak.i@gmail.com

Posternak Serhii A. – PhD in Technical Sciences, Associate Professor private company "Composite", Odessa, e-mail: icomos.rur@gmail.com

SPECIALIZATION OF SMALL AGRIBUSINESS

State Organization “Institute for economics and forecasting National Academy of Sciences of Ukraine”

Abstract. *The article describes the term "specialization", the economic significance of the specialization of small commodity producers and the factors that influence the choice of specialization by households.*

Keywords: specialization; small agribusiness; households; niche crops.

Specialization as the main organizational and economic factor is defined by the social division of labor, focus on the production of limited products or part of the product in a particular, technological cycle and in a certain area. Specialization is an effective form of organization of agriculture, which allows to concentrate the production of certain types of products in certain areas and farms and, as a result due to this get the best results of economic activity [1]. Specialization creates initial conditions for the introduction of integrated mechanization of production, intensive and industrial technologies, advanced methods of production organization, reduces overhead costs, it is one of the ways to increase economic efficiency of production, which is very important for small-scale production.

The specialization of regions, industries and individual farms is one of the most important areas that allow to solve the problems of agro-food complex in the future. Rational location, zonal (regional) and economic specialization as well as concentration of production are important throughout the country, and play key role in improving production efficiency, regardless of the form of entrepreneurial activity. Location and specialization act as components of the social division of labor between economic areas.

World experience shows that the economy of any country is effective with the optimal joint functioning of small, medium and large business. In recent years, there is a predominant trend of leadership of small and medium enterprises in the world, moreover their development is one of important factors in solving socio-economic problems in the country as a whole as well as in some regions in particular. Small business in developed countries performs such important functions as attracting material, financial, natural, informational and human resources, which are not always taken into account in the activities of large business.

Small business provides jobs, creates real sources of income for its employees, provides production of goods, performance of works and provision of services to people at affordable prices, etc. The advantage of small business is that they are more flexible to changes in the economy, respond quickly to market demands, find a niche in the production of goods, works, services, quickly master the production of new products and tend to increase production, services and performance of works that allow them to survive and develop [4]. There are also negative factors that hinder the development of small business, namely: lack of financial resources, difficulties with the purchase of material and technical equipment, sales of manufactured products and more. These factors influence the development of small business not only in foreign countries but also in Ukraine.

The role and importance of the domestic agricultural sector of the economy as a key national budget-generating source is indisputable, as it solves burning issues of territorial and spatial development, especially in rural areas. For this reason the state should focus on the conditions of small and medium agribusiness development as it creates competitive environment, accelerates the development of the industry and the economy in general at the national, regional and local levels.

Small and medium business is a structural element of the agrarian sector of Ukraine's economy. Small business is represented by the households that usually define the direction of their activity. The specialization of households directly depends on the purpose and quality of the land that the peasant owns. Based on the available land use area, the small producer selects a production direction that ensures more efficient use of land and own financial resources. The choice of specialization of agricultural production is the main principle of development of these farms, which includes the cultivation of niche crops, that is high-potential.

Small agribusiness occupies a significant position in the production of gross agricultural output, food security of the state, it also contributes to solving social problems of the village, including increasing employment and maintaining the income of the rural population. Thus, sustainable rural development is regulated through small farms [6]. Characteristic features of small agribusiness development are: combination of different activities by one small farm, which provides its flexibility and ability to quickly reorient the activities in accordance with market requirements, promptly responding to changes in the external environment; limited financial resources; small farms are trying to solve the employment problem by creating new jobs; combining the owner of the farm and the employee in one person; providing local markets with small volumes of crop and livestock products; intuitive nature of entrepreneurial activity; great dependence on

natural and climatic factors that define the seasonality of production; work in conditions of maximum independence; lack of strategy for the future, etc.

The choice of specialization of small commodity producers should be based on marketing research and availability, as well as the distance to the markets for their products, taking into account the quality of roads. Production in households will be effective if their specialization meets the natural-climatic and economic conditions.

The economic importance of rational specialization of small producers is to create conditions for more efficient use of agricultural land and thus increase the production of quality crop and livestock products; contribute to a more rational use of material, labor and financial resources of farms.

Natural climatic conditions are an important factor in choosing the specialization of households. Successful cultivation of crops, breeding of animals are provided by conformity of natural conditions to their biological features and requirements of plants and animals.

The specialization of an agricultural zone or a separate farm is to identify the main industry and create conditions for its predominant development. It characterizes the production direction and defines the sectoral structure of the zone or economy. In developed countries, farms are specialized - fairly split into crop and livestock industries, regardless of the level of production concentration, they mostly specialize in the production of several types of products. Field specific farms are rare, because they are more likely to be entrepreneurial risk, which happens when demand for manufactured products decreases and, therefore, the production is unprofitable. For example, Canadian farms that specialize in a particular type of agricultural product include those that account for more than 50% of their sales revenue.

The production of niche products opens the possibility for a small producer to become a big player. Therefore, the cultivation of niche crops is an attractive area for diversification of production of households. Often such crops do not require significant investment in the organization of production, but provide a high level of profitability. In recent years, climatic conditions in Ukraine are changing and small producers, adapting to these changes, identify alternative crops. Nowadays it is possible to grow the cultures traditional for Georgia, Turkey, and the Crimea on the lands of the Mykolaiv, Kherson and Odessa regions.

When choosing a specialization, small agricultural business owners should focus on the types of products with steadily growing demand in the market. In the near future it will be organic products, as well as the niche ones, namely, turkey, quail, nuts, beans, spices, sorghum, chickpeas, peas, lentils, mustard, flax, hemp, berries (raspberries, strawberries, blackberries, blueberries, cranberries), etc. The production of niche products cannot become a prerogative of large business entities, as they use large areas of land under limited conditions, which is determined by natural and weather conditions, wide gauge machinery, automated control systems and logistics control. In contrast, small business entities can apply the agronomic measures needed to grow niche crops, and therefore the production of the latter creates an important alternative in their operation. The high economic potential of niche crops is generated by their high prices implementation and a significant, though unstable, demand on the agro food market.

REFERENCES

1. Andriychuk V.H. Economics of agricultural enterprises: a textbook. – 2-nd ed., dop. i pereroblene. K.: KNEU, 2002. 624 p.
2. Bezhenar I.M. Stan rozvytku spetsializatsiyi v ahrarykh pidpryyemnyts'kykh strukturakh // Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky. Zb. nauk. pr. Mykolayivs'koho natsional'noho universytetu im. V.O. Sukhomlyns'koho. Vyp. 10. 2016. – S. 128-133.
3. Bendz H.O. Malyy biznes v Ukrayini: problemy ta perspektyvy rozvytku // Aktual'ni problemy suchasnoho biznesu: oblikovo-finansovyy ta upravlins'ky aspekt: materialy I Mizhnarodnoyi naukovopraktychnoyi internet-konferentsiyi, 19-21 bereznya 2019 r. CH. 1. L'viv: LNAU, 2019. S. 34-36.
4. Volyk V. Formation of small and medium business in Ukraine and its consequences // Actual problems of economy. 2002. № 8. P. 22-25.
5. Dzyaduk H. Conceptual foundations of small and medium agribusiness development as an object of state influence // Efficiency of public administration. 2018. Vip. 2 (55). Part. 2. Pp. 219-226.
6. Pivtorak V.S. State support of small business in the agricultural sector of the economy: regional aspect // Collection of scientific works of VNAU. 2012. № 4. P. 69-75.
7. Kuklinova T.V. Criteria for classifying enterprises as small and medium, taking into account their functional role in the economy. URL: <http://www.dspace.oneu.edu.ua>.
8. Mokhnenko A.S. Principles and factors of enterprise specialization. URL: http://www.ksau.ks.ua_2017-06-02_11.15.40.
9. Yavorska T.I. Small business in agriculture: theory and practice: a monograph. K.: NNC IAE, 2012. P. 198-220.

Udova Lyudmila O. – PhD in Economics, senior researcher, senior researcher of the Department of the Forms and Methods of Management in the Agro-Food Complex, State Organization “Institute for economics and forecasting National Academy of Sciences of Ukraine”, Kyiv, e-mail: u_lyudmila@ukr.net.

THE ROLE OF MARKETING RESEARCHES IN THE FRAMEWORK OF COMPETITIVE INTELLIGENCE MEASURES

Odesa National Polytechnic University

Abstract: *The article examines the role of marketing researches in the framework of competitive intelligence measures. Based on the fact that the modern economy is built on competition and is extremely dynamic, under conditions of risk and uncertainty, the role of marketing research a significantly increases.*

Keywords: marketing researches, competitive intelligence, analysis of data, business, marketing research methods, market research, competitors.

Marketing researches are the systematic collection and analysis of data conducted to address marketing issues aimed at reducing the risk of inappropriate behavior in this area. To collect the data most often uses a sample of the market on which the company's sales are focused: it uses methods such as observation, interviews and analysis of store sales. The most common method is an interview. It can be done personally, by phone or by mail, and after analyzing the results (for which a computer is usually used), recommendations can be made to solve the problem underlying the study. Market research uses marketing research methods, limiting their goals by identifying the size of the market for goods of a certain type [3, p. 26].

Thus, marketing research is the collection and analysis of data, which allow to obtain the necessary information for the successful development, production and delivery to the buyer of goods and services, which are valuable to him. The most important result of marketing research is the growth of sales and, consequently, a significant increase in enterprise revenue. Typically, marketing research is commissioned by third-party organizations that specialize in providing such services.

A method of marketing research that uses the large samples of respondents to quantify consumer behavior and their reactions to marketing activities. Usually, a structured questionnaire is offered to obtain information that quantifies the number and percentage of respondents for each specific category. For example, the study may reflect the number (percentage) of buyers of a particular product per thousand inhabitants [2, p. 271].

Regarding to marketing researches by the development of a business plan in the field of trade requires phasing: because of marketing research of a business project have to be conducted fairly correctly, you must first determine which firms and entrepreneurs to compare, and then what to compare and what to analyze.

It requires tact, correctness and common sense here. Obviously, it is impossible to compare a small stall with a large supermarket or a real estate company with an existing manufacturing company. Objects of research are, as a rule, enterprises that are the main competitors in a particular market segment. Of course, there are some common criteria to almost all businesses:

1) So, first of all, it is necessary to find and make a choice (objects) for comparison. Namely, who is your main real or expected competitor in your market (or the market in which you are going to work)? Obviously, this must be a business of various kinds. No one would think to compare the production and consulting business.

2) After the problems from paragraph 1 are solved, it is necessary to reveal factors on which in the future the marketing analysis will be carried out. What are these factors? This question is sometimes very difficult to answer unambiguously, but if you think logically, you can build a chain that will lead us to solve this problem.

We are interested in both positive and negative aspects of the activity (or expected activity) of an existing or newly created business by an individual entrepreneur compared to companies that are already operating in the market [2].

In this regard, any business can be structured into separate components (characteristics), which can be compared and evaluated, thanks to which marketing analysis will be carried out in the future. According to the method of expert assessments, you can calculate the following:

1) how much one sales agent, one ordinary employee of the store earns on average per month;

- 2) how much money per a month goes to gasoline (transportation) and maintenance of road transport;
- 3) how much money goes to rent warehouses;
- 4) what amounts are the other costs.

This information (the cost of renting warehouses, the average weighted salary of sales agents, other employees, the cost of vehicles) is not a big secret and does not differ much by region. The collection of such information in a city with a population not exceeding 1 - 1.5 million inhabitants, is not particularly difficult thing [4].

Based on this, you can get an approximate net profit.

The modern economy, which is built on competition, is extremely dynamic. Under conditions of risk and uncertainty, the role of marketing research and obtaining reliable marketing information as a basis for making a scientifically sound decision significantly increases.

REFERENCES

1. Zakharchenko V.I. Economic security and competitive intelligence: lecture notes. Odesa: Bahwa, 2018. 520 p. (in Ukrainian).
2. Camp R. Legal industrial espionage. Business process benchmarking: technologies for finding and implementing the best methods of your competitors. Moscow: Balance - Club, 2004. 416 p. (in Russian).
3. Lukash Yu. A. Business intelligence as a component of security and business development: a tutorial. Moscow: Flinta, 2012. 64 p. (in Russian).
4. Prescott J., Miller S. Competitive Intelligence: Lessons from the Trenches. Moscow: Alpina Business Book, 2004. 336 p. (in Russian).

Zakharchenko Vitaliy I. – doctor of economics, Professor, Department of International Management and Innovation, Odesa National Polytechnic University.

Kovalova Hanna O. – applicant, Odesa National Polytechnic University.

THE ROLE OF COMMUNICATION MANAGEMENT IN BUSINESS ADMINISTRATION OF THE COMPANY

Odessa National Polytechnic University

Abstract. *In the perspective of the market situation, the creation and management of effective communication links is an important strategic asset, due to the growing importance of creating competitive advantages for the company through intangible assets, due to the growing importance of non-price competition. knowledge and trust of consumers becomes a guarantee of successful work.*

Key words: optimization of business process, intangible assets, business reputation, corporate culture, crisis business efficiency, business administration.

Communication or otherwise called the link causes the emergence of new data links, structures and controlling mechanisms of the present-day society progress, that leads to the need to change the functions of its formation and implementation. The link affects all spheres of public life, in connection with which there is a great number of problematic issues, among which the most relevant is the study of the specifics of the spread of communicative mechanism in community, that leads to the transformation of various value systems, which are based on the relevant ideological doctrines to increase the activity of economic productivity of enterprises and the formation of public policy.

Of particular importance is the study of problematic issues in the area of clarifying the place and aspect of communication in the evolution of modern society. That is, the fundamental subject here is to investigate the extent to which communication as a societal phenomenon contributes to the development of socio-cultural dynamics of society, how societal apprehension is transformed as a result of the development of appropriate communication mechanisms. Review of this issue is directly related to the studying of the social communication upgrade, moreover, the most valuable issue is the progress in social communication, which contributes to the new model of social organization structure - a communicative society.

Back in the early 80's. Japanese scientist E. Masudi, a sociologist and futurologist, one of the authors of the concept of the data community, described communication as an profit-making category and a public good that affects the development of all spheres of public life. The level of communications evolution is a criterion of social progress, which is ensured by reducing the duration of innovation, increasing the speed of circulation of innovations and the emergence of new automated systems created to carry out dynamic processes of association.

Business communication is the cooperation of the subjects of communication to achieve certain interests of the company, its main goals. Communication management today contributes to the added value of the company, becoming a factor of competitive advantage through electronic information exchange, decentralization of management processes inside and outside the organization, creating a fundamentally new communication network based on social media marketing, which allows instant contact with millions of audiences, administration of own strategy on brand promotion, development of positive reputation, increase of target audience.

Main communication functions:

1. Informative - the transmission of true or false information.
2. Interactive (motivational) - the organization of interaction between people (coordination of actions, distribution of functions, influence on mood, beliefs, etc.).
3. Perceptual - the perception of each other's partners and the establishment of mutual understanding on this basis.
4. Expressive - the influence of emotional experiences on the nature of actions.

In the business environment, there is a universal communication scheme that covers different levels of management and the decision-making process. There are seven components of the communication process in

the literature:

1. An individual empowered to create a reflective report whichever the essence of communication and begins the process of exchanging information.

2. The essence and content of the message, reflecting the need to exchange information at a given time and on a particular issue. The importance of the message is expressed in the form of its submission and the selected information route.

3. Direct information transmission channel. In modern companies, due to the high technology of information exchange, intragroup channels and channels of interaction with the external environment are defined. Intra-group channels include the company's internal mail, mobile numbers assigned to the company, the company's information log. It should be noted that along with the official channels of information, there are always informal channels, which include various ways of transmitting information: calls, personal conversations in a narrow circle, written messages and others. In order to increase the efficiency of communications, the company builds certain standards of communication in terms of importance, urgency, coverage of specialists, interaction with the external environment.

4. As the information is directed to a certain circle of persons, it is very important that the person receiving it must correctly master the purpose of the transferred information. Therefore, the information must be created in a form and in ways that the recipient will easily perceive.

5. Any communication is result-oriented. The result can be manifested in the performance of certain actions, expanding the knowledge of the recipient, continuing to communicate with users of another organizational level. It is the result that will assess the quality of the message and its relevance to the target audience.

6. One of the most important stages of communication in business is feedback. Whether the communication is aimed at the company's employees or the external environment, it must have a response or response to the information message, which can be heard, read, seen. It is on the basis of feedback that the adjustment of the following communications and the communication process in general to achieve the set goals is built.

7. Any information in the transmission process has a so-called "noise". Very often, when the first manager conveys information to top managers, each of them understands and then executes the message in his own way, which in general does not allow the company to achieve its goal. Therefore, many first leaders check the feedback at the end of the meeting and record the results of the meeting, which are later communicated to the participants in the information message.

The means of conducting business communication are formal and informal:

Formal means. It is worth noting that business communication involves not only interaction between enterprises, but also relationships within the firm. So, formal communication channels are those channels that are established by the management of the enterprise. There are vertical and horizontal formal means of business communication. Vertical, in turn, can be divided into those that are directed "up" (to management) and "down" (to subordinates). It seems clear that both areas of communication are very important, because communication "up" allows management to quickly obtain the necessary information from employees of the firm, which allows them to further determine the policy of doing business within the firm. Communication "down" allows you to quickly and clearly coordinate the actions of subordinates and convey to them the values and current objectives of the enterprise.

Informal means. Informal communication channels in organizations are often called false rumors. While many authors believe that the information transmitted through the "false rumors" system is inaccurate, at least one researcher, a full member of the Academy of Management Kate Davis, believes that 75% to 95% of such information is correct. In addition, informal channels usually transmit information faster than formal ones and play an important role in the distribution of organizational tasks. In one recent survey of office gossip, only 14% of respondents said they rarely resort to rumors. The rest said they spread rumors either often or occasionally. Most of the rumors were related to work; among the most frequently discussed topics were changes in business and office intrigue. 57% of respondents explained their participation in the spread of gossip by saying that this was the only way to find out "what is really happening". A common form of informal communication is outreach management and the "grapevine". The "grapevine" is an informal communicative network of the organization that is formed at the lower level and exists along with the formal network. Grapevine chains can be as follows:

- Unidirectional (information is transmitted sequentially from one employee to another);
- Gossip (from one to many);

- Probabilistic (news is spread randomly);
- Bunch (information is passed to several employees, and some of them also pass information to several).

The experience gained by other countries in the legal impact on the formation of data rights and responsibilities proves the inadequacy of existing legislative measures to protect them.

Global modernization of the business administration structure of the enterprise entails the new departments evolution and the disappearance of old ones, and new communication technologies are changing the structure of interpersonal relationships within the company. Thematic conferences, computer mailings, webinars are becoming an integral part of modern society. This virtual world is built on its own ethical principles, perhaps somewhat different from those accepted in the real world. Thus, we can conclude that modern means of communication not only increase the efficiency of information use, but also reduce staff stratification.

High-quality business administration requires a system of knowledge of the laws of information exchange, which is an effective business resource and intellectual property in the process of diagnosing the condition, formation and implementation of a set of capabilities for enterprise management.

REFERENCES

1. Zamlynskyi V.A. Impact of Corporate Culture on the Company's Development/Accounting and Finance/ - 2019. № 1(83). - C. 145-151. DOI: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-145-151](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-145-151)
2. Yevdokimova, M.; Zamlynskyi, V.; Minakova, S.; Biriuk, O.; Ilina, O. 2019. Evolution of corporate social responsibility applied to the concept of sustainable development, *Journal of Security and Sustainability Issues* 8(3), 2019. P.473-480. [https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3\(14\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3(14))
3. V. Zamlynskyi, O. Stanislavyk, O. Halytskyi, M. Korzh, N. Reznik. Conflict Dynamic Model of Innovative Development in the System of Ensuring Competitiveness of an Enterprises, *International Journal of Scientific & Technology research*, Vol.9, issue 2, pp. 5322-5325, 2020. <http://www.ijstr.org/final-print/feb2020/Conflict-Dynamic-Model-Of-Innovative-Development-In-The-System-Of-Ensuring-The-Competitiveness-Of-An-Enterprises.pdf>
4. Adil Mohamed Abdalla Sultan Al Ali, Zamlynskyi V.A., Buzunar A.V. The components of a successful business: quality of personnel, conflict and communication / Economics, management and business administration in the system of cross-border cooperation: a collection of scientific works of the I International European scientific-practical conference (Kyiv, October 22-23, 2020). K.: PZVO "International European University", 2020. <http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/9652/1/zbirnik.pdf#page=54>
5. Current developments in management of human resources / V. Zamlynskyi, A. Livinskyi, I. Zakharkiv, T. Korneeva // Knowledge management competence for achieving competitive advantage of professional growth and development: Collective monograph. — Riga: BA School of Business and Finance, 2021. — P. 252–265. <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/10569>

Zamlynskyi Victor A. – doctor of economics, Professor of the Department of management, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: zam.agrariy@gmail.com

Buzunar Alina V. – postgraduate student, Odessa National Polytechnic University, Odessa

Adil Mohamed Abdalla Sultan Al Ali – postgraduate student, Odessa National Polytechnic University, Odessa

СЕКЦІЯ 7
ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА, ФІНТЕХ ТА ІТ-ІНСТРУМЕНТИ ЯК ОСНОВА
РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

УДК 687:004

Т. В. Аверіхіна
В. В. Наумчак

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В СИСТЕМІ АВТОМАТИЗАЦІЇ
ОБЛІКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Одеський національний політехнічний університет

***Анотація.** У статті досліджено система штрих-кодування, яка використовується в багатьох сферах бізнесу компанії: на складі (після отримання, інвентаризації та випуску товарів), у магазині (для продажу товарів кінцевому споживачу), а також у документообігу (для швидшого пошуку електронних документів у системі). Незважаючи на ефективність штрих-кодування, впровадження його в компанії є досить дорогим завданням. Тому ми пропонуємо розібратися в предметі штрих-кодирования більш детально, щоб вирішити, наскільки корисним буде його впровадження для сучасного підприємства.*

Ключові слова: інноваційні підходи, штрих-кодування, міжнародні стандарти GS1, автоматизація складів, адресне зберігання.

INNOVATIVE APPROACHES IN THE SYSTEM OF AUTOMATION OF
ACCOUNTING OF THE MODERN ENTERPRISE

***Abstract:** In article examines the bar coding system used in many areas of the company's business: in the warehouse (after receipt, inventory and release of goods), in the store (for the sale of goods to the final consumer), and in document management (for faster search of electronic documents in the system). Despite the effectiveness of bar coding, its implementation in the company is quite expensive. Therefore, we propose to understand the subject of bar coding in more detail to decide how useful its implementation will be for a modern enterprise.*

Keywords: innovative approaches, bar coding GS1 International Standards, automation of warehouses, address storage.

Своєю появою штрих-коди зобов'язані двом американським друзям – Джо Вудленду та Берні Сільверу. Ідею автоматичного зчитування інформації про товар вони почали реалізовувати в усіх фазах його життєвого циклу – від виробника до споживача – у 1948 році. Вони отримали патент на цей винахід 7 жовтня 1952 року. Пізніше американський учений Девід Коллінз був залучений до вдосконалення системи штрих-кодів. Він запропонував використовувати лазер як зчитувач. Розроблений ним дизайн дозволив сканувати штрих-коди з відстані до двох метрів, роблячи читання інформації простішим та надійнішим [1].

Ми вважаємо, що кожен, хто хоч раз купував товар у супермаркеті, має приблизне уявлення про те, як працюють штрих-коди. Кожній категорії товару (документа) присвоюється власний штрих-код, який можна відсканувати, щоб знайти цей товар (документ) у системі. Швидкий пошук товару чи документа – головна мета штрих-кодування. Крім того, виключається можливість помилок: відсканований штрих-код чітко показує людині, який товар слід обрати, тоді як ручний пошук може вибрати невідповідне місце.

Позначення штрих-коду інших груп товарів є добровільним. Все залежить від бажання бізнес-одиниці та маркетингової політики, яку вона проводить. Однак все більше підприємств вирішують маркувати свою продукцію штрих-кодами. Це зрозуміло. Нарешті, приєднання до міжнародних стандартів GS1 підвищує конкурентоспроможність українських товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяє інтеграції вітчизняних компаній на світові ринки та мережі потоків продукції тощо [2].

Тому успішний продаж своєї продукції є проблемою компанії. Отримання штрих-кодів – це лише

один із способів досягнення головної мети ведення бізнесу – отримання доходу (прибутку).

Немає сумнівів, що, позначаючи товари штрих-кодами, компанія отримає економічну вигоду. Однак достовірно визначити вартість такого активу буде неможливо, оскільки його придбання не коштує, а його ринкову вартість (навіть якщо припустимо, що його було отримано безкоштовно) теж неможливо розрахувати – всі підприємства отримують лише штрих-коди в один спосіб і за однакових умов, тобто шляхом членства в асоціації.

І як ми з вами зрозуміли, приєднання до компанії з міжнародними стандартами GS1 допоможе підвищити конкурентоспроможність українських товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Причини автоматизації складу завжди різні, але їх відсутність призводять до одного: втрати часу, грошей, товарів та клієнтів. Більшість причин – це, звичайно, людський фактор. Хтось забув, заплутався, щось загубив. Усі ці помилки можна виправити за допомогою автоматизації складу.

Впровадження системи штрих-кодів на складі є важливим та пріоритетним для підприємства. Чому? Оскільки в умовах великої кількості товарів потрібна максимальна автоматизація обліку та стандартизація операцій. Це полегшується завдяки введенню штрихового кодування. Звичайно, ця система потрібна не кожному складі. На маленькому складі з недорогим продуктом впровадження штрих-кодування може і не окупитися. Якщо у вас великий склад, де вам потрібно впровадити штрих-кодування, вам потрібно не тільки подумати про систему штрих-кодування, а ще про автоматизацію бухгалтерського обліку в компанії. На складі слід впровадити спеціальну систему WMS або, як більш дешеве рішення, простішу програму для управління складом, наприклад 1С – Логістика: Управління складом 3.0. Датський програмний продукт допомагає:

- оптимізувати площу зберігання;
- зменшити витрати на зберігання товарів на складі;
- скоротить час усіх складських операцій;
- зменшить кількість помилкових операцій на складі;
- регулювати точність товару;
- уникнути втрат, пов'язаних з обмеженим терміном реалізації товару;
- змінити накопичення «людського фактора».

Ця система дозволяє в будь-який час відстежувати будь-яку кількість складів та площ на складі, щоб точно визначити місце розташування та кількість товарів на складі у всіх можливих одиницях зберігання за термінами придатності, партіями та серійними номерами. За допомогою цього програмного продукту можна автоматизувати всі важливі процеси на складі. Такі як приймання та відправлення товарів, вибір, упаковка та відправлення товарів, робота складу (переміщення товарів на складі) та багато іншого [1].

Автоматизація складів, як правило, базується на системі штрих-кодів. На складі є два типи систем штрих-кодів. Перший тип, якщо ви призначаєте унікальний штрих-код кожному товару, – це упаковка товарів у вашій системі бухгалтерського обліку. У цьому випадку ви будете знати, скільки продуктів знаходиться на вашому складі. Але сам склад – це чорна скринька для вас там, де щось здається, але ви не знаєте, де саме. Штрих-коди на самих товарах потрібні для полегшення складування: тепер під час складських операцій робітник просто збирає штрих-коди, а потім вивантажує їх в систему обліку. З одного боку, це швидше, ніж паперовий варіант, а, з іншого боку, менше ризику помилок.

Але не так сильно, як коли був введений другий тип штрих-коду. Це означає, що кожному стелажу, кожному піддону, коробці і, нарешті, товару присвоюється власний штрих-код. Для кожного товару в системі потрібна адреса його складу. Коли працівник складу отримує завдання, наприклад, перемістити цей товар, він бачить повну адресу місця зберігання товару (адреса складу) на терміналі збору даних. І щоб взяти його, він повинен підрахувати штрих-коди стійки, піддону і, нарешті, товар. Таким чином ви можете майже повністю усунути людський фактор.

Працівники складу повинні мати спеціальний мобільний комп'ютер – термінал для збору даних. Словом, ТЗД. Це насправді незамінний пристрій на будь-якому складі. Він поєднує в собі працюючий мобільний комп'ютер і сканер штрих-коду. ТЗД відрізняються головним чином за своїми властивостями як комп'ютер (встановлена платформа, операційна система тощо) та за ступенем захисту (вологозахист, морозостійкість, захист від падіння). Сьогодні найбільш функціональними моделями є термінали від MobileBase. Також рекомендують ТЗД Opticon Smart, як найпростішу модель. Другим незамінним предметом на складі є принтер штрих-коду. Принтер підключається до бухгалтерської системи підприємства та друкує з неї штрих-коди для товарів або комплектуючих. Існує

ще один цікавий варіант роботи з принтером штрих-кодів – це використання мобільного принтера штрих-коду під час складських операцій. Все дуже просто: коли працівник складу отримує товар, він може відразу надрукувати на ньому штрих-код. Завдання відображаються на принтері безпосередньо з терміналу збору даних. Це також значно прискорює роботу на складі та усуває помилки.

Склад – це місто, де ви бажаєте стежити за порядком, поставити все на свої місця. Цьому допоможе введення адресного зберігання.

Адресне зберігання легко зрозуміти. Ми всі звикли наводити порядок на складі і пам'ятати, де все є. Зазвичай ми довіряємо своїй пам'яті, яка упорядковує інформацію про місцезнаходження товарів. А на адресному складі ця інформація систематизована спеціальною складською системою для адресного зберігання товарів.

Ця система ділить склад підприємства на контейнери, кожен з яких має свою адресу та параметри. Залежно від встановлених вами умов (наприклад, сусідство товарів), система попросить вас визначити товар в тій чи іншій комірці. А потім він каже, з якої комірки взяти цей товар [3].

Тобто, коли ми організуємо адресне зберігання, ми перекладаємо відповідальність за організацію зберігання на складі з однієї людини на спеціальну програму.

Впровадження адресного зберігання – тривалий і складний процес. Принаймні це займе півроку. Терміни проекту залежать від поточних фінансових ресурсів підприємства, зацікавленості працівників у цій реалізації та швидкості прийняття рішень у вашій компанії. Тому, впроваджуючи його, потрібно ретельно все продумати заздалегідь, щоб зрештою вас влаштувала система адресного зберігання на складі.

І нарешті головне питання: чого ми досягнемо, запровадивши систему адресного зберігання на складі?

- скорочення часу, витраченого на складські операції: це підвищує рівень обслуговування ваших клієнтів завдяки негайному відправленню замовлень;

- менше помилок при отриманні замовлень: ваші клієнти отримують саме те, що замовили, зменшуєте кількість повернень;

- скорочення недостачі, пересортиці, товарних втрат;

- точна інформація про товарні залишки на складі .

Це ще не все, звичайно, але головне. Впровадження системи автоматизації складів окупується по-різному на різних підприємствах. Однак середній термін окупності – 2-3 роки з дати введення в експлуатацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Коваленко О.М., Станіславик О.В. Управління розвитком інтегрованих бізнес-структур в промисловості / Економічний форум. Науковий журнал. № 4. Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2016. С. 177-186.

2. SSCC – ідентифікація у постачальницьких та транспортних процесах URL: <https://www.vostok.dp.ua/ukr/infal/shtrih-kod/sscc/> (дата звернення: 19.03.2021).

3. Організація адресного зберігання на складі URL: <https://ua.inventorypro.com.ua/nashi-poslugi/adresne-zberigannya-na-skladi/> (дата звернення: 20.02.2021).

Аверіхіна Тетяна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій, Одеського національного політехнічного університету, Одеса, e-mail: t.v.averihina@mzeid.in

Наумчак В'ячеслав Вікторович, студент першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, Одеського національного політехнічного університету, Одеса, e-mail: slava.naumchak@outlook.com

Averikhina Tetiana V, – doctor of Philosophy of Department of International Management and Innovation, National Polytechnic Institute of Odessa, e-mail: t.v.averihina@mzeid.in

Naumchak Vyacheslav V, student of the first (bachelor's) level of higher education, National Polytechnic Institute of Odessa, e-mail: slava.naumchak@outlook.com

НАСТРОЮВАННЯ ФУНКЦІЙ НАЛЕЖНОСТІ ЗАСОБАМИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У СКЛАДНІЙ АВТОМАТИЗОВАНІЙ СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Вінницький національний технічний університет

***Анотація.** У дослідженні розглянуто сучасні проблеми інноваційно-інвестиційної сфери в Україні. Запропоновано для вирішення окреслених проблем розробити відповідну складну автоматизовану систему прийняття інвестиційного рішення на базі нечітко-логічного підходу. Розглянуто механізм настроювання функцій належності у такій системі засобами апарату генетичних алгоритмів.*

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна діяльність; система прийняття інвестиційних рішень; нечітка логіка; генетичні алгоритми.

Customization of membership functions by means of artificial intelligence in a complex automated system of investment decision making

***Abstract.** The study examines current problems of innovation and investment in Ukraine. It is proposed to develop an appropriate complex automated investment decision making system based on a fuzzy-logical approach to solve the outlined problems. The mechanism of setting the membership functions in such a system by means of the apparatus of genetic algorithms is considered.*

Key words: innovation and investment activity; investment decision making system; fuzzy logic; genetic algorithms.

Негативні зміни, які відбуваються у економічній, соціальній, політичній сферах в Україні, зумовлені впливом коронавірусної інфекції, мінливих та дестабілізованих зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування вітчизняної економіки, потребують підвищення дослідницької уваги до вирішення питань інвестування як одного з найважливіших напрямів відтворення основних фондів і виробничих потужностей суб'єктів господарювання.

Інвестиційно-інноваційна діяльність завжди обтяжена як систематичними, так і несистематичними ризиками різного походження. Проблема невизначеності та конфлікту іманентно притаманна економіці, що зумовлюється, зокрема, тим, що результат такої діяльності отримується із значним часовим лагом у майбутньому.

Несприятливий вплив зовнішніх геополітичного та економічного середовищ спричинив значне падіння економічної активності в державі, з'явилися нові чинники ризику, пов'язані з карантинними заходами, крім того, підвищилася ступінь його невизначеності. За цих умов інвестиційно-інноваційний клімат перебуває у стадії стагнаційного колапсу. Отже, особливої актуальності набувають науково-обґрунтовані методи оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів.

Аналіз стану процесів реального інвестування в Україні виявив низку нерозв'язаних практичних проблем, серед яких основними є: націленість інвесторів на одержання одноразового швидкоотриманого прибутку; вплив національного капіталу; незацікавленість за умов значної девальвації національної валюти у довготерміновому кредитуванні; надзвичайно низька ефективність інвестиційного ринку; слабка активність державних і муніципальних органів управління у фінансуванні проектів; недосконалість нормативної бази тощо.

Перелічені проблеми, які притаманні інвестиційним процесам в Україні, негативно її позиціонують на світовому ринку капіталовкладень і є перешкодами у використанні розвинених механізмів інвестування, що застосовуються у країнах з постіндустріальною стадією економіки. Таким чином, постає об'єктивна необхідність у науково-теоретичному обґрунтуванні концепції та методологічних засад побудови математичних методів та моделей інвестування, які враховуватимуть соціально-економічний аспект, стратегічну спрямованість і нададуть можливість підвищити рівень активності інвестиційної діяльності та ефективність очікуваних результатів.

Серед найзначніших досліджень, в яких проводився аналіз проблем прийняття інвестиційних

рішень за умов невизначеності та пов'язаного з нею ризиком, слід виокремити роботи таких українських вчених, як П. Верченко, В. Вітлінський, О. Герасименко, В. Геєць, М. Гуровський, О. Іващук, О. Корольов, А. Матвійчук, В. Михайленко, С. Наконечний, Т. Пепеляєва, М. Скрипниченко, І. Ткаченко, О. Ястремський та ін. Серед зарубіжних дослідників необхідно відзначити Дж. Бейлі, М. Грубера, Е. Елтона, Л. Канторовича, Л. Крушвіца, Г. Марковіца, О. Моргенштерна, О. Недосекіна, Дж. Неймана, В. Ротаря, І. Фішера, У. Шарпа та ін.

Генерація сучасних методологічних засад управління інноваційно-інвестиційним процесом в державі потребує розроблення якісно нового методологічного забезпечення реалізації і стимулювання процесу капіталовкладень, тобто розбудови концепції стратегічного інвестування суб'єктів господарювання за умов зовнішнього середовища, що не є перманентним [1–6].

Формування такого потенціального підходу потребує на дослідження та оброблення потужних масивів інформації, що описує процес інвестування, залучення узгоджених експертних знань для прийняття рішень та опис множини змішаних параметрів, що характеризують досліджуваний об'єкт, їх кардинальними оцінками. Разом із тим, у системах багатокритеріального прийняття інвестиційних рішень універсальним підходом, що дозволяє їх будувати, є декомпозиційне розбиття складної проблеми на послідовність поступово ідентифікованих підпроблем. Проте класичні математичні методи, що дозволяють вирішувати такі проблеми мають певні обмеження щодо швидкодії, обсягів інформаційних масивів, що потребують на оброблення, та їх різноякісної природи. Це спричиняє потребу в розробленні відповідних математичних моделей формалізації таких складних систем на базі сучасних інформаційних технологій.

На думку автора дослідження, одним із найбільш продуктивних підходів, який дозволяє вирішити низку проблем, які описані вище, є розроблення математичних моделей процесу прийняття інвестиційних рішень на основі нечітко-логічних функцій. Разом із тим, адекватність таких моделей, тобто відповідність результатів нечіткого логічного висновку і реального значення результуючого параметра моделювання визначається головним чином якістю функції належності (ФН).

Отже, в загальному вигляді задача настроювання зводиться до розв'язання оптимізаційної задачі підбору таких параметрів функцій належності та параметрів, що описують базу знань, за яких розбіжність між теоретичним та реальним значенням вихідного параметра є мінімальною.

Параметрами настроювання для функцій належності є значення характеристичних точок, які назвемо a , b , c для кожного параметру, і кожного з лінгвістичних термів T_i .

Настроювання системи підтримки прийняття інвестиційного рішення, побудованої на базі математичного апарату нечіткої логіки, передбачає зміну параметрів настроювання відповідно до величини відхилення результуючої змінної від експериментального значення.

Процес настроювання полягає у побудові навчальної вибірки, яка є сукупністю пар «входи – виходи» типу $\langle (x_1, x_2, \dots, x_n), (y_1, y_2, \dots, y_m) \rangle$, що відповідають стійкому підтриманню показників якості процесу – отримання значення ризикованості інвестиційного процесу. Для отримання навчальної вибірки необхідно організувати спостереження та реєстрацію вхідних оцінювальних $(x_1 \dots x_n)$, узагальненого (Y) та вихідного (R) параметрів процесу визначення ризикованості процесу інвестування.

Задачу оптимального настроювання моделі, яка полягає в отриманні оптимальних векторів (a, b, c) , що забезпечують мінімум розбіжностей між модельними та експериментальними виходами, автором дослідження пропонується вирішувати за допомогою методу оптимізації на базі генетичного алгоритму (ГА) на основі залежності (1) [7].

$$\sum_{p=1}^L \left[(F(a, b, c) - Y^p) \right]^2 \rightarrow \min \quad (1)$$

Для реалізації генетичного алгоритму щодо отримання оптимальних параметрів ФН, автором виконано кодування нечіткої моделі. Із цією метою зведено параметри настроювання моделі a, b, c , до одного вектора S :

$$S = (a, b, c) = (a_{11}, \dots, a_{1i_j}, b_{11}, \dots, b_{1i_j}, c_{11}, \dots, c_{1i_j}, \dots, a_{m1}, \dots, a_{mi_j}, b_{m1}, \dots, b_{mi_j}, c_{m1}, \dots, c_{mi_j}) \quad (2)$$

де i_j – кількість термів оцінювального параметру X_i ;

m – загальна кількість рядків у базі знань.

Вектор S можна розглядати як код нечіткої моделі (2) і поставити йому у відповідність хромосому, що описує шукану матрицю нових оптимальних параметрів.

Наступним кроком настроювання моделі ГА є генерація популяції нових параметрів моделі. Під

генерацією популяції розуміється визначення початкової множини рішень S (хромосом), що потім будуть піддаватися операціям схрещування і мутації. Структура згенерованих хромосом буде мати вигляд аналогічний початковій хромосомі, при цьому діапазон зміни генів визначається такими умовами:

$$a_i = \text{RANDOM}([\underline{a}_i, \overline{a}_i]), \quad b_i = \text{RANDOM}([\underline{b}_i, \overline{b}_i]), \quad c_i = \text{RANDOM}([\underline{c}_i, \overline{c}_i]), \quad (3)$$

де $\text{RANDOM}([\underline{\xi}, \overline{\xi}])$ – операція визначення випадкового числа, рівномірно розподіленого на інтервалі $[\underline{\xi}, \overline{\xi}]$.

Наступною операцією є схрещування, що є основною операцією генетичного алгоритму, яка визначає його продуктивність. Отже, простота виконання даної операції і зумовлює продуктивність генетичного алгоритму. Механізм проведення операції схрещування полягає в тому, що за батьківські хромосоми обираються дві хромосоми PAR_1 і PAR_2 . Провести схрещування цих хромосом – означає отримати дві хромосоми-нащадки CH_1 і CH_2 шляхом обміну генів хромосом-батьків відносно обраної точки схрещування. Під час схрещування батьківські хромосоми поділяються на дві частини, а потім обмінюються своїми частинами, внаслідок чого з'являється вдвічі більше хромосом-нащадків.

Наступним кроком настроювання досліджуваної моделі ГА є мутація генів хромосоми будь-якого елемента популяції параметрів. Класичний метод мутації полягає в зміні одного або декількох чисел генів з імовірністю, яка дорівнює коефіцієнту мутації p_i . Кожний елемент вектора S може зазнати мутації з імовірністю p_i .

Наступним і найважливішим елементом ГА є операція селекції, що є відбором кращих варіантів рішень, отриманих у результаті операцій схрещування і мутації, на основі певної функції відповідності. Функцію відповідності хромосоми S позначимо через $FF(S)$. За функцію відповідності оберемо критерій оптимізації (1).

$$FF(S) = - \sum_{p=1}^L \left[F(a, b, c) - Y^p \right]^2, \quad (4)$$

де a, b, c – параметри настроювання СППР;

Y^p – експериментальні дані;

$p - 1, \overline{L}$;

L – кількість експериментальних даних.

Операція селекції формує нову популяцію кращих параметрів моделі за рахунок відбору деяких батьків та нащадків згідно з функцією відповідності і вилучає решту з метою збереження сталого розміру популяції. Функція (4) використовується і для контролю якості хромосом після їх генерації.

Враховуючи вищесказане, можна сформулювати метод настроювання математичної моделі формалізації прийняття інвестиційного рішення на базі генетичного алгоритму так:

1. Сформулювати початкову популяцію (2).
2. Обчислити значення функції відповідності $FF(S_i)$, $i = \overline{1, k}$ (для кожної хромосоми).
3. Провести операцію схрещування кожної пари хромосом-батьків.
4. Здійснити мутацію одержаних хромосом-нащадків.
5. Вилучити з одержаної популяції розміром $k + p_i \times k$ – хромосом $p_i \times k$ – хромосом, що мають найгірші значення функції відповідності $FF(S_i)$, згідно (4).
6. Якщо одержана хромосома S_i , для якої $FF(S_i) = 0$ (максимум функції відповідності), тоді – кінець алгоритму, інакше – перейти до наступного п. 7.
7. Якщо задане число ітерацій застосування цього методу не вичерпане, то перейти до п. 2, у іншому випадку – отримано оптимальні значення. При цьому хромосома, що має найбільше значення функції відповідності $FF(S_i)$, представлятиме собою знайдені оптимальні параметри досліджуваної моделі.

Таким чином, одержана в результаті виконання вищеприписаного генетичного алгоритму хромосома буде відповідати новим оптимальним значенням параметрів a, b, c .

Настроювання може проводитися як попередньо (одноразово), так і у адаптивному режимі (налагодження в режимі on-line), коли математичний апарат настроювання моделей вводиться до основного математичного апарату і, в разі, коли відхилення наближається до деякого еталонного (мінімального) значення, відбувається автоматичне настроювання функцій належності.

Таким чином, самонавчання системи прийняття інвестиційного рішення, реалізованої за

допомогою нечіткої логіки з використанням апарату генетичних алгоритмів, полягає в тому, щоб система постійно фіксувала власні результати щодо отриманої інвестиційної стратегії R_j , та запитувала нові фактичні дані щодо результатів процесу інвестування, після чого генерувала параметри настроювання та вносила б відповідні зміни до своїх баз знань та характеристичних точок ФН. У такому випадку модель працює не в пасивному, а в інтерактивному режимі.

Система прийняття інвестиційних рішень, реалізована на базі нечіткої логіки з використанням апарату генетичних алгоритмів, є ефективною за умови постійного доступу до навчальної вибірки. У випадку відсутності можливості постійного моніторингу ринку інвестування та коригування такої системи, доцільніше проводити її реалізацію на базі апарату нейронних мереж [8–10].

Отже, основними результатами дослідження є:

- вивчення існуючих проблем інформування інвестиційно-інноваційного механізму в Україні та пропонування для їх вирішення концептуального підходу на базі побудови системи прийняття інвестиційного рішення засобами штучного інтелекту, а саме нечіткої логіки;

- для запропонованої системі розроблено підхід до настроювання функцій належності на основі математичного апарату генетичних алгоритмів, що уможлиблює суттєве підвищення точності та швидкодії процесу прийняття раціонального інвестиційного рішення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Азарова А. О., Юхимчук С. В. Математичні моделі ризику для систем підтримки прийняття рішень. Монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця. 2003. 188 с.
2. Azarova A. O., Bondarchuk A. V. Analysys of program products for evaluating innovation attractiveness. Collection of scientific articles «Institution of framework for the functioning of the economy in the context of transformation». Montreal, Canada. 2015. С. 278–282.
3. Азарова А. О., Бондарчук А. В. Математична та структурна моделі оцінювання інноваційної привабливості підприємства. Колективна монографія. Інтеграція економічних та інформаційних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку / За заг. ред. Л. М. Савчук. Дніпропетровськ: «Герда», 2015. С. 204–211. 500 с.
4. Азарова А. О., Житкевич О. В. Управління ККСП вітчизняних підприємств як базовий важіль забезпечення інноваційного розвитку економіки. Колективна монографія: Socio-economic problems of management : Collective monograph: Thorpe-Bowker®, Melbourne, Australia, 2015. С. 209–218.
5. Azarova A. O., Moroz O. O., Zhalin Y. O. The mathematical model of enterprises innovation attractiveness on the basis of fuzzy logic theory. Science and education: Collection of scientific articles. Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2017. 396 p. P. 277–280.
6. Азарова А. О., Жалін Ю. О. Розроблення механізму покращення інноваційної діяльності підприємства сучасними інформаційними технологіями. Колективна монографія: «Управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств». 2016. №1. С. 124–133.
7. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети. Винница: Універсум-Вінниця, 1999.– 320 с.
8. Азарова А. О., Бершов Д. М. Моделювання СППР щодо оцінювання ефективності інвестиційних проектів на основі нечіткої логіки. *Механізми регулювання економіки*. 2006. №1. С.168–177.
9. Азарова А. О., Бершов Д. М. Розробка методу формалізації СППР щодо інвестування на базі нейронної мережі Хопфілда. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. №2. 2008. С. 13–18.
10. Азарова А. О., Бершов Д. М., Кательніков Д. І. Розробка методу формалізації СППР щодо оцінювання ризикованості процесу банківського інвестування на базі нейронної мережі Хеммінга. *Збірник наукових праць «Економічний простір»*. №10. 2008. С. 103–109.

Азарова Анжеліка Олексіївна – канд. техн. наук, професор, заст. декана Факультету менеджменту та інформаційної безпеки з наукової роботи та міжнародного співробітництва Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, azarova.angelika@gmail.com

Azarova A. Anzhelika – Ph.D., Professor, Deputy dean of the Faculty of management and information security by scientific work and international cooperation Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВОЇ ГРИВНІ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. У статті досліджено історію розвитку, перспективи та переваги використання цифрової гривні.

Ключові слова: цифрова гривня; платіжний засіб; криптовалюта; блокчейн; діджиталізація; електронна валюта; оцифрування.

Prospects for the use of digital hryvnia

Abstract. The article examines the history of development, prospects and benefits of using the digital hryvnia.

Key words: digital hryvnia; means of payment; cryptocurrency; blockchain; digitalization; electronic currency; digitization.

Актуальність. Тема криптовалют або цифрових валют зараз не є такою актуальною, як 2-3 роки тому. Але це в ніякому разі не пов'язано із втратою їх популярності чи ефективності, просто вони стали звичайною буденністю для пересічних громадян. Та центральні банки все більше розвивають цифрові активи й поступово, але стабільно, наближаються до запуску електронних версій своїх валют.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Даний вид фінансів зумовив чимало досліджень, серед яких варто виділити роботи Герваїс А., Грубер Д., Карам О., Капкун С., Хюбнер Б. та інші. Також потрібно виділити українських науковців, таких як Лук'янов В., Ситник І.П. та Бурковська А.В.

Мета. Метою дослідження є аргументація перспектив та ефективності використання цифрової гривні.

Основна частина. Цифрова валюта центрального банку (CBDC) – це цифрова форма грошей, які вже емітовані центральним банком і є загальнодоступним законним платіжним засобом на території країни. CBDC варто відрізнити від звичних криптовалют, оскільки останні не випускаються державою і не мають статусу законного платіжного засобу на території країни. [1]

Вже не на одній конференції Міжнародного валютного фонду, які були присвячені розвитку трансконтинентальним розрахункам, було зазначено про те, що цифрові валюти мають низку переваг пере звичайними паперовими грошима. Для прикладу, міжнародні транзакції проходитимуть набагато швидше, а коштуватимуть в декілька разів дешевше. Це спрощує діяльність для бізнесу, який веде свою діяльність в кількох країнах. Для країни прийняття цифрової валюти означає те, що оплата за послуги і товари між компаніями, які розташовані на різних континентах, проходитиме швидко, а ціна транзакцій знизиться в рази.

Коли розраховуються банківською картою проходить списання коштів саме з рахунка особи, а внаслідок – відомо, де, хто і за що розраховувався. А от при розрахунках е-гривні списання грошей відбувається з електронного гаманця, який має свій номер і не зберігає ніякої інформації про власника. Для користувачів це дуже вигідно. Але все таки конфіденційність, може підвищити ризик збільшення здійснення незаконних операцій. Це не буде проблемою, завдяки використанню технології блокчейн. Використовуючи розподілену електронну базу даних, що зберігає впорядкований ланцюжок захищених від підробки та спотворення записів, так званих «блоків», що постійно збільшується. База зберігає історію транзакцій за увесь час існування цієї системи. На відміну від паперової гривні, кожен електронну гривню можна буде відслідкувати – від випуску до використання для останньої транзакції. Саме на основі цієї технології працює перша випущена криптовалюта – bitcoin. Але казати про те, що цифрова гривня стане конкурентом криптовалюті, це буде помилкою. Тому що, на відміну від децентралізованої емісії, тобто майнінгу біткойна та інших подібних валют, усю емісію е-гривні контролюватиме Національний банк України. Це ж стосується і валютних котирувань. Цінність криптовалюти характеризується витратами на електроенергію і роботу процесора при її майнінгу, а вартість залежить від пропозиції та попиту на біржах. У випадку ж із національними електронними гривнями, що випускатимуться централізовано, буде діяти залежність до обмінного курсу готівкових

національних валют. [2]

Для звичайних громадян, введення цифрової гривні, дає змогу проводити перекази за кордон, до прикладу родичам. Конвертація однієї цифрової валюти в іншу проходить автоматично без прив'язки до долара, як це відбувається зараз із міжнародними переказами до України.

Введення цифрової гривні допоможе із боротьбою головної проблеми України – корупцією. Все тому, що Національний банк зможе відслідковувати усі перекази та платежі, при необхідності заблокувати їх. Це допоможе знищити корупцію та відмивання грошей на усіх рівнях. Важливий для України ефект – це розширення бази оподаткування, зменшення обсягів тіньової економіки з покровою її декриміналізацією. Також і держава, і фінустанови отримують переваги, скоротивши витрати на обслуговування грошового обігу, а саме на карбування й утилізацію грошей, інкасацію, операційні витрати тощо.

Саме тому для України є перспективною можливість випуску цифрових грошей, які в час загальної діджиталізації здатні стати рівноцінним еквівалентом звичайної фіатної гривні. Наприкінці 2016 року Нацбанк почав вивчати можливості запуску власної цифрової валюти – електронної гривні або е-гривні на основі технології блокчейн, яка дозволить мінімізувати транзакційні витрати на переказ грошей від одного учасника платіжного ринку України іншому та одночасно проводити їх з практично миттєвою швидкістю. Втілення його практичної частини завершилося наприкінці 2019 року. В рамках випробування технології блокчейн-платформи в обіг було випущено незначний обсяг електронної гривні (в еквіваленті приблизно 5,5 тисячам готівки), операції з використанням якої тестували робочі групи за участю НБУ, підприємств-волонтерів, а також Світового банку. І всі учасники експерименту констатують: е-гривня може стати непоганою альтернативою чинними засобам та інструментам роздрібних платежів. Її переваги – простота використання, доступність, безпека та швидкість розрахунків. Утім, в НБУ на разі не беруться прогнозувати, яким буде попит на цифрову гривню, чи “приживеться” вона серед населення. Вивчення цих питань – завдання наступних етапів аналізу НБУ. У 2018 році НБУ провів пілотний проект і тестував використання електронних грошей серед своїх співробітників. Тестування базувалося на інфраструктурі платіжної системи «Простір». [3]

Висновок. Отже, впровадження цифрової гривні дозволяє збільшити швидкість переказів, зробити їх дешевшими, а також дозволить контролювати усі рівні переказів, що у свою чергу унеможливить відмивання коштів та корупцію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Суспільне: веб-сайт. URL: <https://susplne.media/70844-ak-ta-naviso-centralni-banki-pracuut-nad-vlasnimi-cifrovimi-valutami/> (дата звернення 14.02.2021)
2. Банкір: веб-сайт. URL: <https://banker.ua/uk/kartochki/cbdc-ukraina-ua/> (дата звернення 16.02.2021)
3. Національний банк України: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-prodovjit-vivchati-mojlivist-vipusku-vlasnoyi-tsifrovoyi-valyuti--e-grivni> (дата звернення 16.02.2021)

Андронік Олена Леонідівна, кандидат економічних наук доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький Національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: o.andronik@donnu.edu.ua

Мазурук Олександр Володимирович, студент економічного факультету, Донецький Національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: mazuruk_o@donnu.edu.ua

Andronik Olena. L - Associate Professor, Vasyl' Stus Donetsk National University, Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics, Vinnytsia, Ukraine, e-mail: o.andronik@donnu.edu.ua

Mazuruk Oleksandr Volodymyrovych - student of the Faculty of Economics, Vasyl Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: mazuruk_o@donnu.edu.ua

ВІДКРИТА, НЕФОРМАЛЬНА ТА ІНФОРМАЛЬНА ОСВІТА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

***Анотація.** У роботі розкрито сутність неформальної та інформальної освіти. Здійснено аналіз спільних рис і відмінностей між відкритою, неформальною та інформальною освітою в умовах цифрової економіки. Розкрито сутність, цілі, принципи та ознаки цифрової економіки як середовища розвитку освіти.*

Ключові слова: інформальна освіта; цифрова економіка; неформальна освіта; відкрита освіта; економіка знань.

OPEN, NON-FORMAL AND INFORMAL EDUCATION IN THE DIGITAL ECONOMY

***Abstract.** The essence of informal and informal education is revealed. The theses analyze the common features and differences between open, non-formal and informal education in a digital economy. The essence, goals, principles and features of the digital economy as an environment for the development of education are revealed.*

Keywords: informal education; digital economy; non-formal education; open education; knowledge economy.

В умовах цифрової економіки та формування суспільства знань перед світом постає низка проблем, зокрема – взаємодії формальної та неформальної (інформальної) освіти. За даними Міністерства соціальної політики, на постійній основі за межами України працює 3,2 млн. громадян, на тимчасовій основі – від 7 до 9 млн. осіб. За кордоном навчається близько 8% від загальної кількості тих, хто вчиться на денних програмах вищої освіти [1]. За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України, до 2031 року населення нашої країни скоротиться до 39,5 мільйонів осіб. Таким чином, одним з основних обов'язків держави, поряд із першочерговими завданнями щодо зміцнення національної безпеки, подолання економічної кризи, розбудови миру та соціальної злагоди залишається реінтеграція мігрантів. Крім того, у зв'язку з розвитком блогосфери, в останні роки поширеним є тревел-блогерство. Діти таких батьків-блогерів, як правило, є хоумскулерами і навчаються дистанційно. Великою проблемою є також реінтеграція осіб, які проживають у Криму, Донецькій та Луганській областях. Одним з можливих і важливих інструментів регулювання системи освіти є взаємодія і синергія механізмів неформальної, інформальної та відкритої освіти.

Роль відкритої освіти у суспільстві на сьогодні встановлено в роботах О. Захарова, І. Колеснікової, А. Хуторського, О. Висоцької, О. Коржилової, М. Лещенко, А. Яцишин, Р. Бужикова, Л. Виноградова, Б. Шуневича. Теоретичні аспекти неформальної освіти стали предметом вивчення у працях Ф. Кумбса, А. Гончарука, Л. Лук'янової, Л. Сігаєвої. Питання інформальної освіти розкрито у наукових працях таких вчених, як І. Жукевич, О. Самойленко, Л. Ніколенко, О. Жихорська. Розвиток цифрової економіки розглядали В. Апалькова, Н. Деєва, А. Добринін, С. Веретенюк, С. Коляденко, Н. Краус, В. Ляшенко, А. Маслов. Однак, слід зазначити, що незважаючи на велику кількість наукових праць, на сьогодні, по-перше, немає робіт, присвячених пошуку спільних і відмінних рис між відкритою, неформальною та інформальною освітою; по-друге, не розкрито сутність відкритої освіти в українському законодавстві; по-третє, не визначено специфіку цих видів освіти в умовах цифрової економіки.

Метою тез є аналіз спільних рис і відмінностей між відкритою, неформальною та інформальною освітою в умовах цифрової економіки.

Цілями цифрової економіки є створення ділового середовища, в якому суб'єкти господарювання, домогосподарства та органи влади володітимуть навичками, необхідними для використання можливостей Інтернету для впровадження інновацій і збільшення рівня ефективності. Аналіз літературних джерел свідчить, що сьогодні під цифровою економікою розуміють: економіку, що

базується на виробництві електронних товарів і сервісів високотехнологічними бізнес-структурами і дистрибуції цієї продукції за допомогою електронної комерції; глобальну мережу економічних і соціальних заходів, які реалізуються через Інтернет, мобільні та сенсорні мережі; економічну діяльність, що виникає через онлайн-зв'язки між суб'єктами господарювання; модель взаємодії всіх учасників економічних процесів, заснованих на використанні сучасних електронних каналів зв'язку і способів обліку й зберігання інформації; економіку, заснована на домінуючому застосуванні цифрових технологій; максимальну автоматизацію бізнес-процесів середині підприємства і при взаємодії з зовнішнім середовищем; інноваційну та динамічну економіку, що базується на активному впровадженні інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в усі види економічної діяльності та сфери життєдіяльності суспільства, що дозволяє підвищити ефективність та конкурентоспроможність окремих суб'єктів господарювання; процес використання інформаційних технологій у виробництві, управлінні, комунікаціях і сфері розваг; поки нереалізовану трансформація всіх сфер економіки завдяки перенесенню всіх інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу; економіку, основою якої слугують цифрові інформаційно-комунікаційні технології, і яка заснована на нових бізнес-моделях, що об'єднують фізичний і цифровий світи; сучасний тип господарювання, що характеризується переважаючою роллю даних і методів управління ними; економіку постіндустріального суспільства, яка характеризується великою кількістю як нових технологічних засобів, так і появою цифрових каналів комунікацій; систему економічних відносин, основаних на використанні цифрових ІКТ. Все це дозволяє виділити наступні ознаки, характерні цифровій економіці: широке застосування ІКТ та мережі Інтернет в економічних процесах та посилення їх ролі в житті суспільства; максимальна автоматизація бізнес-процесів суб'єктів підприємництва; використання електронного документообігу; наявність навичок володіння сучасними технологіями в учасників цифрових економічних відносин; зростання ВВП за рахунок цифровізації економіки та збільшення частки цифрової економіки в ВВП; використання цифрових платформ у процесі розвитку бізнес-моделей; формування єдиного інформаційного простору між учасниками економічних відносин: бізнесу, держави й громадян; доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їхніх потреб в інформаційних продуктах і послугах; розвиток глобального цифрового ринку, а також інформаційна й економічна інтеграції країн і народів [2]. Основними принципами цифрової економіки є доступність, цільове призначення, незалежність, різноманітність, відкритість, стандартизація, безпека та комплексність. Оскільки цифрова економіка продукує трансформаційні процеси економічних відносин у цифровий формат, за таких умов відбувається формування і вірусне поширення інформації про освітнє середовище нового типу, що дозволяє отримувати нові знання й необхідні навички, не виходячи з дому.

Згідно з українським законодавством, особа реалізує своє право на освіту впродовж життя шляхом формальної, неформальної та інформальної освіти, при цьому:

- під формальною освітою розуміється освіту, яка здобувається за освітніми програмами відповідно до визначених законодавством рівнів освіти, галузей знань, спеціальностей (професій) і передбачає досягнення здобувачами освіти визначених стандартами освіти результатів навчання відповідного рівня освіти та здобуття кваліфікацій, що визнаються державою;

- під неформальною освітою розуміється освіта, яка здобувається, як правило, за освітніми програмами та не передбачає присудження визнаних державою освітніх кваліфікацій за рівнями освіти, але може завершуватися присвоєнням професійних та/або присудженням часткових освітніх кваліфікацій;

- під інформальною освітою (самоосвітою) розуміється освіта, яка передбачає самоорганізоване здобуття особою певних компетентностей, зокрема під час повсякденної діяльності, пов'язаної з професійною, громадською або іншою діяльністю, родиною чи дозвіллям [3].

Таким чином, як бачимо: якщо сутність неформальної та інформальної освіти визначено в українському законодавстві, то щодо відкритої освіти не існує чіткої трактовки, дехто ототожнює її з неформальною, дехто – з дистанційною. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури з питань функціонування відкритої, неформальної та інформальної освіти дозволяє відзначити низку спільних рис і відмінностей (табл. 1).

Таблиця 1 – Специфічні риси відкритої та неформальної освіти

<i>Специфічні риси</i>	<i>Відкрита</i>	<i>Неформальна</i>	<i>Інформальна</i>
характер цілей	протягом життя / короткострокові	короткострокові	протягом життя
документи	+/-	+/-	-
час	за бажанням слухача	за домовленістю	за бажанням слухача
зміст	власні потреби	орієнтація на результат	власні потреби
контроль	самоконтроль	демократичний стиль	самоконтроль
місце	здебільшого Інтернет	різноманітні організації	Інтернет, книги
нормативне регулювання	відкритий доступ	на договірній основі	відкритий доступ
умови вступу	немає	добровільно-договірне	немає
форми	різні	різні	здебільшого e-learning
мотивація	висока	достатньо висока або висока	висока
доступність	+	не для всіх	+
гнучкість	+	+/-	+
непрямі результати	розвиток інформаційної культури	досягнення цілей керівництва організації	підвищення IQ, EQ
технологічність	+	+/-	-
охоплення	не є важливим	виконані умови	-
координованість	децентралізована	координатор	-
модульність	за бажанням	за домовленістю	+
паралельність	+	+	+
віддаленість	не є перешкодою	може бути перешкодою	не є перешкодою
асинхронність	+	за домовленістю	+
економічність	+	не завжди	+
4R	+/-	-	+

Джерело: розроблено автором

Таким чином, слід зробити висновок, що ці види освіти мають спільні риси і відмінності. При цьому, відкрита освіта може бути як формальною, так і неформальною. У свою чергу, відкрита освіта має більше спільних рис з інформальною освітою. Слід зазначити, що саме синергія всіх цих видів освіти разом із традиційною зможуть підвищити рівень освітньої безпеки у країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Стадний Є. Українське студентство за кордоном: дані до 2017/18 навчального року URL: <https://cedos.org.ua/uk/articles/ukrainske-studentstvo-za-kordonom-dani-do-201718-navchalnoho-roku>. (дата звернення: 20.06.2020).
2. Матвейчук Л.О. Цифрова економіка: теоретичні аспекти. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2018. №4(40). С. 116-127.
3. Про освіту: Закон України від 5.09.2017 № 2145-VIII. Дата оновлення: 5.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>. (дата звернення: 27.02.2021).

Ахновська Інна Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: i.akhnovska@donnu.edu.ua

Akhnovska I. O. - Ph.D., Associate Professor, Department of entrepreneurship, corporate and spatial economics, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, i.akhnovska@donnu.edu.ua

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Анотація. У статті розглянуто сутність соціальної відповідальності бізнесу, а також її вплив на забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: соціальна відповідальність; бізнес; конкурентоспроможність підприємства.

Abstract: The article discusses the essence of social responsibility of business, as well as its impact on ensuring the competitiveness of an enterprise.

Keywords: social responsibility; business; enterprise competitiveness.

В умовах сучасної ринкової економіки одним із ефективних механізмів зростання рівня інвестиційної привабливості та забезпечення конкурентоспроможності підприємства є впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу. У західних країнах у середині ХХ ст. почалося домінування тенденції розуміння значущості впливу соціальних питань на розвиток економічної діяльності підприємства і тому соціальній відповідальності велика увага приділялась як у компаніях, фірмах, корпораціях, так і у суспільстві і на рівні держави.

Класичне розуміння корпоративної соціальної відповідальності, сформоване західними ученими (Х. Боуен, Дж. Елкінгтон, М. Зігель, А. Керолл, Ф. Котлер, Дж. Ленсен, М. Портер, М. Фрідман) включає такі основні компоненти: політика розвитку персоналу, взаємовідносини з місцевими громадами, забезпечення прав споживачів, корпоративна етика, діяльність в екологічній сфері. Найважливішим тут є те, що принципи і підходи щодо корпоративного управління підприємством з позицій соціальної відповідальності забезпечують зростання його конкурентоспроможності.

Необхідно підкреслити, що соціально відповідальна діяльність бізнесу може розвиватися повною мірою лише на базі його прибуткового функціонування і високої конкурентоспроможності та має надавати відчутний ефект у коротко- або середньостроковій перспективі. Неконкурентоспроможний і збитковий бізнес не матиме стимулів і можливостей вкладати ресурси в розвиток людського капіталу і навколишнього середовища. Відтак поняття соціальної відповідальності бізнесу нерозривне з поняттям відповідальності держави перед бізнесом за створення умов для зміцнення конкурентоспроможності національних компаній [1].

З. Галушка та В. Грунтковський вважають, що важливим стимулом для підприємств має стати той факт, що соціально відповідальний підхід до діяльності підприємства впливає на його економічні показники. На сьогодні за результатами численних досліджень у США та Європі доведено, що компанії, які займаються доброчинністю, мають низку економічних вигод: збільшення обсягів продажу та ринкової частки, зміцнення позиції бранда, покращення іміджу та посилення впливу, ширші можливості щодо залучення, мотивування та винагороди фахівців, залучення інвестицій, зменшення виробничих витрат тощо [2].

Забезпечуючи ефективне функціонування підприємницьких структур з одночасним вирішенням соціальних проблем, підприємства будуть збільшувати прибуток. Зростання показників рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості підприємства безпосередньо впливає на рівень його конкурентоспроможності. Основою побудови такого інтегрального бізнесу є задоволення різноманітних соціальних потреб як окремих працівників, так і суспільства у цілому і особливо – окремих регіонів.

Одночасне одержання фінансово-економічних та соціальних результатів можливе за умови переходу від окремих ініціатив до системного впровадження принципів соціальної відповідальності. В сьогоденнішніх умовах досягнення успіхів у конкурентній боротьбі передбачає не лише отримання великих прибутків та інноваційно-технологічного зростання, але й нарощування соціального і людського капіталу, завоювання довіри суспільства тощо.

Як стверджує В. А. Євтушенко, керівники українських компаній, які впроваджують практики КСВ, відзначають, що заходи з соціальної відповідальності принесли справжню користь для суспільства і регіону, вплинули на поліпшення ставлення працівників до компанії, покращили її репутацію та економічні показники. Більше двох третин українських бізнес-лідерів вважає, що заходи

з соціальної відповідальності впливають на можливості підприємства знайти і утримати кращих працівників, сформувані позитивний імідж і репутацію, створити переваги перед конкурентами [3, с. 43].

Підприємцям потрібно враховувати той факт, що на початкових етапах реалізації соціальної відповідальності підприємства збільшуються соціальні витрати, а керівництво і персонал відволікаються від виконання прямих (виробничих) функцій. Усе це призводить до підвищення загальних витрат і, відповідно, безпосередньо відображається на конкурентоспроможності бізнесу. Однак на перспективу ефект застосування соціально відповідальної політики стає доволі значущим, бо такий бізнес виходить на позиції, які дозволяють йому випереджати конкурентів і займати лідируючі позиції на національному ринку.

Сьогодні вкрай важливий перегляд поглядів владних структур у напрямку сприяння становлення інституту соціальної відповідальності бізнесу із врахуванням інституційних особливостей розвитку підприємництва у нашій державі. Розвиток інституту соціальної відповідальності бізнесу має спиратися на загальноприйняті у світовій практиці цивілізовані принципи та правила ведення бізнесу, які дозволять забезпечити соціальну спрямованість економічної системи суспільства на мікро-, мезо- та макрорівнях [4].

Впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу на вітчизняних підприємствах необхідне не тільки через потребу забезпечення соціального захисту громадян держави та подолання кризових явищ у соціальній та економічній сферах, а й, у першу чергу, для створення позитивного іміджу українського бізнесу взагалі, та окремих підприємств зокрема. Для самих підприємств соціальна відповідальність бізнесу несе перспективну можливість поліпшення громадської думки стосовно них на вітчизняному та, особливо, на міжнародних ринках. Соціальна відповідальність вітчизняних підприємств сприятиме покращенню конкурентних позицій не тільки самих компаній, а й держави в цілому. Крім того, розвиток соціальної відповідальності українського бізнесу дозволить вітчизняним підприємствам інтегруватись у світову бізнес-спільноту, а такий внесок до іміджу підприємств важко переоцінити. Таким чином, використання принципів соціальної відповідальності бізнесу є невід'ємною частиною розвитку ринкових відносин, дієвим інструментом у створенні позитивного іміджу підприємств та обов'язковою умовою інтеграції української економіки до світового ринку [5, с. 52].

Таким чином, ефективна діяльність підприємства у сфері соціальної відповідальності сприяє зростанню фінансових показників бізнесу, розширює інвестиційні можливості, що, у свою чергу, сприяє укладенню вигідних контрактів. Соціальна спрямованість підприємницької діяльності підвищує конкурентоспроможність продукції, знижує ризики і забезпечує конкурентні переваги на ринку капіталу, підвищує конкурентоспроможність на ринку праці як роботодавця з позитивним іміджем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Щодо організації національного економічного діалогу як засобу суспільної консолідації навколо завдань соціально-економічного розвитку України / Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/March/02.htm> (дата звернення 8.02.21).
2. Галушка З., Грунтковський В. Соціальна відповідальність як чинник конкурентоспроможності українського бізнесу. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2011. №124–125. С. 43–45. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/01/124_13.pdf (дата звернення 8.02.21).
3. Євтушенко В. А. Внутрішні та зовнішні інституційні форми корпоративної соціальної відповідальності. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2013. № 1. С. 40–46.
4. Бержанір А. Л. Інституційна підтримка соціальної відповідальності бізнесу як необхідна передумова його розвитку. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. №1. С.12–14. URL: http://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/6789/6994/1/Inst_pidtr_soc_vipdprv.pdf (дата звернення 10.02.21).
5. Бухаріна Л. М., Сучков А. В. Використання соціальної відповідальності бізнесу для створення позитивного іміджу підприємства. *Економіка і організація управління* 2014. № 1(17) – 2(18). С.48–53.

Бержанір Анатолій Леонідович, кандидат соціологічних наук, доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань, e-mail: a.berzhanir@udpu.edu.ua

Berzhanir Anatolii L. – PhD (Sociology), Associate Professor of the Department of Economics and Social and Behavioral Sciences, Pavlo Tychuna Uman State Pedagogical University, Uman, e-mail: a.berzhanir@udpu.edu.ua

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара,

Анотація. У статті досліджено особливості застосування інформаційних систем та технологій у бухгалтерському обліку шляхом порівняння програм «1С» та «SAP Business One».

Ключові слова: інформаційні системи, інформаційні технології, бухгалтерський облік, 1С, SAP Business One.

PECULIARITIES OF USING INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN ACCOUNTING AT ENTERPRISES OF UKRAINE

Abstract: In article examines the features of the use of information systems and technologies in accounting by comparing the programs "1С" and "SAP Business One".

Keywords: information systems, information technology, accounting, 1С, SAP Business One.

На сучасному етапі розвитку суспільства майже у всіх сферах діяльності, значну частину людської праці замінили автоматизовані інформаційні системи та технології. Автоматизація процесів також відбувається у бухгалтерському обліку та аудиті. Наразі актуальною є проблема в тому, що існування програмних продуктів бухгалтерського обліку не є універсальними для різних країн.

Провідні країни Європейського Співтовариства, такі як Австрія, Німеччина, Болгарія, Бельгія, для забезпечення автоматизації бухгалтерського обліку досить широко використовують можливості інформаційного програмного продукту «SAP Business One», аргументуючи високою ефективністю, продуктивністю та високим ступенем єдності даної інформаційної системи. Також слід зазначити, що українські вітчизняні підприємства найчастіше використовують систему автоматизації бухгалтерського обліку «1С», а структурні підрозділи іноземних компаній для складання стандартизованої звітності використовують саме «SAP Business One».

Найпоширенішою автоматизованою системою в Україні є «1С», оскільки вона є частиною великої автоматизованої системи «1С: Підприємство 8». Система програм «1С: Підприємство 8» включає в себе платформу і прикладні рішення, розроблені на її основі, для автоматизації діяльності організацій і приватних осіб. Сама платформа не є програмним продуктом для використання кінцевими користувачами, які зазвичай працюють з одним з багатьох прикладних рішень (конфігурацій), розроблених на даній платформі. Такий підхід дозволяє автоматизувати різні види діяльності, використовуючи єдину технологічну платформу [1].

Фінансова доступність для середнього та малого бізнесу та оперативна адаптація до українського законодавства, що зазнає постійних змін є основними перевагами програмного забезпечення «1С: Підприємство 8». Також, перевагою є простота використання даного інформаційного забезпечення, яка суттєво впливає на період навчання працівників бухгалтерії та фінансових служб, здатність модернізувати програмне забезпечення для комфортної роботи, коректного ведення бухгалтерського обліку на підприємствах України. Окрім того, недоліком цього програмного продукту є те, що облік міжнародних стандартів вимагає значних і дорогих модернізацій, а також недостатня ефективність розрахунків.

Альтернативою «1С» для України є сучасна німецька автоматизована система обліку інформації - «SAP». SAP Business One є інтегрованим рішенням для планування ресурсів підприємства (ERP) для бюджетних організацій, малого і середнього бізнесу, а також для дочірніх компаній великих підприємств. За допомогою SAP Business One можна управляти усіма аспектами організації на основі

доступу до інформації в режимі реального часу в єдиній системі [2].

Особливістю цієї програми є те, що вона має можливість вести повноцінний управлінський облік. «SAP» є успішною інформаційною системою для планування та контролю виробництва, що дозволяє враховувати велику кількість технологічних особливостей виробництва та представляти розрахунки в найбільш детально, на відміну від «1С». Варто зазначити, що «SAP» має можливість складати звіти відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, що важливо для підприємств, які працюють або мають намір працювати з іноземними контрагентами.

Найсуттєвішим недоліком використання програмного забезпечення «SAP» є невідповідність інформаційного забезпечення українському бухгалтерському законодавству, оскільки досить важко відстежувати часті зміни та самостійно пристосовувати програму до нових вимог. Для налаштування та обслуговування автоматизованої системи «1С» існує досить велика кількість фахівців, на відміну від «SAP», що створює незручності в роботі з цим програмним забезпеченням. Наступним недоліком програми «SAP» є висока вартість продукту, що в свою чергу збільшує адміністративні витрати підприємства.

Отже, впровадження та використання зарубіжного досвіду для автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України має значний успіх за рахунок використання сучасних зарубіжних інформаційних систем та технологій.

У процесі впровадження, налаштування та експлуатації сучасних закордонних автоматизованих програмних продуктів у сучасних українських реаліях мають місце деякі перешкоди. Так, найважливішою перешкодою для успішного впровадження сучасних зарубіжних автоматизованих систем є їх низька мобільність щодо динамічних змін в українському законодавстві.

Впровадження сучасних зарубіжних інформаційних систем у майбутньому є перспективним лише в тому випадку, якщо патріотична нормативно-правова база бухгалтерського обліку, а також український план рахунків будуть уніфіковані відповідно до вимог законодавства єдиного європейського економічного простору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Огляд системи 1С:Підприємство 8. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://1c.ua/ua/v8/>
2. SAP Business One отримала експертний висновок Держспецзв'язку. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bdo.ua/uk-ua/news-2/2019/sap-business-one-expert-opinion>

Белозерцев Василь Сергійович, кандидат економічних наук, доцент, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: Belozertsev.v@ef.dnu.edu.ua

Приходько Марина Олександрівна, студентка, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: prihod.marina2014@gmail.com

Belozertsev Vasyl Serhiiovych, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: Belozertsev.v@ef.dnu.edu.ua

Prykhodko Maryna Oleksandrivna, student, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: prihod.marina2014@gmail.com

ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ – ОСВІТНЯ ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ СУЧАСНОСТІ

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Анотація. У статті досліджено нинішній стан дистанційного навчання в Україні, визначено переваги та проблеми його впровадження та запропоновано заходи, покликані сприяти забезпеченню ефективного розвитку дистанційного навчання.

Ключові слова: дистанційне навчання, освітні технології, інформаційна система.

Abstract: The article examines the current state of distance learning in Ukraine, identifies the benefits and problems of its implementation and proposes measures to help ensure the effective development of distance learning.

Keywords: distance learning, educational technologies, information system

Дистанційне навчання – це один із способів отримання освітніх знань, в основі якого лежить використання сучасних комп'ютерних інформаційних технологій, що в результаті дає студентам змогу навчатися на відстані, не відриваючись від роботи та з можливістю вільного переміщення в просторі. Є і інші назви дистанційного навчання, серед яких використовують такі, як: «електронна освіта», «відкрита освіта», «віртуальне навчання», «навчання на відстані», та інші. Дистанційний спосіб здобування освіти передбачає зручні та комфортні умови для кожної людини з можливістю навчатися «тут і зараз». Водночас на відміну від заочного навчання, з яким інколи помилково порівнюють дистанційне навчання, останнє нами згадане, передбачає не лише безперервний процес самоосвіти і засвоєння знань, а й постійне контактування між викладачами та студентами, тоді як заочна форма освіти не дає такої надзвичайно важливої для ефективного навчання можливості.

Тенденції розвитку дистанційної освіти в Україні досить тісно пов'язані з інформатизацією, яка на сучасному її етапі має стратегічно важливе значення для нашої країни. Сьогодні створення інформаційного-технологічного продукту є важливим фактором економічного розвитку країни через його надзвичайно високу товарну вартість. ІТ-технології, проникаючи в різні галузі діяльності людини, видозмінюють характер праці як у виробничій сфері, так і в сфері послуг, впливають на структуру вітчизняної економіки, підвищують рівень інформування населення й таким чином сприяють демократизації суспільства. Такі тенденції, що в світі визначаються як процес інформатизації, знаходять своє позначення на житті суспільства.

Сьогодні в умовах пандемії та карантинних обмежень, викликаних COVID-19, дистанційне навчання, як ніколи раніше, особливо активно застосовується в сфері освіти та науки в Україні та світі. «Дистанційне навчання» на сьогодні стало абсолютно побутовим та часто вживаним поняттям серед студентів та і взагалі більшості населення України.

Але дистанційне навчання має свої як переваги, так і недоліки. Можна виокремити наступні переваги використання дистанційної форми навчання:

1. Використання найактуальніших і найсучасніших способів для отримання інформації, інформаційно-комунікаційних технологій та можливостей мережі Internet.

2. Можливість кожним студентом обирати власний ритм та режим навчання у комфортній та зручній для нього обстановці, що вплине на ефективність процесу навчання.

3. Значно більші обсяги інформації, які можна засвоїти у коротші строки в умовах дистанційної освіти порівняно зі стаціонарним навчанням.

4. Відбувається економія коштів за рахунок відсутності потреби у використанні навчальних будівель та надання вільного доступу до освітніх матеріалів.

5. Можливість абсолютно кожному здобувачу освіти поєднати навчання зі своїми власними життєвими справами.

6. Відсутність територіально-географічних обмежень, адже відпадає потреба в переїзді та проживанні в інших країнах, а можливість спілкуватися з викладачами та іншими студентами з усього світу без обмежень.

7. Гнучкість в аспекті можливості викладати матеріал відповідно до базових знань студентів та рівня їх підготовки [1].

Проте, система дистанційного навчання має і недоліки, а саме:

1. Для ефективною корекції навчання та адекватного оцінювання досить важливо мати безпосередній контакт зі студентом.

2. Неможливість точно перевірити, хто саме працює, виконує завдання, а саме: роботу виконує

сам студент, чи хтось абсолютно інший, тож кінцевий контроль за якістю знань все ж таки доводиться проводити зазвичай на очній сесії.

3. До того, далеко не у всіх населених пунктах є можливість доступу до швидкого Internet зв'язку.

4. Навчання у зручний для студента час може перетворитися не на послідовне навчання, а на постійну «прокрастинацію», тож дистанційне навчання потребує особливої самоорганізації та вміння планувати свій особистий час [2].

Сучасний світ ставить вимоги до освітньої системи, головні з яких сформульовані таким чином: можливість студентом самостійно шукати і засвоювати наукові знання, а також вміння студента самостійно орієнтуватися в сучасному інформаційному суспільстві [3]. Дистанційна освіта в Україні розвивається швидкими темпами і є перспективною формою в сфері вищої освіти. В Західній Європі та США така форма з'явилася порівняно давно та має високу популярність серед студентів через її ефективність та економічні показники.

Дистанційне навчання називають також «освітою впродовж життя» тому, що більшість студентів, що навчаються, дорослі люди. Більшість з них мають вищу освіту, але в зв'язку з необхідністю підвищення рівня кваліфікації або зміни сфери діяльності у багатьох із них виникає потреба досить швидко та якісно здобути нові знання і отримати навички роботи. Тоді найоптимальнішим рішенням може стати форма дистанційного навчання.

Задля вдосконалення та розповсюдження дистанційного навчання потрібно вирішити дві основні проблеми. Одна з них знаходиться в сфері правового аспекту, а інша – в сфері фінансування процесу розробки та впровадження інноваційних освітніх технологій.

Для їх успішного вирішення запропоновано реалізацію наступних надважливих заходів:

- розробка та реалізація загальноукраїнської програми дистанційної освіти;
- знищення протиріч в законодавстві України щодо освіти;
- розробка сучасних нормативно-правових основ, що забезпечують функціонування дистанційних форм, освітніх рівнів, навчальних програм та планів;
- наукове обґрунтування переліку навчальної літератури, комп'ютерних та інформаційних баз, виключення загрози їх монополізації;
- поступове забезпечення переходу до інтерактивних методів навчання та практичної спрямованості дистанційної форми освіти;
- розробка варіативних методичних прийомів з дистанційного навчання осіб з різними рівнями розумових та фізичних здібностей, віком і потребами;
- створення системи фінансової підтримки проектів, нововведень в сфері дистанційного навчання та його форм;

Отже, на сьогоднішній день дистанційне навчання в Україні розвивається, удосконалюється та охоплює різні групи населення, адже для сучасної економіки притаманна тенденція навчатися протягом всього життя. Таким чином, виникає потреба розробки і впровадження у навчальний процес програм дистанційного навчання, що відповідають кращим світовим трендам і забезпечують підготовку фахівців на високому професійному рівні. Використання мережі Internet надає можливість оперативного доступу до інформаційних ресурсів навчального закладу та можливість ефективної взаємодії між викладачем та студентом в on-line режимі, адже цього вимагають теперішні карантинні умови життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Що таке дистанційна освіта: як вона працює? [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.vsemisto.info/osvita/2355-sho-take-vysha-osvita-jakvona-prazjuje>.

2. Клокар Н. Методологічні основи запровадження дистанційного навчання в системі підвищення кваліфікації / Н. Клокар // Шлях освіти. – 2012. – № 4 (46). – С. 38-41.

3. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки : Закон України від 9.01.2007 № 537-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=537-16>.

Бордусь Олександр Віталійович, студент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: olexandrbordus@gmail.com

Белозерцев Василій Сергійович, кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: bvs.wl@ukr.net

Bordus Olexandr, student of Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: olexandrbordus@gmail.com

Belozertsev Vasylii, candidate of Economics, docent of Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: bvs.wl@ukr.net

РИЗИКИ НА ЕТАПАХ ДОРОЖНЬОЇ КАРТИ ДІДЖИТАЛ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Одеський національний політехнічний університет

Анотація. У статті розглянуті групи ризиків, які супроводжують початкові етапи діджитал-трансформації міжнародного бізнесу: втілення процесного принципу організації, автоматизація виробничих та фінансово-господарських бізнес-процесів, інформатизація обчислювальних процесів на базі пакетів прикладних програм. На кожному з етапів виникають ризикові ситуації різних видів. Однакові види ризиків можуть виникати на одному етапі, а частіше на декількох етапах. Тому треба мати сценарії управління ризиками різних видів.

Ключові слова: діджитал-трансформація; види ризиків; етапи трансформації; процесний принцип організації; автоматизація бізнес-процесів; інформатизація обчислювальних процесів.

RISKS AT THE STAGES OF THE ROAD MAP DIGITAL TRANSFORMATIONS OF INTERNATIONAL BUSINESS

Abstract. The article considers the groups of risks that accompany the initial stages of digital transformation of international business: the implementation of the process principle of organization, automation of production and financial and economic business processes, computerization of computational processes based on application packages. At each stage there are risk situations of various kinds. The same types of risks can occur in one stage, and more often in several stages. Therefore, it is necessary to have risk management scenarios of different types.

Key words: digital transformation; types of risks; stages of transformation; procedural principle of organization; business process automation; informatization of computational processes.

В епоху швидких змін в міжнародній економіці бізнес не може працювати згідно з старими моделями - він повинен змінюватися, інакше є великий шанс опинитися позаду конкурентів. Рано чи пізно компаніям доведеться прийняти нові правила гри і випробувати на собі процес діджиталізації. Сьогодні компанії, що прагнуть оптимізації ключових бізнес-процесів, роблять основну ставку на цифрову трансформацію бізнесу. Згідно з останніми даними опитування Tech Pro Research лише минулого року 70% організацій дотримувались стратегії цифрової трансформації або вже розробляли її. Більшість операцій виконуються онлайн: заявка на кредит, покупка в інтернет-магазині, отримання консультації юриста або перегляд даних про витрати по банківській карті [1,2,3].

Діджитал-трансформація проходить декілька етапів, починаючи з сучасних організації виробництва, автоматизації та інформатизації. Етап організації виробництва передбачає такі кроки як інжиніринг бізнесу і реінжиніринг бізнес-процесів. Перший крок означає перехід від функціонального принципу управління до процесного принципу і завершується формуванням певного набору бізнес-процесів. Другий крок – це перепроєктування бізнес-процесів під впливом негативних зовнішніх і внутрішніх факторів.

Другий етап забезпечує повну автоматизацію виробничих і фінансово-господарських бізнес-процесів. Для технічних бізнес-процесів розроблені автоматичні системи управління виробництвом. Для фінансово-господарських бізнес-процесів застосовують автоматизовані системи управління.

На третьому етапі - інформатизації - широко використовуються різноманітні пакети прикладних програм. Обробка даних і представлення результатів ведеться у цифровому форматі.

На кожному представленому етапі виникають різноманітні ризики, які можуть бути притаманні всім етапам, а деякі ризики пов'язані з одним чи двома етапами.

Ризик цифрової трансформації – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття окремою особою, що приймає рішення, або групою осіб, яким делеговані повноваження щодо управління цифровою трансформацією.

Окрім того, ризик цифрової трансформації можна визначити за її компонентами: ризик нових технологій; ризик нових бізнес-моделей; ризик нових звичок. Об'єктом ризику цифрової

трансформації є економічна система певного рівня, в якій відбуваються зміни, оцінити ефективність яких та функціонування системи у майбутньому (після трансформації) досить складно. Суб'єктом ризику цифрової трансформації є особа чи особи, які приймають рішення, та зацікавлені в ефективному функціонуванні об'єкта цифрової трансформації.

Джерелами ризику цифрової трансформації є фактори, які провокують виникнення можливих небезпек, загроз та ненадійності технологій, невизначеності та конфліктності в процесах прийняття рішень щодо цифрової трансформації досліджуваної системи. Отже, необхідно сформувати гнучку й ефективну систему управління трансформаційними ризиками. У процесі цифрової трансформації необхідно також враховувати вже наявний набір ризиків самого підприємства – сценарії минулих ризикових подій, які зберігаються у базі даних підприємства. У більшості випадків реально здійснюється заміна цифровими технологіями не всіх бізнес-процесів. Рекомендується виконувати такі заміни послідовно. Тому головним процесом управління ризиками цифрової трансформації має бути уникнення старих помилок та мінімізування появи нових ризиків.

Для управління ризиком необхідно використовувати комплексний аналіз. Він має містити: якісний аналіз ризику (виявлення факторів ризику, джерела ризику, ідентифікація всіх можливих ризиків); систему кількісних показників рівня ризику і кількісний аналіз ризику (чисельне визначення ступеня окремих ризиків та ризику цього проекту загалом); моделювання та прогнозування ризику; управління ризиком із метою зниження його впливу [4].

У світовій практиці є низка універсальних методів та моделей під час виконання кількісного оцінювання ризику: статистичні методи, методи експертного оцінювання, метод аналогій, аналіз чутливості, метод дерева рішень; аналіз методами імітаційного моделювання тощо.

На етапі організації виробництва виникають такі типи ризиків: внутрішні – технологічні, фінансові, кадрові і ін.; зовнішні – ринкові, валютні, країнові, економічні і ін.

Основні завдання ризик менеджера на етапі організації виробництва: - розглянути бізнес-процес як об'єкт реінжинірингу; - провести аналіз етапів реінжинірингу; - визначити основні ризики та бар'єри на шляху процесу реінжинірингу шляхом власної розробленої методики проведення ризик-менеджменту; - розглянути організацію проведення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах [5].

На етапі автоматизації бізнес-процесів обов'язковими є такі види робіт: розробка математичної та інформаційної моделей бізнес-процесу, що має бути автоматизований, вибір регулюючого пристрою, визначення динамічних характеристик об'єкта регулювання та налаштувань регулятора, моделювання процесу автоматизації та контроль результатів проведених робіт. Етап автоматизації може піддаватися таким ризикам, як технічні, кадрові, фінансові і ін.

Етап інформатизації характеризується ймовірністю появи ризиків, пов'язаних з програмним і технічним забезпеченням комп'ютерного обладнання, появою програмних вірусів та збоїв обладнання, відсутністю спеціалізованих ліцензійних пакетів програм, фінансовим і кадровим забезпеченням і ін.

Із вищенаведеного видно, що фінансові і кадрові ризики притаманні трьом розглянутим етапам діджиталізації бізнеса.

Різноманітність можливих ризиків ставить перед ризик-менеджером низку задач: визначення джерела виникнення ризиків, ідентифікація ризиків, якісний і кількісний аналіз ризиків і вибір методів управління ризиками. Ризик асоціюється з невизначеністю та випадковістю результатів ризикованої діяльності; конфліктністю; протидією; наявністю багатоваріантних рішень; якщо не всі альтернативні варіанти рішень однаковою мірою є сприятливі одночасно.

Добре відомий європейський Загальний регламент про захист даних (GDPR) – це нормативний документ, якого потрібно дотримуватись не тільки організаціям-резидентам ЄС, а й українським компаніям, що здійснюють свою діяльність в Європейському Союзі.

Зокрема, визначено наступні випадки, коли дія регламенту поширюється на ваш бізнес:

- Ваша фірма має співробітників-резидентів ЄС.
- Фірму було засновано в ЄС. Частина її діяльності – це обробка персональних даних, незалежно від місця, де вони обробляються.
- Фірму було створено за межами ЄС, але ви пропонуєте товари чи послуги громадянам на території ЄС.
- Фірма здійснює маркетингові дослідження та моніторинг поведінки громадян ЄС.

В Україні безпеку персональних даних юридичних та фізичних осіб гарантує Закон України «Про захист персональних даних» від 01.01.2011 року.

Серйозний ризик на шляху цифрової трансформації, пов'язаний з неготовністю компаній, в тому числі і її співробітників, до необхідних змін. Наприклад, одним із найбільш обговорюваних сьогодні елементів цифрової трансформації є технологія Big Data. Головний ризик тут полягає в непередбачуваності і неоднозначності отриманих результатів. Самі алгоритми обробки даних, покладені в основу цієї технології, в принципі не дозволяють отримувати однозначне рішення. Відповідно, бізнес-рішення, прийняті на основі такого аналізу, можуть виявитися зовсім неефективними або навіть шкідливими.

Для підвищення ефективності управління ризиками етапів діджитал трансформації пропонується розробка системи управління ризиками, яка дає можливість ефективно виявляти джерела та фактори ризиків, проводити якісний і кількісний аналізи та рекомендувати відповідні методи управління ризиками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Word Economic Report. System Initiatives. Digital Transformation of Industries, [Електронний ресурс]. Доступ до ресурсу: <https://www.weforum.org/reports/digital-transformation-of-industries>. February. 2016.
2. Дорожная карта цифровой трансформации HR, [Електронний ресурс]. Доступ до ресурсу: <https://hr.smart-it.com/wp-content/uploads/dorozhnaya-karta-cifrovoy-transformacii-hr-sml.pdf/2019/07/>
3. David Bray, Digital transformation of international business, [Електронний ресурс]. Доступ до ресурсу: <https://blog.ingate.ru/detail/digital-transformatsiya-v-biznese-cto-eto-takoe-i-pochemu-izmeneniya-neizbezhny/>
4. Як вирішити проблеми в системі безпеки під час цифрової трансформації бізнесу, [Електронний ресурс]. Доступ до ресурсу: <https://senior.ua/articles/>
5. Бундюк А.М. Управління ризиками венчурного підприємства [Стаття] / А.М. Бундюк, С.В. Филиппова, В.Ю. Васильєва // «Економіка: реалії часу і перспективи». - Одеса, 2020, с. 72-78

Бундюк Анатолій Миколайович, кандидат наук, професор, доцент кафедри Міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський національний політехнічний університет, Одеса, e-mail: a.n.bundyuk@mzeid.in

Катеренчук Тетяна Олександрівна – студентка 4-го курсу бакалаврського рівня освіти кафедри Міжнародного менеджменту та інновацій, Одеський національний політехнічний університет.

Bundyuk Anatoliy M. - Candidate of Sciences, Professor, Associate Professor of the Department of International Management and Innovations, Odessa National Polytechnic University, Odessa, e-mail: a.n.bundyuk@mzeid.in

Katerenchuk Tetyana O. - 4th year student of the bachelor's level of education of the Department of International Management and Innovation, Odessa National Polytechnic University.

ДІДЖИТАЛ-МАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА ПРОСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ E-COMMERCE КОМПАНІЙ

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Анотація. У статті досліджено шляхи та ефективність використання інструментів діджитал-маркетингу українськими e-commerce компаніями, а також представлено ступені подальшого розвитку цього напрямку просування шляхом засобів, які тільки набирають обертів в Україні.

Ключові слова: діджитал-маркетинг; інтернет-просування; e-commerce компанія.

DIGITAL MARKETING AS A COMPONENT OF PROMOTION UKRAINIAN E-COMMERCE COMPANIES

Abstract: There is a research on the ways and effectiveness of using digital marketing tools by Ukrainian e-commerce companies in the article. The stages of further development of this area of promotion by ways that are only gaining momentum in Ukraine are also presented there.

Keywords: digital marketing; internet promotion; e-commerce company.

Із розвитком торгових відносин і збільшенням конкурентного середовища для компаній залучення клієнтів стає критично важливим. Після того, як технічний прогрес увійшов у життя людини, стало складніше залучати нових клієнтів у бізнес, оскільки конкуренція різко зросла [1].

Компанії використовують різні інструменти для залучення нових клієнтів, тож Інтернет відіграє важливу роль в цьому процесі. Діджитал-маркетинг суттєво витісняє звичну раніше рекламу на телебаченні та в друкованих виданнях. Це пов'язано з тим, що кількість користувачів мережі Інтернет зростає з кожним днем. За статистикою, сьогодні 52% населення світу – користувачі Інтернету, що становить 4,1 мільярда людей [2]. На підставі малюнка 1, провідні позиції щодо розподілу інтернет-користувачів займає Азія, за нею йде Північна та Південна Америка, Європа, Африка, Австралія та Океанія.

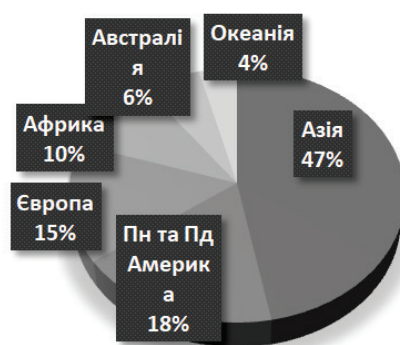


Рис. 1 Розподіл користувачів інтернету (створено автором на підставі інформації [2]).

Робимо висновок, що рекламний ринок в Інтернет-просторі набирає обертів і актуальний, як ніколи. У нашому дослідженні ми з'ясуємо, які інструменти діджитал-маркетингу є найактуальнішими та які наступні кроки компаній в Інтернет-просуванні. Для цього скористаємося результатами опитування, яке проводило агентство «Promodo» серед топ-менеджерів 25 українських e-commerce компаній стосовно просування в Інтернеті [1].

Актуальність використання Інтернет-просування, а також ефективність цього каналу визначається тим, що близько 44% усіх компаній витрачають понад 80% рекламного бюджету саме на діджитал-маркетинг [3]. Інші показники представлені на малюнку 2. І хоча більшість прибутку інтернет-магазинів складають повторні покупки існуючих клієнтів, у середньому 72% рекламного

бюджету компанії витрачають на привернення уваги нових споживачів і лише 8% на утримання існуючих [3]. Для ефективності просування необхідно користуватись різноманітними інструментами. На малюнку 3 зображено відсоткове співвідношення використання українськими компаніями інструментів діджитал-маркетингу. Популярнішими є пошукова оптимізація та контекстна реклама. Ефективність використаних каналів та інструментів визначається прибутком, отриманим після їх використання.

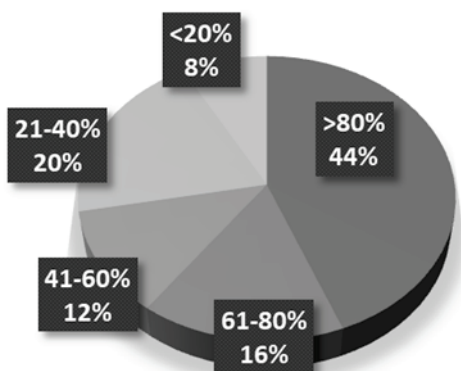


Рис.2 Частка рекламного бюджету, що витрачається компаніями на просування в Інтернеті (створено автором на підставі інформації [3]).



Рис.3 Якими інструментами інтернет-просування користуються українські компанії (створено автором на підставі інформації [3]).

На думку респондентів, найменше грошей приносять соціальні мережі і медійна реклама, що досить дивно, враховуючи темпи зростання популярності SMM. Близько 34% респондентів незадоволені SMM, що на 8% менше тих, кого влаштовують результати [3]. Задоволеність респондентів, які не очікують продажів через соцмережі, вище. Не чекають від соцмереж продажів 80% респондентів, вони ведуть акаунти з метою поліпшення іміджу та підвищення лояльності клієнтів. 58% незадоволені або не можуть оцінити результати SMM.

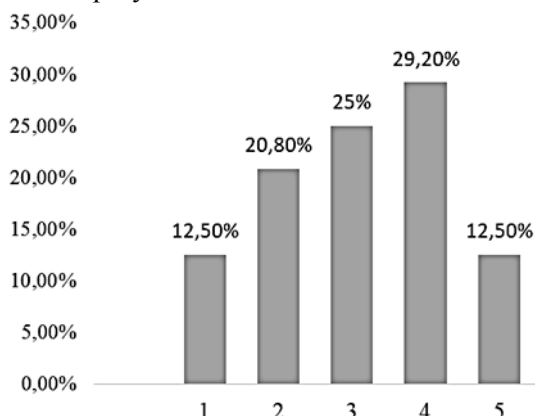


Рис. 4 Оцінка результатів просування через соціальні мережі, де 1-не задоволений взагалі, 5-цілком задоволений (створено автором на підставі інформації [3])

Виокремимо такі канали просування та покращення якості надання послуг як чат-боти та мобільні додатки. Ринок e-commerce активно готується до епохи mobile. У 32% респондентів є

мобільний додаток, 28% планують його випустити, а у 4% воно знаходиться на етапі розробки. 64% компаній збираються або вже інвестують в е-commerce-додатки і приблизно стільки ж запускають окремі рекламні кампанії під мобільні пристрої [3]. Щодо чат-ботів, то згідно з останніми даними, 95% користувачів вважають, що зовсім скоро підтримка клієнтів буде здійснюватися через них і 35% хочуть, щоб компанії використовували їх частіше [3]. 60% респондентів готуються запускати рекламні кампанії в месенджерах, 52% – використовувати чат-ботів [3].

Отже діджитал-маркетинг стає невід'ємною частиною просування не тільки українських е-commerce компаній, а й офлайн-бізнесу. Ми з'ясували, що більшу частину рекламного бюджету компанії витрачають саме на Інтернет-просування, найпопулярнішими інструментами є пошукова оптимізація та контекстна реклама, а найменш прибутковими реклама в соціальних мережах та медійна реклама. Подальший розвиток діджитал-маркетингу українських компаній ми бачимо у створенні чат-ботів та мобільних додатків компаній, що посилять просування та покращить якість обслуговування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Scribner, H. (2014). 10 ways the Internet has changed your life.
URL:<https://www.deseret.com/2014/8/8/20546168/10-ways-the-internet-has-changed-your-life#think-your-life-would-be-the-same-without-the-internet-think-again> (дата звернення: 25.01.2021).
2. Kujawski, M. (2018) Global internet statistics for 2018.
URL:<https://medium.com/@mikekujawski/globalinternet-statistics-for-2018-c9dda951717e> (дата звернення: 25.01.2021).
3. Как украинский e-commerce использует digital-marketing. Исследование Promodo.
URL:<https://retailers.ua/news/tehnologii/8842-kak-ukrainskiy-ecommerce-ispolzuet-digital-marketing-issledovanie-promodo> (дата звернення: 30.01.2021).

Бурба Аліна Андріївна, студентка першого курсу факультету економіки, спеціальності 075 «Маркетинг», Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: alina.pet007@gmail.com

Шевченко Тетяна Сергіївна, к. соц. ком., викладач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: shev.tatyana.s@gmail.com

Burba Alina A. – first-year student of the Faculty of Economics, specialty 075 "Marketing", Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: alina.pet007@gmail.com

Shevchenko Tetyana S. – Candidate of Sciences in soc. com., lecturer at the Department of Marketing and International Management, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: shev.tatyana.s@gmail.com

ФІНАНСОВО-ТЕХНІЧНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Анотація. У статті досліджено низку сучасних банківських фінансово-технічних продуктів, покликаних сприяти зміцненню конкурентоспроможності та забезпеченню їх ефективної діяльності

Ключові слова: банк, фінансово-технічні рішення, бізнес, розрахунки, документи, інформація, інтернет-банкінг.

FINANCIAL AND TECHNICAL BANKING PRODUCTS FOR UKRAINIAN BUSINESS

Abstract: The article examines a number of modern banking financial and technical products designed to strengthen competitiveness and ensure their effective operation.

Keywords: bank, financial and technical solutions, business, calculations, document, information, internet-banking.

На сьогодні підприємці для банків є особливими клієнтами, за яких потрібно поборотися. Тому провідні українські банки постійно працюють над новим функціоналом і особливими пропозиціями для малого і середнього бізнесу. В статті розглянуто найбільш значущі та вагомі, на погляд автора, фінансово-технічні рішення у банківській сфері, що пропонуються до уваги підприємцям в Україні.

Одним з перших, хто започаткував прорив на ринок сучасних фінансово-технічних продуктів, став банк Схід (Восток) [1]. Цей банк, що входить до складу «FOZZY GROUP», пропонує зручний мобільний додаток для юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців. Серед основних функцій програми наступні:

- перегляд балансу і виписок за рахунками,
- робота з платежами в національній валюті,
- робота з довідником кореспондентів,
- перегляд актуальних курсів валют,
- обмін листами з банком,
- налаштування лімітів на платежі і т.д.

Як бачимо, банк пропонує основні функції здійснювати в режимі он-лайн.

Дещо іншого виду продукти і послуги пропонує UKRSIB business [2]. Отже, скористатися системою інтернет-банкінгу від УкрСиббанку можна як з комп'ютера, так і з планшета або смартфона. Підписувати платіжні документи в UKRSIB business можна за допомогою кваліфікованого сертифіката відкритого ключа. А підвищений рівень безпеки операцій забезпечується використанням двоетапної перевірки Google Authenticator. Крім того, підприємці можуть здійснювати транзакції як в національній, так і в іноземній валютах, а запропонована інтеграція з обліковою системою підприємства допоможе прискорити процес формування документів.

Система дистанційного банківського обслуговування рахунків від одного з найбільших банків на українському ринку Райффайзен Бізнес онлайн дозволяє бізнес-клієнтам керувати поточними рахунками з будь-якої точки світу в режимі 24/7. Райффайзен Бізнес Онлайн [3] дозволяє економити фінансові витрати на проведення платіжних доручень, а також використовує механізм електронного цифрового підпису (ЕЦП) фінансових документів для захисту інформації. Крім того, вдосить близькому майбутньому, банком планується додавання сповіщення (налаштування сповіщень у вигляді sms або email про рух коштів, відхилення документів, отримання листів від банку та повідомлення інформаційної безпеки), OTP (отримання одноразового паролів для безпечної аутентифікації користувачів); отримання депозиту онлайн, тобто надання можливості відкриття та розміщення коштів на депозитному рахунку без відвідування банку; Імпорт Fx (для зручного та

швидкого створення біржових угод), надання онлайн кредитів (без візиту до відділення та не потребуючи надання оригіналів документів); можливість отримання готівки на інвестиційні та поточні потреби, а також сервіс «Автоклієнт» для інтеграції з системою бухгалтерського обліку.

Не відстає від Райффайзен Бізнес онлайн така банківська провідна установа, як ТАС24 Бізнес. ТАСкомбанк пропонує комплексне обслуговування мікро, малого і середнього бізнесу в сучасному онлайн-банкінгу ТАС24 Бізнес [4]. Вищезначений банк надає зручний доступ до онлайн-банкінгу з будь-якої точки світу в режимі 24/7, а також ряд унікальних переваг, таких як підключення за одну хвилину без необхідності відвідувати відділення банку і без використання токенів і додаткового програмного забезпечення (ПЗ).

Перераховуючи сучасні інноваційні фінансово-технічні рішення, неможливо не згадати про наступний продукт CorpLight від Ощадбанку [5]. Онлайн-банкінг для підприємців від Ощадбанку налічує вже понад 120 тис клієнтів. Управляти своїми рахунками дистанційно можна через веб-версію або мобільний додаток. Користувачам CorpLight доступні більше 50 різних функцій:

- розрахунки,
- валютні операції (обмін документами онлайн),
- виплата зарплати і відкриття рахунків співробітникам,
- кредити,
- корпоративні карти,
- можливість управляти депозитами, регулярними платежами, доступом і функціоналом співробітників.

Слід зауважити, що кожен наступний банк прагне забезпечити для своїх клієнтів найбільш затребувані фінансово-технічні продукти, крім того, намагаючись повторити весь спектр послуг, що пропонується іншими банками-конкурентами, та додати до них ще свої унікальні продукти. Так, банк ПУМБ Digital Business [6], крім традиційного функціонального комплексу, дає клієнтам:

- можливість отримання консультацій щодо бухгалтерських, юридичних та питань зовнішньо-економічної діяльності;
- додавання свого бізнесу на карти Google за допомогою «Google Мій бізнес» (лише за 7 хвилин);
- скористатися сервісом «Валютні торги» через самостійний вибір та погодження курсів валют за допомогою смартфона;
- перевірка всієї доступної в відкритих реєстрах інформації відносно своїх контрагентів;
- надання електронних звітів у контролюючі органи.

Не відстає від конкурентів найбільший український банк Приват24 [7], яким пропонуються, крім класичних банківських послуг, наступне:

- управління рахунками і картами;
- перегляд залишків і отримання виписок;
- підготовка і відправка платежів;
- оформлення і поповнення депозитів;
- покупка і продаж валюти та ін.;
- цілий каталог небанківських послуг;
- цілодобова клієнтська підтримка.

Підписувати і відправляти платежі можна за допомогою кваліфікованого електронного підпису SmartID - без використання токенів і плагінів.

І нарешті, також досить крупний Альфа-Банк [8] вирішив максимально спростити підприємцям роботу з банком, запропонувавши всі функції виконувати онлайн, в тому числі відкриття рахунку. Для цього потрібно створити заявку на сторінці банку, відповісти на питання і вкласти фотокопії необхідних документів. Після цього представник банку доставить документи на підписання в будь-який зручний час. Серед стандартних функцій інтернет-банкінгу - просте відправлення платежів, швидке оформлення довідок, підтримка в чаті. Серед додаткових можливостей - зарплатний проект (подача заявки на відкриття зарплатного проекту, замовлення зарплатних карток онлайн, створення зарплатних відомостей), а також еквайринг.

Отже, представники малого і середнього бізнесу очікують від інтернет-банкінгу зручного і широкого функціоналу. Підприємці очікують безпечність, можливість здійснювати всі (або майже всі) операції дистанційно, легкість в управлінні рахунками і інноваційність. Провідні українські банки, в свою чергу, працюють над вдосконаленням своїх інтернет-банкінгів для максимального задоволення запитів клієнтів, створюючи новаційні банківські та фінансово-технічні продукти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Восток банк. Сайт. URL : <https://bankvostok.com.ua/> (дата звернення 1.02.2021)
2. UKRSIB business Інтернет-банкінг. Щоденні операції. URL : https://my.ukrsibbank.com/ua/sme/operations/ukrsib_business/ (дата звернення 31.01.2021)
3. Новий Raiffeisen Business Online - Райффайзен Банк Аваль. URL : <https://www.aval.ua/promo/raiffeisen-business-online#keruvannia-dostupom> (дата звернення 1.02.2021)
4. Про ТАС24 Бізнес. URL : <https://tas24b.ua/products> (дата звернення 31.01.2021)
5. Мобільний додаток corplight. URL : <https://www.oschadbank.ua/ua/corporate/corplight> (дата звернення 1.02.2021)
6. Легке обслуговування бізнесу: он-лайн чат для бізнесу. URL : <https://www.digital.pumb.ua/home> (дата звернення 1.02.2021)
7. ПриватБанк запустил единое мобильное приложение «Приват24» для физлиц и предпринимателей (ФОП). URL : <https://itc.ua/news/privatbank-zapustil-edinoe-mobilnoe-prilozhenie-privat24-dlya-fizlicz-i-predprinimatelej-fop/> (дата звернення 26.01.2021)
8. Альфа-Банк Украина. URL : <https://www.prostobiz.ua/spravochniki/banki/id/130> (дата звернення 31.01.2021)

Вербицька Вікторія Іванівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Харків, email: verbytska67@gmail.com

Євченко Вікторія Русланівна, студентка групи ЕА-11-20 факультету управління та бізнесу, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Харків, email: verbytska67@gmail.com

Костяниця Дар'я Олександрівна, студентка групи ЕА-11-20 факультету управління та бізнесу, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Харків, email: verbytska67@gmail.com

Verbytska Victoriia I., candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Accounting and Taxation, Kharkiv National Automobile Highway University, Kharkiv, verbytska67@gmail.com

Yevchenko Victoriia R. student of group EA-11-20 of the Faculty of Management and Business, Kharkiv National Automobile Highway University, Kharkiv, verbytska67@gmail.com

Kostyanysia Daria O., student of group EA-11-20 of the Faculty of Management and Business, Kharkiv National Automobile Highway University, Kharkiv, verbytska67@gmail.com

ВИКОРИСТАННЯ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Чернівецький національний університет ім. Ю.Федьковича

***Анотація.** В статті зазначено необхідність створення та використання різноманітних мобільних додатків для покращення умов реалізації харчової продукції власного виробництва малими приватними підприємствами та приватними фермерами. Охарактеризовано додаток «Продукти», як один із варіантів безпосередньої співпраці між товаровиробниками та споживачами товарів харчової промисловості.*

Ключові слова: мобільний додаток; веб-сайт; супермаркет; продукція харчової промисловості.

The use of mobile applications in the sale of food products

***Abstract.** The article notes the need to create and use a variety of mobile applications to improve the conditions for the sale of food products of their own production by small private enterprises and private farmers. The application "Products" is described as one of the options for direct cooperation between producers and consumers of food industry products.*

Keywords: mobile application; website; supermarket; food industry products.

Реалії сьогодення створили умови для виходу на новий рівень для всіх галузей: освіти, медицини, підприємництва, торгівлі, виробництва. Людство постало перед неочікуваним викликом пандемії та опинилося в ситуації, коли необхідно було перебудувати усі сталі процеси комунікації за лічені дні, тижні, можливо місяці. Цей неочікуваний виклик продемонстрував неготовність, а місцями і неможливість здійснення купівлі та замовлення через мережу Інтернет. Особливо це стосується електронної торгівлі в сфері підприємств харчової промисловості.

Українські вчені у своїх працях висвітлювали та характеризували інструменти просування харчової продукції із застосуванням різноманітних веб-сайтів або електронних платформ: О.М. Юдін, М.В. Макарова та Л.В. Капінус [1]. Однак питання вибору оптимального Інтернет-ресурсу, який задовольнить приватних виробників харчової продукції та фермерів, у яких виникає потреба своєчасного продажу товарів, що підлягають швидкій реалізації, та споживачів, які зацікавлені у якісній, відносно не дорогій та свіжій продукції, залишається актуальним.

Під час запровадження тотальних локдаунів по всій території України та затвердження територіальних «червоних» зон, магазини, супермаркети, у яких у відсотковому співвідношенні продукти харчування та товари першої необхідності становили 60% від загального асортименту, свою діяльність продовжували із дотриманням карантинних обмежень [2]. Проте малі приватні підприємства, фермерства, фізичні особи, які продавали свій товар лише через посередників, не маючи власної клієнтської бази та торгової точки, опинилися перед складним вибором: закриття виробництва, або ж вимушений простій, або ж швидке налагодження співпраці із великими підприємствами, але вже на їх не завжди вигідних умовах. А особливо це питання гостро постало перед виробниками харчової продукції. Адже великі супермаркети та продовольчі магазини ще задовго до цих подій налагодили умови співпраці із конкретними постачальниками харчової продукції, заповнюючи прилавки різноманітним асортиментом товарів за вигідною для них ціною. Також викликом став ще той факт, що ресторани, кафе та піцерії, які були основними замовниками продукції фермерів, закривалися на періоди локдаунів, зменшилася кількість потенційних відвідувачів, а, як наслідок, і необхідна кількість продуктів харчування, які використовувалися для приготування ресторанного меню, купівельна спроможність покупців впала за рахунок втрати робочих місць.

За соціальних та економічних умов, які являють собою реалії сьогодення, досить розповсюдженим став процес створення так званої Viber – спільноти («Овочевий базар – Чернівці», «Свіжі овочі, фрукти - Миколаїв», «Овочево-фруктовий базар - Запоріжжя» тощо), які пропонували споживачам продаж та доставку овочів та фруктів додому. Також набуло актуальності створення та ведення власного блогу або ж веб-сайту за допомогою програми Wordpress [3]. Ще одним із варіантів забезпечення кращого зв'язку між кінцевим споживачем та виробником харчової продукції є мобільні додатки для Android, iOS, Windows. Згідно із соціальними дослідженнями 52% веб-пошуку

здійснюється на мобільних телефонах [4], що відбувається за рахунок швидкого доступу до мобільного Інтернету та можливості проводити будь-які дії незалежно від місця перебування. Отримані дані вказують на необхідність застосування мобільних додатків, які забезпечать вигідні пропозиції для виробників та покупців, які зможуть в будь-якій для них зручній ситуації:

- обрати відповідну локацію;
- зробити замовлення;
- передивитися відповідні відгуки клієнтів;
- ознайомитися із рейтингом виробників та постачальників;
- дізнатися про наявність продукції або ж можливість доставки з інших країн (регіонів, областей тощо).

На цифровому просторі вже існує певна кількість додатків, які пропонують купівлю харчової продукції через Інтернет, наприклад такі як: «АТБ-маркет», «Silpo», «Metro.ua», «Ашан» тощо. Проте, через ці додатки можливо здійснити замовлення-купівлю лише тієї продукції, яка представлена асортиментом супермаркету. Тобто в даному випадку представлені інтереси лише конкретних фірм-виробників або посередників, з якими підписані угоди про співпрацю і супермаркет проводить свою власну цінову політику із застосуванням відповідних націнок. Поряд із цим великі підприємства-виробники харчової продукції створюють власні сайти для можливості здійснення замовлення без посередників:

Національного рівня:

1. Кондитерська фірма «Roshen» - www.roshenstores.com;
2. Кондитерська фірма «АВК» - www.avk.ua;
3. Агроіндустріальний холдинг МХП – www.mhp.com.ua;
4. ТОВ Молочна компанія «Галичина» - www.galychyna.com.ua тощо.

Регіонального рівня:

1. Кондитерський дім «Вацак» - www.vatsak.com.ua;
2. Кондитерська фірма «Терешкіно» - www.tereshkino.com.ua тощо.

Але, деякі позиції продукції товаровиробники не доставляють в роздрібних замовленнях, деякі взагалі можливо придбати лише в офіційних магазинах або магазинах партнерів, деякі здійснюються лише під замовлення і в конкретній кількості. Тобто, не всі кінцеві споживачі мають можливість контактувати безпосередньо з виробником харчової продукції.

Для економії часу споживачів при здійсненні вибору харчової продукції на просторах українських мобільних додатків також створюють програми, які самі знаходять потрібну товарну позицію за найнижчою ціною серед відомих українських великих супермаркетів. Наприклад, Zakaz.ua - уніфікований сервіс для доставки продуктів з найбільших супермаркетів України. Zakaz.ua працює в Києві, Дніпрі, Харкові, Львові, Одесі, Житомирі, Вінниці та Запоріжжі. Товари доставляють в усі райони в зазначених містах [5]. Також, додаток Costless, який знаходить всі наявні акції супермаркетів України на харчову продукцію.

Однак, всі вище зазначені додатки, сайти співпрацюють з великими товаровиробниками, які, як правило, забезпечують стандартні потреби споживачів, не враховуючи окремі конкретні побажання та встановлюють завищені ціни. Приватні ж фермерства не здатні конкурувати на такому рівні. На допомогу їм було створено мобільний додаток «Продукти» (розробник Hand Farming, версія для Android) [6]. Цей додаток дає змогу будь-якому фермеру або приватному підприємцю через здійснення відповідної реєстрації пропонувати та продавати товари власного виробництва із зазначенням відповідної ціни, дати виготовлення, фотоілюстрації продукції, місцезнаходження виробника та власне номеру телефону. За умови розвитку та постійного вдосконалення додатку «Продукти» можливо досягти:

- створення величезного каталогу малих приватних виробників харчової продукції та фермерів з усіх куточків України;
- створення клієнтської бази, яка буде представлена всіма регіонами України;
- безпосередньої співпраці між виробником та споживачем;
- за рахунок можливості залишати коментарі після здійснення та отримання замовлення, інші потенційні клієнти будуть мати змогу обрати найкращий для себе варіант серед запропонованих;
- здійснювати адекватний моніторинг замовлень харчової продукції відповідно до сезону, релігійних та державних свят;
- орієнтації виробників на потенційних клієнтів у відповідних регіонах країни тощо.

Також одним із важливих етапів розвитку цього додатку буде можливість здійснення адекватної логістики саме через потреби споживачів, які будуть надходити з конкретних регіонів України. Це забезпечить виробників адекватною інформаційною базою щодо транспортування та перевезення продукції у найвіддаленіші куточки країни.

Необхідність переходу на новий рівень співпраці між товаровиробниками харчової продукції та кінцевими споживачами стала актуальною та такою, що потребує негайних рішень та дій, саме за даних складних соціальних, економічних та політичних умов. Можливість використання мобільних додатків являє собою один із найшвидших варіантів вирішення ситуації із максимальним економічним ефектом, який задовольнить і виробника і кінцевого споживача продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Капінус Л.В., Семененко К.Ю., Грищенко Т.І. Просування продукції підприємств харчової промисловості в онлайн-ритейлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. №23 (Ч.1). С. 104-108.

2. Про встановлення карантину та запровадження обмежувальних протиепідемічних заходів з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.12.2020 р. № 1236. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vstanovlennya-karantinu-ta-zaprovadzhennya-obmezhuvalnih-protiepidemichnih-zahodiv-1236-091220> (дата звернення: 21.02.2021).

3. Зибарева О.В., Гайдукова О.О. Застосування WORDPRESS в процесі реалізації продуктів харчування. *Підприємництво і торгівля: тенденції розвитку*: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 21-22 травн. 2020 р. Одеса: Одеський національний політехнічний університет, 2020. С. 103-105.

4. 23 Дивовижні Статистики в Інтернеті і соціальних медіа в 2021 році. URL: <https://uk.wizcase.com/blog/> (дата звернення 24.02.2021).

5. Заощаджуємо час. Найзручніші додатки для доставки їжі та продуктів з супермаркетів. URL: <https://nv.ua/ukr/techno/it-industry/ekonomim-vremya-samye-udobnye-servisy-dlya-dostavki-edy-i-produktov-50011185.html> (дата звернення: 22.02.2021).

6. Додатки в Google Play «Продукти». URL: <https://play.google.com/store/search?> (дата звернення 24.02.2021).

Гайдукова Олександра Олегівна, аспірант, Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці, e-mail: gaidukovaaleksa85@gmail.com

Haidukova Oleksandra O., postgraduate student, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, e-mail: gaidukovaaleksa85@gmail.com

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЇ НА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація. У статті розглянуто суть та походження інформаційного суспільства, наведено пропозиції розвитку інформаційного суспільства, досліджено вплив інформації на глобалізаційні процеси в цифровій економіці, встановлено взаємозв'язок між колективним розумом та еволюційними процесами.

Ключові слова: інформація, інформаційне суспільство, глобалізація, цифрова економіка, колективний розум.

THE IMPACT OF INFORMATION ON GLOBALIZATION IN THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. In the article the essence and provenance of the information society were considered, proposals for the development of the information society were offered, the impact of information on globalization processes in the digital economy were examined, the relationship between the collective mind and evolutionary processes were established.

Keywords: information, information society, globalization, digital economy, collective mind.

Сучасна епоха є епохою побудови інформаційного суспільства, в якому, на відміну від аграрного чи індустріального суспільства, за рахунок розвитку продуктивних сил більшість працездатного населення залучена до інформаційної сфери, що сприяє розвитку нових форм і методів досягнення країнами політичних, економічних та інших цілей на інформаційному рівні. Термін інформаційне суспільство, що позначав новий тип суспільства запропонував Умесао Тадао у 1961 р, який був одним з перших, хто передбачив культурну революцію завдяки зростаючому обміну інформацією.

Розробка Японією концепції інформаційного суспільства була обумовлена тим, що після поразки у Другій світовій війні її економіка була зруйнована. Очевидним було значне технічне відставання від провідних країн світу, тому було спрямовано курс на інформаційну модернізацію країни, враховуючи брак природних ресурсів. Складові інформаційного середовища: інформація; інформаційні ресурси; інформаційно-комунікаційні технології (інфраструктура); суб'єкти інформаційної взаємодії або впливу (люди, організації, системи).

Майбутнє - двокласове суспільство та "невідчутні" товари. В період пандемії особливо гостро відчувається нездатність адаптуватися деяких верств населення до дистанційного навчання, що призводить до того, що є люди, які будуть володіти унікальними знаннями за рахунок саморозвитку, а будуть ті, які навіть елементарні навички не отримають. Тому у подальшому буде чіткий перерозподіл на робітничий клас і менеджерів з унікальними знаннями. Що стосується "невідчутних" товарів, то тут варто сказати про надання якісних консультаційних послуг, спеціалістам для опанування яких знадобиться багато часу, особливо це стосується юридичних, медичних сфер.

Глобалізація, в якій розвивається інформаційне суспільство, - це не уніфікація (американізація), це і стан, і процес, і перспектива розвитку людського суспільства, з'єднання людськості у цілісному світі. Процес глобальних перетворень у масштабах сучасної цивілізації здійснюється на основі розвитку глобальних інформаційних ресурсів і засобів їх використання в усіх регіонах світу.

Суб'єктами економічних інтересів, які стоять за розвитком глобалізації, виступають корпорації. Причиною даної ситуації є зосередженість грошових активів у 2 % людей планети, тобто власників транснаціональних корпорацій, бюджети яких перевищують держбюджети деяких країн [2].

З урахуванням глобалізації, з'явився такий принцип як «золотий мільярд», який базується на перенесенні державами – лідерами об'єктів традиційної економіки з усіма супутніми їм проблемами, включаючи екологічні, на території слабо інформатизованих і неіндустріалізованих регіонів економічно відсталих країн. Дані рішення сприяють однобокому розвитку інформатизації в цих країнах, що негативно впливає на піднесення загальнокультурного рівня населення, використовуючи позитивні здобутки глобалізації.

Колективний Розум і пам'ять – єдина форма колективної власності, при використанні якої всіма членами суспільства відбувається тільки її нагромадження. Дуже добре сказав з цього приводу Б. Шоу:

“якщо я візьму в тебе яблуко, то в нас і залишиться яблуко, якщо ж я візьму в тебе ідею, то в нас буде вже дві ідеї”. Суспільство, людство об'єктивно зацікавлене у тому, щоб якнайбільше таких "власників" експлуатували подібне колективне надбання. І не дай Боже, щоб ця колективна власність – мудрість і знання – була приватизована якоюсь кастою "жерців", як було у древньому Єгипті.

До останнього часу розвиток Колективного Інтелекту, як і всякий еволюційний процес, носив чисто стихійний характер і, зрозуміло, не був орієнтований на досягнення якої-небудь мети. І надалі суспільство буде розвиватися в силу загальних законів самоорганізації нашого світу, тому що людина не в змозі зробити цей процес керованим. Але таке твердження зовсім не означає, що він не здатен цілеспрямовано втручатися в процеси суспільного розвитку. Протягом усієї своєї історії люди установлювали визначені табу, затверджували закони, у суспільстві виникали ті чи інші моральні принципи, що істотно змінювали характер історичного процесу. Це не робило розвиток людства керованим, але додавало йому спрямованості, ніби обмежувало ріку еволюції визначеними берегами. У процесі розвитку продуктивних сил і могутності цивілізації зростає і спрямовуюча роль людського інтелекту, особливо у тих сферах діяльності, від яких у даних умовах найбільшою мірою залежить доля суспільства. Оскільки без Колективного Інтелекту не може виникнути ніяка організуюча основа суспільства майбутнього, здатна сфокусувати творчі сили людства на забезпеченні його виживання, то організація Колективного Інтелекту зі стихійного процесу повинна перетворитися в процес, що спрямовується тими засобами, що вже є в арсеналі планетарного співтовариства. Організація Колективного Інтелекту перший крок на шляху до інформаційного суспільства. Без нього не виникнуть планетарне громадянське суспільство і ті його інститути, що зможуть затвердити в діях і свідомості людей обмеження щодо стандартів поведінки, необхідні для майбутнього. У світі тривають процеси інтеграції, і робота з організації Колективного Інтелекту відповідає цим тенденціям [1].

Таким чином, Колективним Інтелектом є система, що об'єднує людей інформаційними зв'язками; система, завдяки якій окремим особам стають доступні і загальні знання, і можливість (для конкретних "індивідуальних розумів") вносити вклад у загальне уявлення про навколишній світ. У результаті функціонування колективної інформаційної системи неминуче виникають загальні оцінки, що, у свою чергу, фокусує зусилля людей, об'єднує їхні дії, впливає на формування загальнолюдського менталітету та розвитку цифрової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інформаційне Суспільство. Шлях України. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.a.kolodyuk.info/download/book.pdf>.
2. Тенденції впливу глобального інформаційного середовища на соціокультурну сферу України / [О. С. Онищенко, В. М. Горовий, В. І. Попик та ін.]; НАН України, Нац. б-ка України ім. В. І. Вернадського. – К., 2013. – 197 с.

Гамова Ірина В'ячеславівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, GamovaIryna@gmail.com.

Gamova Iryna, Ph.D., Associate Professor, Kyiv national university of trade and economics, GamovaIryna@gmail.com.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Донецький національний університет ім. Василя Стуса

Анотація. У статті досліджено проблеми, що заважають розвитку цифрової економіки України та заходи щодо покращення цифрової економіки

Ключові слова: цифрова економіка; цифрові технології; цифровізація; онлайн-бізнес.

PROBLEM AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF DIGITAL ECONOMY OF UKRAINE

Abstract. In article examines the problems that hinder the development of Ukraine`s digital economy and measures to improve the digital economy

Keyword: digital economy; digital technologies; digitization; online business.

Актуальність. Сучасний світ вже зробив крок у цифровий світ і Україна не є винятком. Цифрова економіка, має важливе місце в розвитку країни та окремо економіки. Сьогодні розвиток цифрових технологій охоплює практично всі сфери економіки. Тому, зараз важливо, щоб кожна людина вільно володіла навичками користування цифровими технологіями, навіть у прийнятті на роботу це є важливим фактором.

Аналіз останніх досліджень. Найбільш вагомими є дослідження таких авторів, як Л. Кіт, І. Маліка, А. Філіпенко, О. Джусов, С. Апальков, К. Краус, О. Голобородько та інші.

Мета. Метою дослідження є вивчення перспектив розвитку цифрової економіки в Україні, а також проблем, які суперечать розвитку цифрової економіки.

Основний виклад матеріалу. Сьогодні ми спостерігаємо швидкий розвиток технологічного процесу, завдяки якому наше життя модернізується та покращується. На даний момент часу ми не уявляємо нашого життя без цифрових технологій. Все швидше ця сфера розвивається і майже все наше життя повністю переходить в віртуальний світ. За допомогою технологій в нас є можливість, наприклад, дізнатись погоду влюбій точці світу, знайти якийсь рецепт, знайти своїх однокласників та знайомих, купувати одяг і їжу та ін. Це має вплив не тільки на окрему людину, а й на світ загалом, в т. ч. світову економіку, адже цифрова економіка дає можливість підвищити рівень ефективності, продуктивності, цінності товарів та послуг, конкуренції та побудувати цифрове суспільство. Виникнення таких умов у світовій економіці свідчить про формування третьої хвилі глобалізації – цифрової, коли малий та середній бізнес визначає умови світового розвитку.

«Цифрова економіка», «digital-економіка», «економіка на вимогу» (on-demand economy), «GAFAноміка» – такими термінами описують сучасні тренди розвитку економіко-інформаційних відносин. В загальному вигляді всі ці терміни описують вид економіки, де основними засобами виробництва виступають цифрові дані – числові та текстові. Також, не варто вважати, що цифрова економіка – це окрема галузь, тому що це віртуальне середовище, яке доповнює нашу реальність, а якщо говорити простіше, то цифрова економіка - це економіка віртуальних світів. [1]

На практиці цифрова економіка в основному проявляється як економіка, орієнтована на споживача (економіка на вимогу), тобто здатність країни надавати різні послуги, такі як громадяни, які отримують запити, запити, заявки та відповіді на запити в електронному вигляді «Електронний платіж», тощо. Крім того, за допомогою Інтернет-магазинів, Інтернет-банків, месенджерів та інших соціальних мереж, це ринок для миттєвих замовлень та необмеженого вибору товарів та послуг. [2]

Згідно з даними Державної служби статистики України станом на 1 січня 2019 року в Україні користуються інтернетом 26 мільйонів людей, тобто абоненти мобільних і дротових підключень. Для порівняння, у 2017 році в Україні було 23,6 мільйонів абонентів. Крім того, вже майже рік українці

мають змогу користуватися мобільним 4G-інтернетом. Що дає нам змогу зробити висновок, що багато економічних операцій відбуваються онлайн. [3]

Але не все так відмінно працює та розвинено, як може здаватись на перший погляд, тому слід виокремити основні проблеми та перешкоди під час впровадження та розвитку цифрової економіки в Україні.

По-перше, це відсутність високого рівня безпеки та довіри користувачів Інтернету в цифровій економіці, тобто громадяни не можуть бути впевнені в конфідційності своїх даних, присутня недосконалість системи антивірусного оснащення та відсутній впевненість кібератак.

По-друге, це низька технологічна освіченість, доступність для всіх громадян відсутня та присутність територіальної цифрової нерівності, наприклад, люди сільської місцевості мають обмеження в доступі до мережі Інтернет. Також, незначна частка інновацій у цифрову економіку, наприклад, у ЄС 49% виробництв використовують інновації, в той час, коли тільки 17% українських виробництв, що звісно є негативним.

По-третє, застарілість техніки, адже більшість українців обмежені у купівлі нової, модернізованій техніці. У деяких державних організаціях та структурах, теж досить застаріла техніка.

По-четверте, недосконало розвинена інфраструктура. Якщо проаналізувати показники, то можна зробити висновок, що Україна знаходиться на 114 місці за якістю мобільного інтернету та на 45 місці за швидкістю широкопasmового інтернету, що є негативним, тому що це досить низькі місця.

Для вирішення вище зазначених проблем, потрібно виділити їх шляхи подолання:

- потрібно надати доступність до цифрових технологій в Україні, більшій частині громадян, як з точки зору організаційно-технічного доступу до відповідних цифрових інфраструктур, так і з фінансово-економічної точки зору, тобто через створення умов та стимулів, які будуть заохочувати бізнес до цифровізації;

- широке розповсюдження Інтернету по Україні, що дозволить сформувати понад 300-400 тис. нових робочих місць по усій країні, міста стануть зручнішими, перейдуть на цифрові платформи управління інфраструктурою і сервісом. А також, зменшеться рівень корупції, адже більшість транзакцій буде проходити в електронній формі;

- оновлення та покращення стану цифрових технологій, що забезпечить вихід на новий рівень світових показників в цифровій економіці;

- подолання територіальної нерівності, тобто забезпечення та збільшення доступності виходу в Інтернет сільського населення.

Висновок. Отже, Україні потрібно розвивати цифрову економіку, оскільки цифрова економіка є ефективною основою для розвитку державного управління, економіки, бізнесу, соціальних сфер та всього суспільства. Цифрова економіка значно покращує соціальне життя та національну економіку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України / (Г.Т. Карчева, Т.С. Смовженко, В.І. Міщенко та ін.); за заг. ред. д-ра екон. наук Г.Т. Карчевої. – Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 276 с.

2. Пивоваров Ю. Навіщо Україні цифрова економіка / Ю. Пивоваров // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nv.ua/ukr/>.

3. Кількість абонентів зв'язку на 1 січня 2019 року. Держстат України: веб сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zv/az/az_u/az0119_u.htm (дата звернення: 14.07.2019).

Гула Анастасія Олександрівна, студент економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса. e-mail: hula.a@donnu.edu.ua

Воронін Антон Валерійович, к.е.н., доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса. e-mail: a.voronin@donnu.edu.ua

Gula Anastasia O., student of the Faculty of Economics of Vasyl Stus Donetsk National University. e-mail: hula.a@donnu.edu.ua

Voronin Anton V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics, Vasyl Stus Donetsk National University. e-mail: a.voronin@donnu.edu.ua

ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Анотація. Робота направлена на розгляд домінант сучасного розвитку фінансових ринків, що відбувається в умовах цифровізації діяльності. Зазначено важливість цифрової трансформації фінансового розвитку економіки країни. Розглянуто направленість діяльності FinTech-компаній, що задовольняють потреби споживачів у фінансових послугах. Виокремлено необхідність розвитку необанкінгу в Україні із одночасним формуванням довіри населення до фінансових установ за допомогою підвищення фінансової та цифрової грамотності населення.

Ключові слова: фінансовий сектор; цифрова трансформація; FinTech; P2P; краудфандінг; B2B; InsurTech.

DOMINANTS OF THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SECTOR OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION

Abstract. The work is aimed at considering the dominants of the modern development of financial markets taking place in the context of digitalization of activities. The importance of digital transformation of the financial development of the country's economy is indicated. The focus of the activity of FinTech companies that meet the needs of consumers in financial services is considered. The need to develop neo-banking in Ukraine is highlighted with the simultaneous formation of public confidence in financial institutions by increasing the financial and digital literacy of the population.

Keywords: financial sector; digital transformation; FinTech; P2P; crowdfunding; B2B; InsurTech.

Сучасний етап розвитку світової фінансової системи протікає в умовах загострення конкуренції і кризових явищ на її ринках. Одним з основних факторів успішного розвитку фінансової діяльності виступає політика постійних нововведень. На даний час інновації є ключовим фактором стабільності, конкурентоспроможності та сталого економічного зростання фінансових установ. Серед основних тенденцій розвитку фінансових інновацій необхідно відзначити зміщення акценту на сервісні та якісні характеристики фінансових продуктів і послуг. Основна маса запитів клієнтів спрямована на екстериторіальність і безперервність роботи систем, що змушує фінансові установи фокусуватися на відповідних засобах управління, що зумовлено як мінливим клієнтським попитом, так і широким розвитком інформаційних технологій.

Цифрова трансформація використовує технологію, яку вона відтворює в ефективні операції та процеси. Цифровізація - це не заміна традиційній системі, а використання технологій для покращення існуючої системи чи послуг. Цифрова трансформація фінансових послуг спрямована на створення нових бізнес-моделей для розвитку фінансової цифрової екосистеми, де могли б брати участь усі ринки та клієнти. Важливість цифрової трансформації фінансового сектору економіки має великий вплив та характеризується такими перевагами:

1. Висока стандартизація: фінансові функції завжди потрібно розглядати як вискоефективні, коли вони інтегровані з технологією, що призводить до високої стандартизації.
2. Високі автоматизовані функції: застосування нових технологічних інструментів приводить до високого процесу автоматизації таких послуг, як замовлення на закупівлі, перевірка КУС, грошові перекази та формування рахунків-фактур.
3. Функції, орієнтовані на прозоріння: цифровізація змусила ресурс фінансового сектору більше сконцентруватися на виведенні хватки, а не на фокусі лише на операціях.
4. Краща ефективність: застосовуючи нові технології, такі як великі дані та інструменти машинного навчання у фінансовому секторі, стало простіше аналізувати та прогнозувати бюджет, що дозволяє командам закінчити цикл місяця раніше часу.
5. Покращений досвід клієнтів та співробітників: прийнявши оцифровування у фінансовому

секторі, ви отримаєте однаковий рівень інформації, доступний для клієнтів та співробітників, і, таким чином, менше хаосу в операціях. На даний час суб'єкти фінансового сектору реалізують ці стратегії, і вони можуть цифрово трансформувати та автоматизувати свої процеси. Цифрова трансформація у фінансах сприяла автоматизації монотонних завдань, управління комплаєнс. функціями бухгалтерського обліку та операцій, які включають рахунки, звіти та аналіз. Ця оцифровка також зменшує можливість кібер-ризиків та мінімізує помилки, які виникають під час виконання стратегій. Технології мають спільну мету – підвищення ефективності процесів на користь обслуговування споживачів та прибутковості організації.

6. Новий підхід до технологій: фінансовий сектор повинен бути готовий інвестувати в нові технології, щоб оптимізувати бізнес-процеси та зробити їх більш комфортними та економічно вигідними для модернізації та зростання. Фінансовий сектор повинен усвідомлювати важливість впровадження нових технологій, наприклад, застарілі системи мислення та ІТ заважають прогресу багатьох організацій, оскільки вони намагаються зробити старі системи придатними для цієї мети.

7. Поліпшення конкурентоспроможного ландшафту: технологічні стартапи ще більше підживили цифровізацію, щоб задовольнити споживчі очікування та надати споживачеві негайну персоналізовану послугу та зменшення витрат, які вони потребують.

8. Відповідність та безпека: фінансовий сектор має кілька складних та жорстких питань дотримання та регулювання. І зрозуміти, як цифрова трансформація у фінансовій секторі вписується в рамки відповідності, є справжнім викликом. Можливість полягає у визначенні балансу між посиленням протоколів безпеки, щоб відобразити зростаючий спектр загроз і гарантуванням того, що технології все ще можуть стимулювати інновації та зростання.

Визначальними рисами розвитку фінансового сектору в умовах цифровізації стає поява FinTech-компаній, зростання еквайрингу та безготівкових платежів, збільшення ролі електронних грошей та платежів. Головною тенденцією розвитку цифрової економіки є розвиток інформаційного суспільства, основою та матеріально-технічною базою якого виступають сучасні інформаційно-комунікаційні технології, рівень розвитку яких є визначальним фактором інноваційного та збалансованого розвитку як окремих суб'єктів підприємництва фінансового сектору та інших сфер економічної діяльності, так і економіки країни загалом.

FinTech можна розглядати і як окремі технології, і як галузь економіки. На сьогоднішній день існує кілька класифікацій FinTech пов'язаних з: фінансуванням; управлінням активами; платежами; InsurTech. На цій основі розрізняють і види FinTech-компаній, зокрема які здійснюють технічні розробки та надають технічні рішення для існуючих фінансових компаній, та такі компанії, діяльність яких спрямована на задоволення потреб споживачів у фінансових послугах. Останні надають фінансові послуги, що направлені на:

1) управління особистими фінансами, що базується на пропозиції мобільних і десктопних програм;

2) пропозиції інноваційних підходів до здійснення фінансових транзакцій;

3) кредитування P2P (peer-to-peer), тобто здійснення кредитної діяльності без участі банківської установи, що базується на розподілених технологіях;

4) інвестиційні платформи, які задовольняють попит на послугу щодо консультацій у прийнятті рішень про напрями інвестування та автоматизацію процесу прийняття рішень щодо інвестування із використанням аналізу на основі великих даних;

5) колективне фондування (краудфандінг), що представляє собою спосіб задоволення потреби в ресурсах за допомогою збору коштів на реалізацію будь-якого проекту через Інтернет;

6) підтримання безпеки надання послуг фінансовим установам на основі спрощення та автоматизації питання аутентифікації клієнтів та розроблення заходів щодо боротьби з шахрайством;

7) B2B – FinTech, тобто напрям у діяльності FinTech-компаній, який пов'язаний зі здійсненням розрахунків й комунікаціями в бізнесі, зокрема розробка смарт-контрактів на основі технології blockchain;

8) здійснення грошових переказів без участі банків, зокрема системами way4pay, easypay, electrum, iPay.ua та інших;

10) InsurTech, що пропонує ринку повністю автоматизовані страхові продукти;

11) використання штучного інтелекту, який дає змогу автоматизувати значну кількість важливих банківських послуг, тому що роботи «навчаються» та постійно вдосконалюються для виконання покладених на них завдань, тому саме фінансові послуги є ідеальною платформою для штучного

інтелекту, оскільки там зберігаються точні дані та записи і створюються великі дані для подальшого аналізу.

Розвиток такого напрямку як необанки (банки-челенджери), діяльність яких базується на активному використанні FinTech-рішень є важливим напрямком для вітчизняного фінансового сектору, оскільки, як правило, необанки пропонують більш високі процентні ставки, низький рівень комісій (або взагалі їх відсутність) і більш високий клас обслуговування та підтримки (Monobank, MYbank, Atom Bank).

Проте слід відмітити про значну проблему розвитку вітчизняного фінансового сектору в умовах цифровізації як недовіру населення до фінансових установ, подолати яку можна шляхом вирішення проблеми шляхом підвищення фінансової та цифрової грамотності населення. Фінансова грамотність спрямована на розв'язання проблеми бідності, зниження економічних ризиків, вирішення питання непомірного боргового навантаження та підвищення дохідності домогосподарств і підприємців. Цифрова грамотність має на меті пришвидшення та розширення можливостей щодо ефективних фінансових рішень, ретельного аналізу та експертного підходу до використання фінансових інструментів, а також ефективного використання сучасних фінансових продуктів та послуг у житті громадян через цифрові технології, для підвищення особистого добробуту.

Тому розвиток фінансової освіти та підвищення рівня фінансової грамотності населення є надзвичайно важливим і складним завданням, особливо зважаючи на перехід сучасного суспільства в цифровий формат. В таких умовах змінюються підходи та вимоги до фінансово-грошових відносин і в цілому до системи управління особистими фінансовими ресурсами. Необхідність розв'язання зазначеної проблеми для українського суспільства важко переоцінити, особливо в умовах несприятливої економічної кон'юнктури, зовнішніх і внутрішніх загроз та фінансової нестабільності. Це пов'язано з «традиційно» низькою поінформованістю громадян про основи фінансових знань на рівні персональних фінансів та ресурсів домогосподарств; оподаткування фізичних осіб; кредитування й інвестування; пенсійне, соціальне, медичне та інші види страхування.

Дем'янчук Марина Афанасіївна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова; старший науковий співробітник відділу ринку транспортних послуг, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Одеса, e-mail: ma-demyanchuk@ukr.net

Маслій Наталя Дмитрівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова; старший науковий співробітник відділу ринку транспортних послуг, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Одеса, e-mail: masliy.natalia@gmail.com

Demianchuk Maryna, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance, Odessa I.I. Mechnikov National University; senior researcher of the Department of transport market, Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, Odessa, e-mail: ma-demyanchuk@ukr.net

Masliy Natalia, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of Department of Finance, Banking and Insurance, Odessa I.I. Mechnikov National University; senior researcher of the Department of transport market, Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, Odessa, e-mail: masliy.natalia@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Вінницький національний технічний університет

Анотація В роботі досліджено питання управління потенціалом підприємства в умовах цифрової економіки.

Ключові слова: потенціал, цифрова економіка, управління потенціалом

ENTERPRISE POTENTIAL MANAGEMENT IN A DIGITAL ECONOMY

Abstract The issue of enterprise potential management in the conditions of digital economy is investigated in the work.

Key words: potential, digital economy, potential management

В умовах сучасного турбулентного економічного середовища, якому притаманні високий ступінь невизначеності та ризику, спричинені COVID-19, глобальним погіршенням економічної ситуації, суб'єктам господарювання доводиться функціонувати в умовах зростання ролі цифровізації. Значну увагу підприємства мають приділяти управлінню власним потенціалом в умовах цифрової економіки. Питання, пов'язані дослідженням сутності потенціалу та особливостей управління потенціалом досліджувались в роботах В. В. Джеджули, О. І. Гончар, О. Є. Кузьміна, О. Г. Мельник, І. М. Репіної, В. В. Хачатрян та інші. Питання функціонування цифрової економіки стало предметом досліджень В. Айзексон, Е. Вільямс, Б. Елбрехт, Л. М. Ємельяненко, Н. М. Краус, Л. І. Федулова.

Разом тим, потребує подальшого дослідження питання управління потенціалом підприємства в умовах цифрової економіки.

Сучасній економіці притаманна глобалізація, спричинена цифровою революцією. Швидкий розвиток Інтернет-технологій сприяв тому, що на сьогодні для усіх суб'єктів господарювання незалежно від розмірів є доступними споживачі з усіх куточків Світу за умови наявності Інтернету.

В умовах цифрової економіки виробництво трансформується з точки зору способу виробництва та розподілу товарів за допомогою оцифрування процесів. Збільшення обсягів продажу персональних комп'ютерів та інших цифрових пристроїв та збільшення частки підключених пристроїв до Інтернету дозволило істотно знизити витрати на залучення учасників до Інтернет-спільнот, що сприяло тому, що мільярди людей стали потенційними учасниками цифрової економіки.

Вченими виділяється три етапи цифрової трансформації [1]:

- діджиталізація – процес перетворення аналогового в цифровий,
- діджиталізація – використання цифрових технологій,
- цифрова трансформація.

Підприємствам досить важливо використовувати наявні переваги та можливості цифрової економіки для підвищення рівня свого потенціалу. Під потенціалом розуміють сукупність можливостей досягати відповідних результатів у своїй діяльності, обумовлених системою здатностей їхнього використання в умовах мінливого зовнішнього середовища [2].

Прогресування процесу діджиталізації сприяє перенесенню бізнес-процесів у віртуальний простір. Тому важливим є вивчення поведінки споживачів у віртуальному просторі та цілі, які вони пов'язують із участю у соціальних мережах [3]. Оскільки в умовах цифрової економіки важливе місце займає саме споживач, підприємствам для підвищення потенційних споживачів важливим є стимулювання зацікавленості споживачів до продукції підприємства та діяльності в цілому. З цією метою на сучасному етапі розвитку підприємствам важливим є не лише обслуговування інтернет-сторінок в Інтернеті та Інтернет-магазинів, проте й активне спілкування із споживачами у соціальних мережах, за допомогою опитувальників за використання Гугл-форм [4].

Саме цифрова економіка дозволяє збільшувати потенціал підприємства зокрема і в пошуку нестандартних нових ідей для розроблення нової реклами чи нової назви продукту через комунікацію зі споживачами. Споживачі завжди готові брати активну участь у таких заходах, оскільки в якості

винагороди вони побачать реалізованою своєю ідеєю. Найбільш поширеними цілями, які спонукають користувачів брати участь у заходах, які організують підприємства, є:

- самореалізація – беручи участь в онлайн-заходах, певні особи отримують відчуття потреби та самореалізації, особливо в тих випадках, коли їх певним чином відзначають або прислухаються до їх порад;

- пошук нової роботи – на сьогодні досить часто міжнародні компанії залучають нових працівників саме за результатами проведених конкурсів, виконаних завдань;

- розкриття власного потенціалу – вирішуючи завдання, запропоновані певною компанією, учасники краудсорсингу мають можливість підвищувати свою креативність, знаходити нові професійні якості;

- задоволення амбіцій – окремі учасники конкурсів можуть переслідувати ціль бути кращим і таким чином задовольняти власні психологічні потреби.

Підприємство має детально визначити завдання, яке ставиться перед учасниками, встановити часові обмеження. Підприємство також не повинно забувати про потребу в певній нагороді учасників по завершенню конкурсів, опитувань. В якості винагороди учасники можуть отримати:

- інформацію про продукцію;
- можливість тестування нових видів продукції;
- моральну винагороду;
- матеріальну винагороду;
- отримання нової роботи.

Величина винагороди зазвичай залежить від складності та важливості завдання, яке ставить підприємство. У випадку проведення опитувань щодо якості продукції, визначення напрямків нової реклами, нового бренду, якості продукції, учасників краудсорсингу цілком задовольнить моральна винагорода, ознайомлення з результатами опитування та можливість тестування нових видів продукції.

Зрозуміло, що наявність матеріального заохочення, яке може отримати кожен учасник чи випадкова їх кількість, сприятиме розповсюдженню інформації щодо опитування серед більшого кола людей. Для забезпечення анонімності з метою зменшення ризику витоку інформації, опитування доцільно проводити через онлайн-форми. Їх використання дозволить, крім того, досить швидко опрацювати отриману інформацію. Значно більшою має бути винагорода у випадку поставлення завдання з пошуку рішення з виготовлення нової продукції, напрямків економії, формування ідеї нового обладнання.

Отже, в умовах цифрової економіки вітчизняним підприємствам м варто звернути увагу підвищення потенціалу шляхом більш активної комунікації зі споживачами засобами Інтернет-технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Verhoef P. C., Broekhuizen T.L., Bart Y., Bhattacharya A., Dong J.Q., Fabian N., Haenlein M. Digital Transformation: A Multidisciplinary Reflection and Research Agenda. *Journal of Business Research*. 2021. №122. Pp. 889-901.

2. Хачатрян В. В. Підприємницький потенціал підприємства за умов інтеграційних змін: формування, управління, розвиток: монографія. Хмельницький : Видавець ПП Заколотний М. І., 2019. 321 с.

3. Caputa W., Krawczyk-Sokolowska I., Pierscieniak A. The potential of web awareness as a determinant of dually defined customer value. *Technological Forecasting and Social Change*. 2021. Vol. 163. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120443>

4. Єпіфанова І. Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення: монографія. Вінниця : ВНТУ, 2019. 384 с.

Єпіфанова Ірина Юріївна - доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: epifanovairene@gmail.com

Iryna Yu. Yepifanova – Doctor. Econ. Sc., Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsia, e-mail: epifanovairene@gmail.com

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ОСВІТИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У статті досліджено проблеми та перспективи діджиталізації освітнього процесу в умовах пандемії

Ключові слова: діджиталізація, освіта, навчальний процес, он-лайн платформи

Abstract. The article examines the problems and prospects of digitalization of the educational process in a pandemic

Key words: digitalization, education, educational process, online platforms

Розвиток пандемії коронавірусу спричинив вплив на безліч аспектів життя сучасної людини, зокрема на освіту. Рівень сучасних інформаційних технологій дозволив вирішити багато проблем, вони є невід'ємною частиною сучасного світу, значною мірою визначають подальший економічний та суспільний розвиток людства. У цих умовах революційних змін вимагає й система навчання. Звідси можна сказати, що актуальність даного питання має місце у сучасному освітньому середовищі, адже нині якісне викладання дисциплін не може здійснюватися без використання засобів і можливостей, які надають комп'ютерні технології та Інтернет. Усі навчальні заклади були змушені відреагувати та адаптуватися до ситуації яка склалася. Таким чином, звичайне навчання замінилося дистанційним, а діджиталізація ще більше почала впроваджуватися в навчальний процес. Багато викладачів виконали і продовжують виконувати великий обсяг робіт, складаючи комплексну програму викладання та навчання в складних он-лайн умовах. Від початку проведення занять в он-лайн режимі, використовуючи різного роду он-лайн платформи, такі як Microsoft teams [1], Zoom [2] та інші, можна спостерігати просто шалене збільшення користувачів цих програм (що в свою чергу показує про ріст діджиталізації в сфері науки під час пандемії (рис. 1).

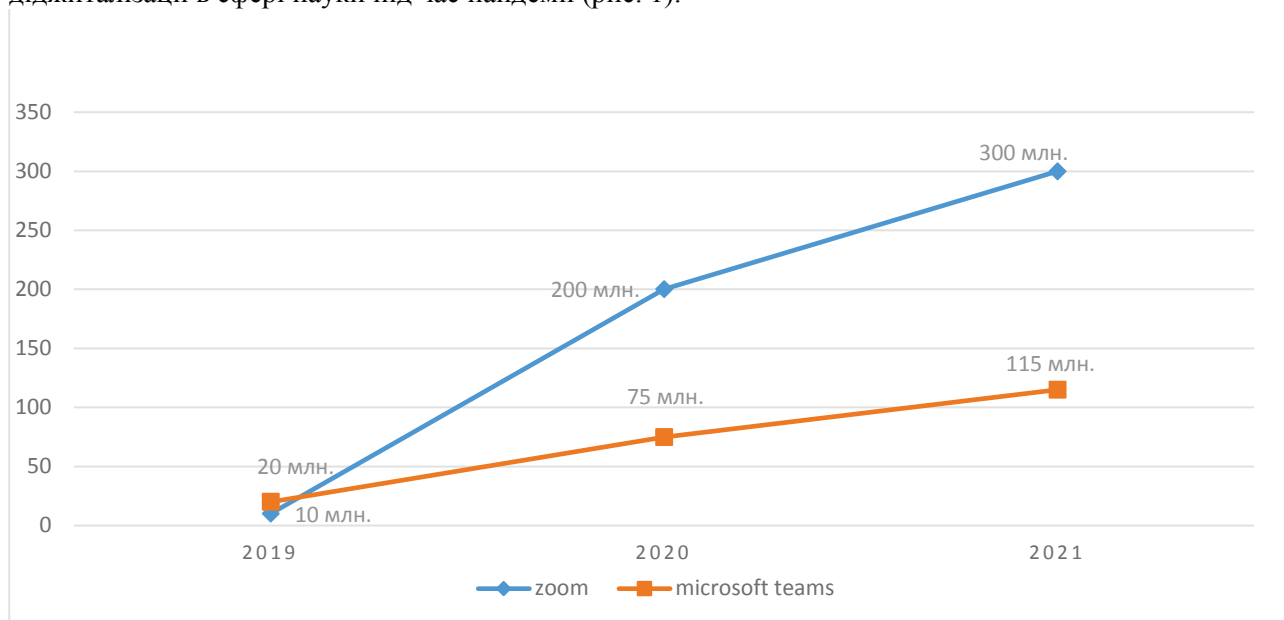


Рис.1. Динаміка використання програм Microsoft teams , Zoom під час пандемії

Варто відзначити, що діджиталізація освіти має свої проблеми та недоліки. Перше, що можна відзначити – це проблема неякісного інтернету, або навіть взагалі його відсутність, що більше стосується сільських місцевостей, проте проблеми з інтернет з'єднанням часто виникають і в містах. Про це свідчить те, що міністерство освіти отримало великий обсяг листів та повідомлень від батьків, викладачів та учнів, що стосуються ситуацій, що не дозволяють дистанційного навчання. Багато батьків пишуть про відсутність доступу до Інтернету [3]. Наступне – це проблема нестачі коштів у

ЗВО та шкіл, коледжів, для належного забезпечення і викладачів і студентів необхідним технічними засобами. Якщо розглядати більш детально проблему то видатки на освіту пропонують збільшити на 28% – це суттєво більше, ніж зростання видатків бюджету загалом – вони збільшилися на 5%. Відповідно, у структурі бюджету частка освітніх видатків зросла з 9,9 до 12%. Основна причина такого зростання – збільшення мінімалки. У проекті бюджету закладено мінімальну зарплату у 6000 грн з 1 січня, і 6500 – з 1 липня 2021 року [4]. Це означає, що мінімальна зарплата "поглинає" оклади посад у школах та частину університетських. Відповідно зростання в короткостроковій перспективі має здійснити позитивний вплив, однак цього все-одно буде недостатньо. Таке становище ставить завдання перед урядом розробити заходи щодо зменшення цифрової нерівності. Ще краще - у вигляді окремої державної програми. Освітні стандарти повинні дотримуватися в кожній школі. Але проблемою в тому, що Міністерство освіти і науки навіть не має правдивої інформації щодо забезпечення навчальних закладів технічними засобами та Інтернетом.

Щодо перспектив: в умовах тривалої пандемії відбувся значний стрибок у використанні освітніх технологій, і цей процес продовжується. Школярі чи студенти, за відсутності фізичних, хімічних, чи інших спеціально обладнаних лабораторій у освітніх закладах (бо обладнати їх – дуже дорого), матимуть надзвичайну цінність бачити ці експерименти, досліди, що на заняттях точно ніхто на пальцях не покаже, і на дошці не намалює. Вивчати будь-які дисципліни, зокрема гуманітарні, природничі, у вигляді аудіо-візуальних матеріалів, а також онлайн-тестів, квестів, подорожей, турнірів, ігор, багтів, досліджень, експедицій тощо значно цікавіше і ефективніше. Останнім часом у світовій науці і практиці широко обговорюється використання цифрових технологій, до яких належать «хмарні» та мобільні технології, блокчейн, технології віртуалізації, ідентифікації, штучного інтелекту, біометричні технології, технології доповненої реальності, аддитивні (3D-друк) і т.д.

Також слід відзначити, що під час засідання Комітету Верховної Ради з питань освіти, науки та інновацій, що відбулося 3 лютого 2021 року, задекларовано, що МОН буде й надалі працювати над впровадженням цифрової трансформації галузі. Окреслено такі основні кроки в цьому напрямку:

- затвердження Концепції цифрової трансформації освіти і науки України;
- забезпечення всіх учасників освітнього процесу електронними освітніми ресурсами;
- створення умов для підвищення кваліфікації педагогічних працівників закладів освіти з інформаційно-цифрової компетентності;
- забезпечення функціонування програмно-апаратного комплексу «Автоматизований інформаційний комплекс освітнього менеджменту» (ПАК «АІКОМ»);
- запуск інформаційної системи управління професійною (професійно-технічною) освітою;
- модернізація Єдиної державної електронної бази з питань освіти (ЄДЕБО);
- створення онлайн-ресурсу для комунікації між учасниками інноваційного процесу («Наука та бізнес»);
- Запуск проєкту SELFIE у пілотних школах та закладах професійної освіти – платформа для самооцінки закладами освіти стану своєї цифрової готовності;
- приєднання до процесів створення та розбудови Європейської хмари відкритої науки (EOSC);
- удосконалення та наповнення контентом платформи «Всеукраїнська школа онлайн». [5]

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Microsoft Teams Revenue and Usage Statistics (2021) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.businessofapps.com/data/microsoft-teams-statistics/>
2. Ліцензування Zoom в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://sebweo.com/litsenzuvannya-zoom-v-ukrayini-tarifi-i-tsini/>
3. Освітня реальність в умовах пандемії: дистанційне навчання, цифрова нерівність, соціальна ізоляція [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://nsirogozy.city/read/dosvid/111825/osvitnya-realnist-v-umovah-pandemii-distancijne-navchannya-cifrova-nerivnist-socialna-izolyaciya>
4. Бюджет освіти 2021: зарплати вчителів, фінансування модернізації шкіл та боротьба з COVID-19 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://life.pravda.com.ua/columns/2020/09/15/242342/>
5. Діджиталізація сфери освіти і науки: стратегія МОН [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://op.ua/news/osvita-v-ukraini/didzhitalizaciya-sferi-osviti-i-nauki-strategiya-mon>

Загорецька Олена Ярославівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри Економіки підприємства та інвестицій, ¹Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: zagoreckao@gmail.com

Гапонюк Григорій Вікторович, студент гр.ЕК-21 кафедри Економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: hryhorii.haponiuk.ek.2019@lpnu.ua

Olena Zahoretska, Associated Professor, PhD, Associated Professor of the Department of Business Economics and Investment, National University Lviv Polytechnic, Lviv, e-mail: zagoreckao@gmail.com

Hryhorii Haponiuk student group EK-21 of the Department of Business Economics and Investment, National University Lviv Polytechnic, Lviv, e-mail: hryhorii.haponiuk.ek.2019@lpnu.ua

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Національний університет «Львівська політехніка»

Анотація. У статті досліджено проблеми та перспективи розвитку інтернет-торгівлі в Україні та запропоновано заходи, які сприятимуть сталому розвитку електронної торгівлі

Ключові слова: інформаційні технології; електронна торгівля; комерція; соціальні мережі.

Abstract: The article considers problems and prospects of development of Internet trade in Ukraine. We proposed measures, which will promote the sustainable development of e-commerce.

Key words: Information Technology; Internet trade; commerce; social networks.

Використання глобальної мережі Internet та збільшення ролі інформаційних технологій в сучасному світі призвели до того, що всесвітня мережа стала невід'ємною частиною майже кожного бізнесу.

В умовах пандемії відбулось вибухове зростання інтернет-магазинів продуктових ритейлерів. Свої інтернет-магазини запустили АТБ, "Сільпо", "Фора", з'явилися послуги "click and collect", "click and drive". Саме зараз у цьому каналі буде складно отримати прибуток, проте Інтернет-торгівля буде зростати незалежно від карантину, це довгостроковий тренд і ігнорувати його – недалекоглядно. За перший місяць карантину обсяги операцій у POS-терміналах ПриватБанку виріс на 10%, при цьому значно скоротилося число операцій з готівкою 87%. Частка безготівкових операцій у першому півріччі склала 86,1%.

Загалом відбулось порушення традиційної сезонності продажів, змінюються тенденції внаслідок падіння доходів споживача. Існуючі межі між традиційним та онлайн-ритейлом зникають. Прискореного розвитку дістають цифрові послуги: електронна комерція, платіжні системи та послуги замовлення та доставки.

На сьогодні важко уявити собі успішну компанію, яка не використовує Internet для бізнесу. Роль Інтернету на сьогоднішній день, набагато ширша, ніж просто спілкування. Це і підписання угод, і запуск реклами, і здійснення покупок і проведення платежів.

Онлайн-торгівля стала однією з частин національної економіки багатьох промислово-розвинутих країн. Для підприємців перевагами є: швидке, і порівняно недороге, виведення продукції на національний та міжнародний ринки, вагоме зниження собівартості продукції. А покупець, в свою чергу, у будь який час може переглянути асортимент продукції, оперативно знайти потрібний товар, вивчити його характеристики, ознайомитися з відгуками інших покупців, а також обрати комфортний спосіб оплати та доставки товару. [1]

В Україні електронна комерція, порівняно з найбільш розвиненими країнами світу, поки що знаходиться на початковому етапі свого розвитку, хоча для невеликих українських брендів ця можливість є особливо актуальною, через достатньо складні економічні умови існування малого бізнесу. Проте на практиці видно, що існуючий потенціал використовується недостатньо мірою, через нехтування багатьма важливими факторами, такими як: специфіка товару, вподобання цільової аудиторії, конкурентне положення на ринку тощо.

Найбільш популярними платформами для продажу у мережі Інтернет є: сайт інтернет-магазину і соціальні мережі.

Створення власного сайту дозволяє збільшити трафік клієнтів, покращити рівень обслуговування, комунікувати зі споживачами, популяризувати бренд компанії, а також сформувати позитивну репутацію. Сайт – це не просто платформа для презентації товару, а і цілодобовий онлайн офіс, засіб взаємодії з клієнтами та, водночас, маркетинговий інструмент, що формує лояльність. [2]

Проте розроблення сайту інтернет-магазину – це лише початковий етап, але навіть на цьому етапі

можна зіткнутися з багатьма труднощами: неправильна структура сайту, помилки дизайну сайту і юзабіліті, неточне визначення цільової аудиторії, відсутність адаптивної версії сайту, проблеми з контентом, технічні помилки і т.д. Тому, для того щоб забезпечити ефективне функціонування сайту та збільшення обсягів продажу необхідно мінімізувати всі загрози та старатися уникнути можливих помилок.

Соціальні мережі набирають обороти як інструмент маркетингу для багатьох галузей торгівлі. Мабуть, це один з найефективніших способів почати свій бізнес онлайн без додаткових інвестицій. Основними перевагами для підприємця, крім безкоштовного створення сторінки є:

- Величезна аудиторія. Наприклад, за останні чотири місяці українська аудиторія Facebook зросла на мільйон осіб і на початок 2021 склала 14 млн. Кількість користувачів Instagram зросла на 0,5 млн і досягла 11,5 млн. [3]

- Чітке таргетування реклами. Це особлива перевага соцмереж, оскільки кількість користувачів добровільно залишає про себе безліч корисної інформації, завдяки якій можливо таргетувати рекламу на цільову аудиторію.

Однак у цієї платформи є певні обмеження. Наприклад, успішність продажів залежить від унікальності продукту, тобто чим більш одноманітний товар, тим складніше його продавати. Також, якщо порівняти можливості власного інтернет-магазину і соціальних мереж, останні також програють за кількістю різноманітних варіантів просування та можливостями в плані оформлення і подачі контенту.

Оцінюючи ризики і можливості інтернет-магазину в соціальних мережах, варто відзначити, що для початку бізнесу - це найкраща можливість, але досягнувши певного рівня розвитку, краще все ж відкрити повноцінний онлайн-магазин.

Протягом останніх років, обсяг роздрібною торгівлі зріс майже в 2 рази, а електронної торгівлі – більше ніж у 14 разів. Відповідно збільшується і частка онлайн-торгівлі в загальному обсязі: за даними звіту eMarketer [4], у 2017 р. обсяг роздрібною Інтернет-торгівлі сягає 10,1%, а до кінця 2021 р. ця частка зросте до 16,1%.

Серед країн-лідерів за ступенем розвитку ринку електронної торгівлі аналітики виділяють Великобританію і США з часткою електронної комерції в загальному обсязі ритейлу в 10% і більше. За останні два роки ринок електронної комерції виріс в США на 25%, Європі - майже на 30%. Відомо, що пандемія COVID-19 потрясла економічні ринки і повсякденне життя багатьох людей і компаній по всьому світу. Хоча важко знайти будь-якої незачеплений аспект нашого життя, вірус зробив помітний вплив на світ електронної комерції.

Необхідно зазначити, що на відміну від інших секторів економіки, криза лише сприяє зростанню електронної торгівлі в Україні. Тому, на сьогодні зростання Інтернет-торгівлі спостерігається майже в усіх сферах (найчастіше українські споживачі купують техніку, мобільні телефони, одяг, взуття та аксесуари).

Щодо факторів, які сповільнюють темпи розвитку онлайн-торгівлі в Україні належать: невисокий рівень довіри до покупок в Інтернеті, випадки шахрайства та слабкий захист персональних даних. ФБР зазначає, що під час пандемії COVID-19 кількість повідомлень про кіберзлочинність збільшилася в чотири рази. Через те, що електронна торгівля лише розвивається, у власників інтернет-магазинів виникають проблеми з нестачею кваліфікованого персоналу. Крім того, розвиток інтернет-торгівлі потребує поширення електронних платіжних систем. Але, незважаючи на велику кількість проблем, український бізнес активно освоює сферу онлайн-торгівлі.

Отже, дослідження показало, що галузь інтернет-торгівлі в Україні має яскраво виражену тенденцію до зростання, оскільки попри складну ситуацію у зв'язку з пандемією в економіці країни українські бренди активно переміщують свою діяльність в Інтернет.

Багато компаній готуються до майбутнього електронної комерції після COVID-19. Через вірус люди замовляють товари в Інтернеті, які вони зазвичай купують в магазині. Деякі кажуть, що для формування нової звички потрібно близько двох місяців. У цій ситуації у людей вже було достатньо часу, щоб сформувати нові купівельні звички, які можуть вийти за рамки COVID-19.

Сьогоднішня рецесія зачіпає всіх, але розумні компанії використовують цей час, щоб просуватися вперед і залишатися в свідомості своїх клієнтів. Компанії, які більше покладаються на електронну комерцію у майбутньому, також приділяють більше уваги захисту бренду сьогодні. Ті, хто тепер можуть зв'язатися з покупцями, стануть тими, хто отримає свій бізнес, як тільки економіка почне відновлюватися.

У той час як після COVID-19 деякі підприємства залишаються закритими, інші можуть побачити величезне зростання. Переглядаючи всі дані опитування, бренди готуються до майбутнього електронної комерції, врівноважуючи управління витратами з прогресивною тактикою зростання, такою як інвестиції в рішення по боротьбі з контрафактною продукцією для запобігання продажу і ерозії бренду.

Ринок електронної торгівлі буде надалі зростати за умов вирішення проблем недовіри покупців, створення цільових сторінок у соціальних мережах та власних сайтів на високому рівні, з врахуванням всіх загроз та використанням всього наявного функціоналу, правильного аналізу цільової аудиторії та конкурентів, запровадження електронних платіжних систем та створення унікальних товарів, які будуть мати значний попит. Для досягнення найкращих результатів також важливо слідкувати за новими досягненнями лідерів світової онлайн-торгівлі, серед яких: розвиток мобільних додатків та адаптивних сайтів, клієнтоцентричність та персоналізація продажів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. В Украине стали активнее делать покупки в интернете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/internet/2014/01/15/953127.html>.
2. Проникнення Інтернету в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine.momrsf.org/fileadmin/Editorial/Ukraine/Documents/D-33.pdf>.
3. Як українці користуються Facebook і Instagram [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua-news.liga.net/society/news/yak-ukrainsi-koristuyutsya-facebook-i-instagram>
4. Worldwide Retail and Ecommerce Sales: eMarketer's Estimates for 2016–2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Estimates-20162021/20020>

Загорецька Олена Ярославівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри Економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: zagoreckao@gmail.com

Бідюк Любов Віталіївна, студентка гр. ЕК-22 кафедри Економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка», Львів, e-mail: lyubaaa013@gmail.com

Olena Zahoretska, Associated Professor , PhD, Associated Professor of the Department of Business Economics and Investment, National University Lviv Polytechnic, Lviv, e-mail: zagoreckao@gmail.com

Bidiuk Liubov, student of EK-22 group of the Department of Business Economics and Investment, National University Lviv Polytechnic, Lviv, e-mail: lyubaaa013@gmail.com

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У СУЧАСНІЙ МЕДИЦИНІ

Вінницький національний медичний університет ім. М.І. Пирогова

Анотація. Під час своєї професійної діяльності лікарю доводиться робити вибір серед безлічі можливих альтернатив. Ситуацію потрібно аналізувати швидко й іноді у несприятливих оточуючих умовах. Від прийнятого рішення залежить життя та здоров'я людей. Покращити ефективність роботи і знизити відсоток помилок дозволяє застосування у медичній практиці систем підтримки прийняття рішень. Нами розглянуто сучасні медичні СППР, їх переваги та недоліки.

Ключові слова: системи підтримки прийняття рішень; штучний інтелект; лікарська помилка.

POSSIBILITIES OF APPLICATION OF DECISION SUPPORT SYSTEMS IN MODERN MEDICINE

Abstract. During his professional career, the doctor has to choose from many possible alternatives. The situation needs to be analyzed quickly and sometimes in adverse external conditions. People's lives and health depend on the decision made. The use of decision support systems in medical practice can improve work efficiency and reduce the error rate. We have considered medical DSS, their advantages and disadvantages.

Keywords: decision support systems; artificial intelligence; medical error.

Сучасному лікарю для здійснення діагностики та проведення адекватного лікування пацієнтів доводиться мати справу зі значним обсягом інформації. Відповідно до Міжнародної статистичної, класифікації хвороб та проблем, пов'язаних зі здоров'ям (International Statistical Classification of Diseases and Related Health Problems) на сьогоднішній день існує понад 10 000 захворювань, для лікування яких розроблено близько 4 000 лікарських препаратів. Крім того з діагностичною метою можуть бути використаними майже 300 радіологічних і більше 1000 інших досліджень. Впровадження в медичну практику систем підтримки прийняття рішень збільшує ймовірність прийняття вірного рішення, що є надзвичайно важливим, оскільки мова йде про життя та здоров'я людини [1, 2].

Першими СППР, які дозволили зменшити відсоток лікарських помилок та були розроблені у 50-х роках ХХ століття, є Computerized Physician Order Entry System (СПША), Electronic Prescribing System (Великобританії). Вони дозволяли здійснювати швидку обробку інформації і пропонували варіанти найбільш оптимальних курсів лікувань відповідно до існуючих протоколів.

Сучасні СППР є системами штучного інтелекту і поділяються на:

- Експертні системи: виводять на основі відомих знань нові, ставлять діагноз, дають рекомендації щодо вибору певної послідовності дій, пояснюють хід отримання рішень, містять інформацію про поведінку реальних фахівців у різних ситуаціях і її наслідки.
- Штучні нейронні мережі: є набором процесорних елементів – спрощених функціональних моделей нейронів, здатні до самонавчання.
- Інтелектуальні СППР: включають елементи експертних систем або інші технології штучного інтелекту.

Використання лікарем СППР, крім удосконалення діагностики, дозволяє уникати помилок, призначаючи: ліки, які протипоказані пацієнту; завищені дози медикаментів; зайві або небезпечні для хворого обстеження.

Поряд зі значною кількістю переваг, СППР мають ряд недоліків:

1. Висока вартість розробки та супроводу.
2. Неможливість внесення нової інформації про лікарські препарати, методики діагностування та лікування.
3. Не підтримають зв'язку з іншими програмними продуктами медичного закладу.
4. Вимагають значних затрат часу на введення інформації про хворого.

5. Часто є вузькоспеціалізованими і не можуть без перепрограмування застосовуватись у інших областях медицини. Відповідно до сфери функціонування існуючі медичні експертні системи можуть бути класифіковані таким чином [3]:
- DIALYSIS THERAPY ADVISOR, EEG ANALYSIS SYSTEM – сечостатева система;
 - AI/COAG, AI/RHEUM, ANGY, ANNA, ARAMIS, CLOT, DIAGNOSER, DIGITALIS ADVISOR, GALEN, HEART IMAGE INTERPRETER, HEME, HT-ATTENDING, MECS-AI, MI, MYCIN, МОДИС – серцево-судинна система;
 - BLUE BOX, HEADMED, NEUREX – нервова система;
 - CASNET/GLAUCOMA, MEDICO, OCULAR HERPES MODEL, PEC – органи зору;
 - MECSAI, THYROID MODEL – щитовидна залоза;
 - CENTAUR, EMERGE, MED1, PUFF, WHEEZE, TAPTA – органи дихання;
 - MDX, PATREC, RADEX – органи травлення.

Відмітимо, що на сьогоднішній день відсутні нормативно-правові акти, які регулюють можливість використання СППР у медичній діяльності.

Таким чином, сучасні системи підтримки прийняття рішень значно полегшують і оптимізують роботу лікаря, що підвищує ефективність лікування. Але не зважаючи на всі їх переваги, вони залишаються лише дорадчим інструментом сучасної медицини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мельникова Н.І., Стебліна К.В. Особливості проектування систем підтримки лікувальних рішень. Математичні машини і системи. 2014. № 1. С. 92-100.
2. Антонова-Рафі Ю. В., Московський В. І. Дослідження доцільності використання систем підтримки прийняття рішень в медицині. Аналіз недоліків та підхід до їх усунення. Scientific Journal «sciencerise». 2015. №6/2(11). С. 49-52.
3. Любченко К.М. Експертні системи в практичній медицині. Вісник НТУУ «КПІ»: Інформатика, управління та обчислювальна техніка. 2008. № 49. С. 3-7.

Івашук Олена Володимирівна, кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри біофізики, інформатики та медичної апаратури Вінницького національного медичного університету ім. М.І. Пирогова, м. Вінниця, e-mail: olena.ivashchuk@ukr.net.

Івашук Дмитро Олегович, студент 2 курсу медичного факультету №1 Вінницького національного медичного університету ім. М.І. Пирогова, м. Вінниця, e-mail: dm.ivashchuk@gmail.com.

Ivashchuk Olena Volodymyrivna, PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of biophysics, informatics and medical equipment, National Pirogov Memorial Medical University, Vinnytsia, e-mail: olena.ivashchuk@ukr.net.

Ivashchuk Dmytro Olehovych, 2nd year student of the Medical Faculty №1, National Pirogov Memorial Medical University, Vinnytsia, e-mail: dm.ivashchuk@gmail.com.

МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ ГРОШЕЙ І КАПІТАЛУ

Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Анотація. У статті виділено можливості та окреслено загрози нейтралізації фінансово-кредитних ризиків розвитку національної економіки на міжнародних ринках грошей та капіталу.

Ключові слова: фінансово-кредитні загрози, капітал, грошовий ринок, мережа, фінансова піраміда, новітні технології, національне господарство.

Abstract. The article highlights the opportunities and threats to neutralize the financial and credit risks of the national economy development in the international money and capital markets.

Keywords: financial and credit threats, capital, money market, network, pyramid scheme, latest technologies, national economy.

У ході побудови та реалізації макроекономічної моделі управління ризиками впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) важлива роль відводиться з'ясуванню питання визначення можливостей та загроз нейтралізації фінансово-кредитних ризиків розвитку національної економіки [1-8] на міжнародних грошових та капітальних ринках.

ІКТ-можливості, які враховують у процесі пом'якшення негативного впливу фінансово-кредитних загроз національної безпеки економічного сектору, виглядають так: пакети прикладних програм проектного та портфельного аналізу з диверсифікації ризику інвестицій (наприклад, "Інвестиційний аналіз 2.0", "ProjectExpert"); техніко-інформаційне вдосконалення фінансово-кредитних механізмів реалізації державної економічної політики; спеціальне антивірусне програмне забезпечення, яке обслуговує діяльність трейдерів на фінансових біржах; інноваційний розвиток фінансових інструментів на фондових онлайн-біржах; повсюдна QR-кодифікація елементів банківської та суміжної інфраструктури; всебічне впровадження систем інтернет-банкінгу в торговельних мережах; періодичні тренінги для працівників установ фінансового сектору з питань забезпечення та удосконалення інформаційної безпеки; впровадження найновіших технологій криптографічного захисту банківських та інших фінансових даних; задовільна протокольна політика керування електронними базами корпоративної інформації на підприємствах і організаціях фінансової сфери; підвищений інтерес до комп'ютерної складової фінансової грамотності економічно активного населення.

Наприклад, транснаціональна корпорація "Facebook" разом з Міністерством цифрової інформації України започаткувала у листопаді 2020 року проект онлайн-допомоги малому і середньому бізнесу в умовах посткарантинного локдауну. Побудований сервіс "[Boost with Facebook](https://www.facebook.com/business/boost/webinars-online-learning)" за принципом "інтерактивні вебінари + креативний контент + приклади". У всесвітній мережі його можна знайти за гіперпосиланням <https://www.facebook.com/business/boost/webinars-online-learning>. Тематично сайт присвячений актуальним питанням бренд-менеджменту, онлайн-бізнесу, маркетингу та "паблік рилейшнз".

ІКТ-загрози, що поглиблюють фінансово-кредитні загрози національної економічної безпеки, містить наступні загрози: крупні DDos-атаки на інтернет-мережі банківських та інших фінансових установ (зокрема, вони бувають наступних типів: SYN-атаки – при пересиланні хакерами спеціального АСК-пакета, в результаті чого сервер не здатний приймати запити інших клієнтів; UDP-атаки – при автоматичному створенні сукупності протокольних повідомлень за допомогою 17 мов програмування; MAS-атаки – під час перевантаження сервера організації безліччю порожніх Ethernet-фреймів; ICMP-атаки – при складанні комп'ютерами хакерів повідомлень про помилки без трансферу

даних по каналу мережі; HTTP POST – передбачає перекодування даних з сервера і пересилання йому назад, в результаті чого він перевантажується; HTTP GET – відбувається “зациклення” сервера на файлі-вірусі, що зупиняє його нормальну роботу; HTTP-назва – стороннє втручання зловмисників в роботу проксі-серверів банків); порушення роботи національної інформаційної системи та ІКТ-інфраструктури через дії хакерів та інших зловмисників шляхом злому комп’ютерних систем; поштові бомби; низький рівень розвитку електронного урядування в фінансовому сегменті управління національним господарством; локальні нормативно-правові бар’єри на шляху інтернаціонального використання банківсько-платіжних систем TARGET, SWIFT; значне поширення смартфон-додатків, які самостійно списують кошти з банківських рахунків користувачів без їх відома; корпоративний банківський шпідіаж, націлений на електронні бази даних та іншу інсайдерську інформацію; можливий витік даних із хмарних сервісів через неправильне їх використання працівниками підприємств фінансового сектору національної економіки; втрати даних через фішингову діяльність зловмисників; невміння клієнтів банківських установ правильно та безпечно користуватися мобільними девайсами, що обслуговують банківські операції; хактивізм – суспільна популяризація хакерської діяльності не заради наживи, а задля цілей певної політичної ідеології, в результаті чого страждає національна банківська система; діяльність фінансових пірамід в цифровому просторі; загрози, які пов’язані з обігом криптовалют та функціонуванням криптогрошового онлайн-ринку.

Якщо говорити про державну статистику DDos-атак на офіційні владні органи та установи, то її проводять здебільшого на тижневому відтинку. Часто масштаби перебігу DDos-атак залежать від проведення суспільно-політичних подій, що відбуваються в Україні. Так, наприклад, напередодні місцевих виборів депутатів та голів міських, сільських й селищних рад у 2020 році, за тиждень 21-27 жовтня цього року було зафіксовано 22 DDos-атаки, що на 47% більше, ніж на попередньому тижні (15 DDos-атак). Загалом, за цей тиждень було знешкоджено 44,8 тис. кібератак різного типу, що на 28% менше, ніж за попередній тиждень. Якщо говорити про структуру загальної кількості кібератак, то 94% з них – це павутинні прикладні атаки, ще 4% – кібератаки, що носять назву “harvest attack”. За аналізований період офіційного кібермоніторингу було виявлено біля 1,1 млн. підозрілих подій, а це на 10% більше, ніж на попередньому тижні (це нестандартні протоколи, павутинне сканування, запуск шкідливих програм тощо).

В умовах активізації міжнародної економічної діяльності та посилення глобалізаційних процесів все більше зростає роль інформаційно-комунікаційних технологій на міжнародному рівні. Не є виключенням в цьому плані і світовий фінансовий ринок, який включає міжнародні валютні ринки, міжнародні грошові ринки та міжнародні ринки капіталів [4]. До ІКТ-можливостей послаблення фінансово-кредитних загроз національної економічної безпеки на міжнародних ринках капіталів (інвестиційних ринках) відносяться: постійне розширення офіційного “чорного” списку сумнівних інвестиційних проєктів та інвестиційних ідей, що періодично формується спеціалістами з Національної комісії з питань цінних паперів і фондового ринку (у кінці 2020 року їх нараховувалось біля 40 суб’єктів різних форм власності); цільовий продаж товарів, інформаційної продукції, реалізація послуг, в тому числі рекламних через відеохостинги YouTube, з допомогою професійних ютуб-менеджерів та ютуб-маркетологів (спеціальні калькулятори розкручування бренду на порталі <http://7youtube.ru/calc>).

У розрізі ІКТ-загроз, що сприяють негативному прояву фінансово-кредитних ризиків безпеки національної економіки на міжнародних ринках капіталів, слід виділити наступні: 1) махінації з процентними сертифікатами при купівлі електроніки, дорогоцінностей (наприклад, у бізнес-проєктах “B2B Jewelry”, “Eva” намічаються виплата 400% річних при купівлі сертифікатів, проте вони зараховуються на внутрішній електронний рахунок, вміст котрого практично неможливо перевести в готівку до терміну закінчення життєвого циклу проєкту фінансової піраміди); 2) висока професійність реферальної команди (набирачів нових інвесторів в сумнівні короткострокові фінансові проєкти з високою дохідністю вкладених інвестиційних засобів); крупні фінансові махінації зі книжковими сертифікатами (у проєкті “Wesauto” пропонується придбати знижковий річний сертифікат на купівлю автомобіля за 30%-вартістю, в оборот схеми вдалося залучити близько 2000 вкладників); 3) експлуатація рядом фінансових пірамід теми новітніх і високих технологій (квантові технології інвестування у піраміді “QubitTech”, технології криптовалютного майнінгу у кропивницькому дата-центрі “Mining Express”), що приваблює інноваційно орієнтованих, але не підготовлених вкладників.

Розглянемо ключові ІКТ-можливості для зменшення негативного впливу фінансово-кредитних ризиків національної безпеки на міжнародних грошових ринках (ринок короткострокових позик та міжнародних грошових розрахунків). Вони включають різноманітні системи захисту банківської та

іншої фінансової інформації клієнтів фінансово-кредитних установ та організацій різних форм власності, QR-кодифікацію тощо.

В частині сучасних і актуальних ІКТ-загроз, які поглиблюють фінансово-кредитні загрози національної безпеки на міжнародних грошових ринках, ми маємо: діяльність міжнародної хакерської бот-мережі “ЕМОТЕТ”, яка працювала на 90 серверах у різних країнах світу (в т.ч. США, Великобританії, Франції, Голландії, ФРН, Литви) і незаконно оволоділа грошовими коштами фінансових та підприємницьких установ на 2,5 млрд. \$. Механізм функціонування цієї мережі полягав у спам-розсиланні вірусного програмного забезпечення через doc.- та xls-документи та вилучення конфіденційної банківської інформації клієнтів фінансово-кредитних установ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Боди З. Финансы: учеб. пособие / З. Боди, Р. Мертон; пер. с англ. – М., 2000. – 592 с.
2. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Важинський Ф. А., Гуштан Т. В., Чобаль Л. Ю. Економіка туризму в цифрову еру: еволюція, маркетингова графія, перспективи: монографія. Львів, 2021. 163 с.
3. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Важинський Ф. А., Індус К. П. Міжнародні фінанси і фінансовий менеджмент в задачах та прикладах: навчальний посібник. Львів: Вид-во ННВК “АТБ”, 2020. 161 с.
4. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Лазур С. П., Важинський Ф. А. Міжнародна економіка в таблицях, схемах, формулах, задачах і прикладах: навчальний посібник. Львів: Вид-во ННВК “АТБ”, 2019. 258 с.
5. Колодійчук А. В., Чобаль Л. Ю., Молнар О. С., Данило С. І. Транснаціональні корпорації в таблицях і схемах: навчальний посібник. Львів: Вид-во ННВК “АТБ”, 2020. 182 с.
6. Нижник Н. Р., Ситник Г. Л., Білоус В. Т. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку): навч. посіб. К.: Преса України, 2000. 304 с.
7. Ноздріна Л. В., Ящук В. І., Полотай О. І. Управління проектами: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2010. 432 с.
8. Kolodiychuk A.V. Entrepreneurial risk theories as component of the theoretical foundations of informatization processes in the national economy / A.V. Kolodiychuk // Інститут за економічними дослідженнями при БАН «Списание «Економічними дослідженнями» – Vol. 26(6). – 2017. – С. 104-117. – Available from: https://www.researchgate.net/publication/323412759_Entrepreneurial_risk_theories_as_component_of_the_theoretical_foundations_of_informatization_processes_in_the_national_economy [accessed Apr 18 2018].

Колодійчук Анатолій Володимирович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту туристичного та готельно-ресторанного бізнесу, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, Ужгород, e-mail: kolodiychuka@i.ua

Kolodiychuk Anatoliy V. – Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business Management, Uzhhorod Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University, Uzhhorod, e-mail: kolodiychuka@i.ua

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ - ДРАЙВЕР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Анотація. У статті досліджено тенденції розвитку та нинішній стан цифровізації економіки в Україні
Ключові слова: цифрова економіка; цифровізація; інформаційно-комунікаційні технології; концепція.

DIGITALIZATION OF THE ECONOMY - DRIVER OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE

Abstract: The article examines development trends and the current state of digitalization of the Ukrainian economy.

Keywords: education; digital economy; digitization; information and communication technologies; concept.

Сучасний рівень стану суспільства і економіки характеризується динамічним розвитком і широкомасштабним впровадженням нових інформаційно-комунікаційних технологій, які розширюють перспективні горизонти цифровізації (діджиталізації) всіх сфер людського життя.

Особливості діджиталізації на сьогодні зводяться до впровадження нового покоління мобільного Інтернету 5G, використання більш швидкого Wi-Fi 6, роботизації та кіберсистем, безпаперових технологій, адитивних технологій (3D-друк), хмарних обчислень, безпілотних, мобільних, біометричних та квантових технологій, продовження досліджень в області створення штучного інтелекту, блокчей та ін. [4].

Цифровізація (digital, digitization) – це економічний феномен та основа для стрибкоподібного розвитку економіки будь якої країни. Про це свідчить досвід багатьох країн, зокрема в Європі, цифрова економіка є головним пріоритетом для Німеччини та Великобританії. Лідуюче положення в світовому просторі утримують американські та китайські електронні платформи. Згідно з оцінками експертів, частка цифрової економіки у ВВП найбільших країн світу до 2030 року становитиме 50-60% [5]. Водночас стрімке збільшення «цифрових розривів» створює небезпеку дедалі більшого відставання країн, що розвиваються. І це в першу чергу стосується України.

Отже, розвиток цифрової економіки повинен стати пріоритетом і для нашої держави. Українці зобов'язані здійснити цифрову трансформацію старих галузей і створити умови для появи нових, адже завдяки цифровізації не тільки підвищується продуктивність праці, а й відбувається економія часу, створюються новий попит на нові товари і послуги, нова якість та цінність тощо.

Різні аспекти діджиталізації економіки розкрито в працях багатьох іноземних науковців, зокрема В. Айзексон, І. Ансофф, Б. Ларралде, Т. Месенбург А. Томпсон, Р. Хаген, А Швієнбахер, М. Щрайг та інші. Завдяки швидкій інформатизації українського суспільства останнім часом, дослідження позитивних та проблемних моментів цифровізації економіки набули значної актуальності і серед вітчизняних науковців. Найбільш вагомими є праці таких авторів, як С. Апальков, Ю. Бажал, Ю. Гернего, О. Голобородько, М. Діба, О. Джусов, Л. Кіт, Краус та інші.

Необхідно констатувати той факт, що Україна все ж намагається конкурувати з європейськими країнами у сфері цифровізації. Так, у 2018 році уряд схвалив Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердив план заходів щодо її реалізації. Даним документом передбачено виконання заходів щодо впровадження відповідних стимулів для цифровізації економіки, суспільної та соціальної сфер, усвідомлення наявних викликів та інструментів розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій, а також визначено критичні сфери та проекти цифровізації, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій [1].

Українські вчені [2] зазначають, що цифрова епоха змінює підхід до ведення бізнесу, а також вимоги до використовуваних інформаційних технологій: систем управління маркетингом, продажами і сервісом; телефонії і месенджером; системам документообігу й управління персоналом; облікових систем і безлічі інших корпоративних додатків. Крім того, враховуючи тенденції в Європі й світі, вони

виокремлюють наступні цифрові технології, продукти і послуги, які вважаються інноваційними трендами сучасного соціально-економічного середовища:

- BlockChain (в перекладі з англ. - вибудований за певними правилами безперервний послідовний ланцюжок блоків, що містять інформацію. Щодо призначення технології блокчейн, то він був спроектований в рамках вирішення цілком конкретного завдання, а саме - як побудувати децентралізовану (без єдиного центру управління) фінансову систему, коректність роботи якої міг би перевірити будь-хто;

- Digital marketing - це використання різних способів просування продукту в широкі маси з використанням цифрових каналів. Він не тотожний інтернет-маркетингу, оскільки включає в себе такі канали, як телебачення, радіо і навіть зовнішня реклама. Інтернет-маркетинг еволюціонував в цифровий (digital) маркетинг, в якому використовуються комплексні методи on-line-стратегії, розробки сайтів та мобільних додатків, креативу і копірайтингу, контекстної реклами і SMM, а також інших інтерактивних продуктів;

- CRM&BPM - CRM - система для продажу: готові процеси для управління всіма типами угод;

- Grid технології - це географічно розподілена інфраструктура, яка об'єднує множини різних типів, доступ до яких користувач може отримати з будь-якої точки, незалежно від місця їх розміщення. Grid надає колективний розподілений режим доступу до ресурсів і до пов'язаних з ними послугами в рамках глобально-розподілених організацій (підприємства, які спільно використовують глобальні ресурси, бази даних, спеціалізоване програмне забезпечення);

- Digital-страхування. Digital стратегія в страхуванні - це не лише інтернет-продажі, а трансформації всього бізнесу в напрямі роботи з електронним полісом. Digital-страхування дозволяє страховим компаніям знизити витрати, підвищити швидкість обслуговування клієнтів. Споживачі мають можливість отримати своєчасні оновлення щодо змін у страховій політиці компанії. Діджиталізація забезпечує стандартизацію і покращує якість відповідей і послуг, що надаються;

- e Prescription (в перекладі з англійської - електронний рецепт), здійснюється на базі 3 процедур: e Capture - формування електронного рецепту лікарем медичного закладу; e Transfer - конфіденційна передача електронного рецепту до аптеки; e Dispensation - передача даних із аптеки назад до медичного закладу, підтвердження;

- e Health - економічно ефективна та надійна форма використання інформаційно-комунікаційних технологій в інтересах охорони здоров'я та пов'язаних з нею галузей, у т.ч. служби медико-санітарної допомоги, медичного нагляду, медичної літератури, медичної освіти, знань і наукових досліджень у галузі охорони здоров'я;

- TeleHealth - цифрові технології для надання дистанційних медичних послуг та підтримки роботи лікарів та інші.

Вищезазначене спонукає нас стверджувати, що на практиці цифрова економіка проявляється насамперед як економіка, орієнтована на споживача (on-demand economy), тобто можливість держави надавати різного роду послуги. Зокрема, це отримання громадянами довідок, запитів, заяв, відповідей на запити в електронному вигляді, навіть не виходячи з дому, електронні платежі тощо. Крім того, це ринок миттєвих замовлень та необмеженого вибору товарів і послуг через використання онлайн-магазинів, інтернет-банкінгу, месенджерів чи інші соціальні мережі.

Варто зазначити, що з провадженням Концепції та плану розвитку цифрової економіки й суспільства України на 2018-2020 роки більшість регіонів розпочали впровадження цифрових технологій. Зокрема, у лютому 2020 року у відкритому доступі з'явився додаток державних цифрових послуг «Дія», який надає можливість отримати державні ТОП-50 послуг онлайн (реєстрація ФОП, юросіб, Е-малютко, муніципальна няня, послуги для перевізників і будівельників, сертифікація про прийняття об'єкта в експлуатацію, послуги для власників авто, послуги про власників землі).

Діджиталізація економіки також впроваджується через цифрові реформи у сферах суспільного життя - громадська безпека та захист; охорона здоров'я; система освіти; державне управління; електронне урядування; електронна ідентифікація; електронна демократія; екологія та охорона навколишнього середовища; «розумні» міста (smart-cities); електронні платежі та розрахунки (cashless economy); соціальна сфера; електронна митниця; електронна комерція; нові методи роботи, цифрові робочі місця.

Сьогодні все більше використовують словосполучення «smart city», воно часто зустрічається у вітчизняних і зарубіжних публікаціях і документах, особливо тих, що стосуються майбутнього, розвитку, прогресу та інновацій. Натомість поєднання «smart village» є не таким популярним в Україні. Це словосполучення використовують, коли говорять про програмний комплекс для забезпечення адміністративних послуг громади [3] або ж про села, які показали результати у застосуванні

альтернативних джерел енергії, або мають успішний досвід ведення туризму тощо.

Для сфери медицини цифрова економіка означає поступовий перехід до онлайн-медицини, зокрема, актуалізація і налагодження комунікації між лікарем та пацієнтом в форматі онлайн, що дозволяє попередити розповсюдження коронавірусної інфекції завдяки скорочення черг; підвищення рівня обізнаності пацієнтів щодо кваліфікації медичного персоналу, можливість обирати спеціаліста за різними критеріями, прозора система онлайн-запису. Та на жаль в Україні, сьогодні термін e Health використовується переважно як система обліку та планування ресурсів у галузі охорони здоров'я з метою ефективного використання коштів платників податків і практично не враховує щонайменше медичний аспект. Це стосується і телемедицини (грец. tele - дистанція, лат. meder - лікування) - галузь медицини, що використовує телекомунікаційні й електронні інформаційні (комп'ютерні) технології для надання медичної допомоги й послуг у сфері охорони здоров'я в точці необхідності (у тих випадках, коли географічна відстань є критичним чинником). [5]. Тож 7 жовтня 2020 року на засіданні Комітету Верховної Ради України з питань здоров'я нації, медичної допомоги та медичного страхування міністр цифрової трансформації України Михайло Федоров озвучив план МОЗ України щодо цифровізації: сталий розвиток e Health та її компонентів; розвиток інформаційно-аналітичної системи «Централь 103»; створення онлайн-платформи супроводу міжнародних програм із охорони здоров'я, медичної та фармацевтичної освіти і науки в Україні; розвиток телемедицини [4].

Нині, коли епідемія COVID-19 змушує владу повсюдно закривати школи, гімназії, ліцеї, університети та інші освітні структури через небезпеку масового скупчення людей, всі країни в найкоротші терміни переходять на on-line освіту. Для освіти цифрова економіка - це запровадження поняття «цифрова освітня послуга», коли учень має в школі доступ до Wi-Fi з високою швидкістю, електронні підручники, планшет, мультимедійний контент. Навчання тоді буде цікавою грою, а не нудним зубрінням поживклих підручників. Для вищої школи останнім часом активно реалізується процес створення і застосування відкритих онлайн-ресурсів, починаючи від окремих завдань, тестів до повномасштабних курсів (модулів) із формування необхідних компетенцій. Додаткові напрямки застосування цифровізації в освіті спрямовані на розвиток цифрових бібліотек і кампусів університетів.

У цілому такі концептуальні пріоритети цифровізації для України по суті є необхідними з огляду на подальшу інтеграцію у європейський простір й реалізацію угоди про асоціацію із ЄС [6].

Однак на даний час в Україні однією із найбільших проблем виступає відсутність інтернет-комунікацій у малих населених пунктах, частині автомобільних та залізничних шляхів, гірській місцевості тощо. Покращення інтернет-мережі в Україні дозволить більшій кількості населення використовувати електронні можливості, що збільшить попит та конкуренцію в цифровій економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. № 67-р. Законодавство України: сайт. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>
2. Краус Н., Голобородько О., Краус К. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. Ефективна економіка. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf
3. Розумне село. Смарт Ай Ти: сайт. 2019. URL: <https://www.sissoftware.biz/portfolio/smart-village>
4. Україна 2030Е - країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>
5. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf
6. Strategic orientation of innovative activity regulation: Ukraine and EU integration process / V. Boronos, O. Shkarupa, N. Demchyshak, L. Sineviciene, T. Kubakh. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2020. № 1. P. 307-318

Косіак Мирослав Валентинович, аспірант 4 - го курсу, кафедри регіоналістики і туризму, факультет маркетингу, Київський національний економічний університет, Київ, e-mail: kosiakmyroslav@gmail.com

Kosiak Myroslav – 4th course post-graduate student, Department of Regional Studies and Tourism, Faculty of Marketing, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, e-mail: kosiakmyroslav@gmail.com

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Анотація. У статті досліджено перспективи розвитку цифрової економіки у світі та в Україні та запропоновано окремі підходи, що мають забезпечити правове регулювання ключових напрямів розвитку цифрової економіки.

Ключові слова: інноваційна діяльність; цифрова економіка; інформаційно-комунікативні технології; право; бізнес.

MODERN DIRECTIONS OF DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT

Abstract: The article examines the prospects for the development of the digital economy in the world and in Ukraine and proposes individual approaches that should ensure legal regulation of the key areas of development of the digital economy.

Keywords: innovative activity; digital economy; information and communication technologies; law; business.

Швидкі зміни в технологічному розвитку світу дозволили впровадити інноваційні можливості інформаційно-комунікативних технологій практично в усі сфери життєдіяльності. Зазначені процеси не могли не відобразитися і в економічному просторі. Поступове формування цифрової економіки визначило потреби виокремлення необхідних підходів до розподілу доходів, розміщення продуктивних сил, надання послуг, впорядкування нових бізнес-моделей та оволодіння необхідними сучасними навичками. Зазначена проблематика вимагає модернізації нормативно-правової бази, захисту споживачів цифрової продукції, посилення можливостей державного управління у сфері цифрової економіки, реалізація функцій безпеки у інформаційному просторі.

Розвиток цифрової економіки відбувається досить інтенсивно, враховуючи її можливості щодо збирання, використання й аналізу величезних обсягів цифрових даних практично у всіх сферах діяльності. Зазначені цифрові дані збираються на основі аналізу «цифрових слідів», які залишаються на різних цифрових платформах в результаті активності фізичних осіб, соціальних груп або підприємств. Обсяг глобального трафіку на основі Інтернет-протоколу, який дозволяє отримати приблизне уявлення про масштаби потоків даних, виріс з приблизно 100 гігабайт у день в 1992 році до більш ніж 45 тис. гігабайт в секунду в 2017 році. І це при тому, що зараз економіка, заснована на даних, знаходиться лише на початковому етапі свого розвитку; згідно з прогнозами, до 2022 року обсяг глобального IP-трафіку досягне понад 150 тис. гігабайт в секунду в результаті появи все більшого числа нових користувачів в Інтернет-мережі та розширення Інтернету речей. Залежно від використовуваного визначення розмір цифрової економіки становить, за оцінками, від 4,5% до 15,5% світового ВВП. Майже 40% доданої вартості, створюваної в світовому секторі інформаційно-комунікаційних технологій, припадають на Сполучені Штати і Китай [1].

Цифрова економіка стала логічним продовженням поступового проникнення інформаційних технологій, великих даних, хмарних технологій у соціальну тканину суспільства. Знання та інформація дозволили створити сучасну форму соціально-економічного розвитку, яка оптимізує структуру економіки та підвищує продуктивність праці. Штучний інтелект, доповнена реальність, технологія блокчейн, бездротова передача енергії, 3D-друк та ін. змінили старі технології досліджень, виробництва та надання послуг.

Основу цифрової трансформації становить технологічний аспект, набори даних, та бізнес-моделі як рушійні сили, що лежать в основі зазначеної трансформації, і спираються на аналіз тенденцій цифрової трансформації у багатьох різних сферах політики. Структура включає взаємопов'язані виміри політики: доступ; використання; інноваційність; робочі місця; соціальне процвітання; довіру; відкритість ринку. Використання переваг та вирішення проблем цифрової трансформації вимагає координації в усіх сферах політики, що передбачає розгляд питань (наприклад, навичок та цифрового уряду), які дотичні до інших аспектів структурної політики [2].

Нова фаза промислової революції, в основі якої знаходиться інтенсивне використання інформаційно-комунікаційних зв'язків, віддалених з'єднань, засобів обробки та зберігання інформації, потребує забезпечення державою чіткого бачення загроз та скоординованих дій щодо реалізації функцій безпеки [3]. Розвиток галузей інформаційних та телекомунікаційних технологій, що відіграють значну роль у рівні економічного розвитку країн, дозволяє посилити конкурентоспроможність держави на глобальному світовому ринку. Використання цифрових технологій для реалізації товарів і послуг, надання державних послуг, освіти громадян продукує отримання зростання національного добробуту, матеріальних благ для всього суспільства, ефективну систему публічного управління.

Можна узагальнено розглядати цифрову економіку як систему соціально-економічних відносин, яка заснована на застосуванні масштабного кількості даних, що генеруються і переробляються в різних інформаційних системах, за допомогою новітніх математичних методів і моделей переробки даних, і спрямовану, з метою отримання прибутку, на створення нових виробництв, платформ, моделей управління, нових ринків і нових споживачів. Варто зазначити, що цифрова економіка охоплює всі аспекти виробничо-господарської діяльності: виробництво, менеджмент, маркетинг, фінанси, зовнішні канали зв'язку, і націлена на підвищення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу та економіки в цілому [4]. В цифровій економіці відбувається господарська діяльність людей, особливістю якої є вплив людини як суб'єкта виробництва не на предмети праці та засоби праці, а на системи управління засобами праці. Цифровий сектор економіки передбачає виробництва, в яких людина впливає на системи управління засобами праці, розробка та проектування нових систем управління засобами виробництва. Відповідно, цифровий сектор економіки базується в своїй цільовій діяльності на цифрових та евристичних моделях результату економічної діяльності [5].

Виходячи з досить динамічного розвитку сфери цифрової економіки, особливо важливим є формування правових підходів щодо використання альтернативних грошових засобів (криптовалюта), використання масивів даних (Big Data) з урахуванням інтересів та прав власників на зазначені дані, захист від несанкціонованого проникнення в банківські операції та до клієнтської інформації, маніпуляції з персональними даними, вплив через віртуальний простір та ін. Враховуючи не сформованість в Україні цілісної системи цифрової економіки, дієвих моделей кібербезпеки, завданнями держави в короткостроковій перспективі стає забезпечення цифрової обізнаності споживачів інформаційних послуг; створення сучасної законодавчої бази, що здатна регулювати питання функціонування цифрової економіки; прискорення формування дієвого електронного урядування; створення відповідної цифрової інфраструктури; забезпечення підготовки фахівців щодо різних напрямів цифрової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Digital Economy Report 2019. Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries. UNCTAD, 2019. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf.
2. Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives. OECD Publishing. Paris, 2019. URL : <https://dx.doi.org/10.1787/9789264312012-en>.
3. Kruhlov V., Latynin M., Horban A., Petrov A. Public-private partnership in cybersecurity. CEUR Workshop Proceedings, 2020. № 2654. P. 619-628. URL : <http://ceur-ws.org/Vol-2654/paper48.pdf>.
4. Камнева В. В. Цифровая экономика, цифровизация и цифровая трансформация. Скиф. Вопросы студенческой науки. 2020. №. 2 (42). С. 377-381.
5. Белоусов Ю. В., Тимофеева О. И. Методология определения цифровой экономики. Мир новой экономики. 2019. №. 4. С. 79-89.

Круглов Віталій Вікторович, доктор наук з державного управління, доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування, Харківський національний університет будівництва та архітектури, Харків, e-mail: virt197@gmail.com

Kruhlov Vitalii V. – doctor of sciences in Public Administration, Associate Professor of Management and Public Administration Department, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, e-mail: virt197@gmail.com

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Учреждение образования «Барановичский государственный университет»

Аннотация. Актуальность темы исследования обуславливается объективной неизбежностью трансформации всех отраслей экономики, использованием новых цифровых бизнес-моделей, позволяющих создать единое информационное пространство. В статье раскрыты важность и значение создания цифровой экосистемы современного предприятия промышленности; определены основные технологические тренды цифровой трансформации, способствующие формированию организационно-экономических систем киберфизического промышленного производства.

Ключевые слова: цифровизация; технологии; производство; промышленность; автоматизация; интеллектуальные датчики; разработка; внедрение; киберфизическая система.

DIGITALIZATION OF INDUSTRY AS A TOOL FOR IMPROVING PRODUCTION EFFICIENCY

Abstract. The relevance of the research topic is determined by the objective inevitability of the transformation of all sectors of the economy, the use of new digital business models that allow creating a single information space. The article reveals the importance and significance of creating a digital ecosystem of a modern industrial enterprise; identifies the main technological trends of digital transformation that contribute to the formation of organizational and economic systems of cyber-physical industrial production.

Keywords: digitalization; technologies; production; industry; automation; intelligent sensors; development; implementation; cyberphysical system.

Четвертая промышленная революция перешла из разряда прогнозируемого будущего во вполне осязаемое настоящее. Массовое внедрение цифровых технологий во все сферы жизни, изменившаяся психология потребителя, новые условия рынка – все это требует изменений как в управлении, так и в производственных процессах. Предприятие будущего – это прежде всего гибкое предприятие. Но будущее всегда вырастает из текущего момента, поэтому важно понимать, что предприятие будущего – это прошедшее трансформацию производство, бизнес-процессы которого адаптированы для новых условий. Итак, какие требования выставляет новая революция и какие составляющие имеются у цифровой трансформации?

Цифровые технологии позволяют бизнесу анализировать продажи, запасы, состояние производственных мощностей и операционных процессов на новом уровне гранулярности. Это, в свою очередь, приводит к качественно новым выводам в отношении продуктов компании, взаимодействия с поставщиками и клиентами, организации процессов [1].

Для предприятия цифровая трансформация – это последовательная системная работа, организованная в соответствии с комплексным подходом, который формируется на этапе разработки концепции. Концепция цифрового развития предприятия становится основной частью бизнес-стратегии компании. При этом следует помнить, что значительное улучшение результатов бизнеса достигается только тогда, когда выполняется хотя бы одно из следующих условий:

- увеличение прибыли от увеличения объема продаж или от увеличения доходности без существенного падения объемов продаж из-за увеличения цены;
- сокращение затрат без ущерба для качества исполнения заказов и качества продукции с точки зрения клиента.

Эти два условия должны быть главными целями любых новых действий менеджмента, включая внедрение новых технологий Индустрии 4.0.

Цифровое предприятие предусматривает цифровизацию и интеграцию процессов по вертикали в рамках всего предприятия, начиная от разработки продуктов и закупок и заканчивая производством, логистикой и обслуживанием в процессе эксплуатации. В свою очередь, горизонтальная интеграция цифрового предприятия выходит за рамки внутренних операций и охватывает поставщиков, потребителей и всех ключевых партнеров по всей цепочке создания стоимости. Здесь используются различные технологии: от устройств слежения и контроля до комплексного планирования, интегрированного с исполнением в режиме реального времени. Все это делается на базе

соответствующей цифровой платформы и все вместе составляет так называемую цифровую экосистему цифрового предприятия [2].

Так какие же элементы прежде всего характеризуют новые бизнес-модели? Как известно, цифровая экономика задает направления трансформации традиционных секторов экономики, возникновения новых рынков и ниш. Новые бизнес модели являются клиентоориентированными (customer centric), что полностью определяет их структуру: от ценностного предложения, направленного на решение предсказанной потребности клиента, своевременной доставки (just-in-time) и до потоков доходов, основанных на времени использования продукта клиентом. Ключевым источником создания стоимости становится высокоскоростная обработка больших данных, а основным параметром конкурентоспособности новых бизнес-моделей – скорость вывода нового продукта на рынок (time-to-market).

К основным элементам новой бизнес-модели можно отнести, в том числе:

- цифровые сервисы (включая сервисы реального времени);
- индивидуализацию конкретного экземпляра продукта;
- вовлечение конечного потребителя в процесс;
- сопровождение клиента в течение всего жизненного цикла продукта;
- управление потоком из единичных заказов;
- многоуровневую кооперацию с большой степенью интегрированности участников;
- переход от цепочек поставок к сети поставок.

Новые цифровые бизнес-модели, в основе которых лежит использование цифровых данных на всех этапах жизненного цикла продуктов, реализуются в рамках процессов цифрового производства.

Переход на цифровое производство подразумевает также объединение в единую информационную сеть всех рабочих мест на предприятии. Цель – своевременный обмен объективными данными между всеми автоматизированными системами управления, а также оборудованием, что должно привести к повышению эффективности работы всех участников экосистемы предприятия. Такой переход подразумевает создание единого информационного пространства, представляющего собой пятиуровневую пирамиду (рисунок 1).



Рисунок 1 – Информационная архитектура современного предприятия [3]

Верхний бизнес-уровень – это ERP-система, на ее основе рассчитывается потребность в материалах, производственных мощностях, формируются заказы на закупку и производство. Далее следует производственный уровень, на котором с помощью MES-системы составляется график загрузки оборудования, выполняется планирование изготовления деталей. Третий уровень – технологическая проработка в PDM-системе. Модель изделия разрабатывается на уровне проектирования в CAD/CAE-системе. И последний, базисный уровень пирамиды, на котором строится все остальное, – мониторинг работы оборудования и персонала. Этот уровень нужно автоматизировать в первую очередь, поскольку журнально-бумажные методы сбора и хранения данных не могут обеспечить объективность и скорость передачи информации. На цифровом производстве за мониторинг отвечают системы класса MDC (Machine Data Collection). Они позволяют собирать данные о работе всех производственных объектов на основе встроенных интеллектуальных датчиков, контролировать производство и эффективно управлять им.

Таким образом, с целью конкретизации технико-технологических средств, внедряемых в производство в условиях цифровизации промышленного предприятия, можно выделить следующие основные технологические тренды цифровой трансформации промышленности, которые могут служить инструментарием достижения целей данной трансформации:

- массовое внедрение интеллектуальных датчиков в производственные помещения, оборудование и поточные линии;
- массовое внедрение киберфизических систем, замещающих человеческий труд;
- применение сквозной автоматизации, горизонтальной и вертикальной интеграции производственных и управленческих процессов в единую информационную систему;
- внедрение цифрового проектирования и моделирования технологических процессов, объектов, изделий, тотальный контроль на всем жизненном цикле промышленного продукта от генерирования идеи до эксплуатации, далее сервисного обслуживания, ремонта и утилизации;
- применение глобальных цифровых платформ для автоматического заказа сырья, расходных и комплектующих материалов для промышленного производства продукции;
- применение мобильных технологий для мониторинга, контроля и управления производственными процессами, промышленными потоками;
- переход на реализацию промышленных товаров через цифровые платформы для автоматической поставки готовой продукции потребителю, минуя цепочки посредников [4].

Исходя из сформированных технико-технологических трендов, базовыми технологиями для цифровой трансформации промышленности становятся: Интернет вещей; индустриальный Интернет вещей; искусственный интеллект; большие данные; роботизация; туманные вычисления вместо «облачных»; безбумажные технологии; математическое моделирование; киберфизические системы; аддитивные, беспилотные, мобильные, биометрические, квантовые; суперкомпьютерные, сквозные технологии; технологии идентификации; технологии блокчейн; технологии открытого производства.

Цифровая трансформация промышленности не только изменяет систему производства, но и приводит к изменениям экономических параметров: к росту производительности труда, экономии производственных ресурсов. Также происходит трансформация структуры добавленной стоимости путем внедрения высокотехнологичной цифровой и интеллектуальной составляющей в цепочку создания добавленной стоимости промышленного продукта, происходят активные взаимодействия цифровых технологий с другими производственными факторами, в том числе с трудовыми ресурсами, формируя абсолютно новые организационно-экономические системы киберфизического промышленного производства и новые технологические платформы для экономического роста и развития общества.

В целом цифровизация промышленных предприятий представляет собой трудоемкий процесс. Во многом это обусловлено специфичностью продукции, выпускаемой промышленными предприятиями, их технической и организационной сложностью, сложностью конструктивных и технологических решений, применяемых в производстве. Для осуществления цифровой трансформации и автоматизации производства необходима горизонтальная и вертикальная интеграция производственных систем, причем значительная часть используемых в настоящее время информационных систем могут обмениваться информацией, но следует организовать их совместимость на всех уровнях как внутри предприятия, так и между взаимодействующими предприятиями. Создание единого информационного пространства обеспечивает возможность оперативного и своевременного обмена информацией между автоматизированными системами управления предприятием и промышленным оборудованием.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тульчинский Г. Л. Цифровизация и социально-культурный инжиниринг / Г. Л. Тульчинский // Философские науки. – 2018. – № 6. – С. 100-108.
2. Багаутдинова Н. Г. Новые конкурентные преимущества в условиях цифровизации [Текст] / Н. Г. Багаутдинова, Р. А. Никулин // Инновации. – 2018. – № 8. – С. 80-83.
3. Аброскин А. С. Международный опыт измерений цифровой экономики [Текст] / А. С. Аброскин // Вестник университета. – 2018. – № 12. – С. 59-60.
4. Кремлев Т. С. Эффективность в прошлом и цифровом будущем / Т. С. Кремлев // Вопросы экономики и права. – 2018. – № 4 (118). – С. 110-114.

Лебедевская Анна Валерьевна, студент 5 курса факультета экономики и права, Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, г. Барановичи, республика Беларусь, e-mail: anna62567@mail.ru

Харкевич Ирина Станиславовна, магистр экономических наук, преподаватель кафедры теоретической и прикладной экономики, Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, республика Беларусь, e-mail: irina6602@mail.ru

Lebedevskaya Anna V. – 5th year student of the Faculty of Economics and Law, Educational Institution "Baranovichi State University", Baranovichi, e-mail: anna62567@mail.ru

Harkevich Irina S., – Master of Economic Sciences, Lecturer of the Department of Theoretical and Applied Economics, Educational Institution "Baranovichi State University", Baranovichi, e-mail: irina6602@mail.ru

ІНДУСТРІЯ 4.0 ЯК ДРАЙВЕР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Інститут економіки та прогнозування НАН України

***Анотація.** Розглянуто змістовне наповнення трансформації виробничої системи Індустрія 4.0. Представлено соціально-економічні наслідки її запровадження на національному та глобальному рівнях.*

Ключові слова: глобалізація; Індустрія 4.0; інформаційні платформи; соціально-економічний розвиток.

INDUSTRY 4.0 AS A DRIVER OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY

***Abstract:** The content of the transformation of the production system Industry 4.0 is considered. The socio-economic consequences of its introduction at the national and global levels are presented.*

Keywords: globalization; Industry 4.0; information platforms; socio-economic development.

Наслідки Четвертої промислової революції, основи якої закладаються інтеграцією інформаційних технологій безпосередньо у процеси виробництва, виходять далеко за межі власне виробничого процесу. Вони докорінним чином трансформують практично всі сторони суспільного життя. Різноманіття та багатовекторність цих перетворень закладаються як зі сторони зміни ролі й місця людини, живої людської праці у виробничому процесі й відповідних суспільних наслідках змін, так і зі сторони трансформації кількісних, якісних та соціальних характеристик продукту виробничого процесу, що відбувається внаслідок цифровізації останнього. Додатковим результатом інформатизації виробництва стає його локалізація як один з ключових елементів трансформації моделі глобалізації, що домінувала на стику тисячоліть.

Визнання суттєвих соціальних наслідків впровадження концепції повної комплексної інформатизації процесу виробництва знайшло відображення в еволюції національних програм інформатизації від «Індустрії 4.0» (Німеччина, 2010), «Промислового інтернету» (США, 2012), до «Розумної нації» (Сінгапур, 2014) та «Суспільства 5.0» (Японія, 2016). Серед праць, в яких розглядаються різноманітні аспекти українського досвіду впровадження Індустрії 4.0 варто виділити роботи дослідницького колективу очолюваного О. Амошою [1], М. Диби та Ю. Гернего [2], А. Колота та О. Герасименко [3], О. Кушніренко [4]. Дослідники, за винятком роботи А. Колота та О. Герасименко, концентрують свою увагу на власне виробничих складових впровадження Індустрії 4.0. М. Диба та Ю. Гернего зосереджують увагу на національних особливостях становлення Індустрії 4.0 у провідних країнах світу та Україні. Разом із тим розвиток цієї моделі справляє суттєвий вплив на всі сторони життя суспільства. Метою роботи є визначення основних напрямків дослідження цього процесу.

В основі моделі Індустрії 4.0 виявляється комплексна інформатизація всіх складових створення певного товару, від формування його ідеї до виробництва та забезпечення роботи в процесі експлуатації. Відповідно передбачається мінімізація участі людини у виробничому процесі одночасно як виконавця певних операцій з перетворення сировини на кінцевий продукт і як керівника. В той же час зростає вплив потенційного споживача продукту виробничої системи на формування його споживчих характеристик. Впровадження Індустрії 4.0 передбачає об'єднання в цілісній системі всього комплексу процесів виробництва з врахуванням специфічних рис кожної зі складових. Формуються передумови можливості оперативних змін в залежності від ситуації на ринках, відкритості до інновацій, прозорості всіх складових виробничого процесу, багатоканальності зв'язку з потенційними постачальниками та споживачами, можливості самоконтролю на всіх етапах створення та просування товару, оперативного реагування на запити споживачів та, в решті решт, індивідуалізації продукту виробничої діяльності. Формована таким чином «Розумна фабрика» набуває властивостей кіберфізичної системи, що спирається на програмно-інтенсивні виробничі комплекси, які, завдяки підключенню до інтернету, виявляються здатними взаємодіяти між собою та зовнішнім середовищем.

Відмінною рисою Індустрії 4.0 є повна автоматизація виробництва. Вона забезпечує можливість оперативного, в режимі реального часу, реагування на зміни, що відбуваються у системі та зовнішньому середовищі. Здійснюється це на основі створення здатної до самонавчання та самовдосконалення цифрової копії об'єкту управління. Цифровий двійник становить підґрунтя для поєднання фізичних складових виробничої системи. Технологічними компонентами, що дозволяють включити в єдиний виробничий процес найрізноманітніші за функціями та устроєм його елементи виступають промисловий (індустріальний) інтернет речей, цифрові екосистеми, великі дані та інформаційні (цифрові) платформи.

Промисловий (індустріальний) інтернет речей передбачає забезпечення ключових компонентів обладнання датчиками, виконавчими механізмами та контролерами, що здійснюють збір даних про його стан, їх обробку, передавання на вищі рівні управління виробничим процесом та корекцію роботи згідно сигналів, що подаються відповідними структурами. У свою чергу цифрові екосистеми складаються з фізичних об'єктів, програмних систем і керуючих контролерів, що створюють умови для їх функціонування як єдиного цілого. Успіх злагодженої роботи забезпечується можливістю оперативного аналізу великих обсягів «оцифрованих» даних (Big data) із застосуванням хмарних обчислень і технологій штучного інтелекту. Завдяки цьому людина, яка контролює той чи інший процес, отримує оброблені дані у максимально зручній для сприйняття, аналізу та ухвалення рішення формі. Наступним технологічним компонентом Інтернету 4.0 виступають інформаційні (цифрові) платформи (ІІ) - інноваційні інститути, універсальна мережева організаційна форма, заснована на використанні інформаційно-комунікативних технологій для комплементарного об'єднання на принципі горизонтальної взаємодії максимально широкого числа учасників процесу створення та розподілу товарів і послуг. Їх застосування надає можливість поєднання в єдиному виробничому процесі максимально широкого числа учасників або технологічних компонентів незалежно від їх просторового розташування (локальні / глобальні) та характеру взаємовідносин (ієрархічне підпорядкування (закриті ІІ), горизонтальна взаємодія (відкриті ІІ)).

У свою чергу, свобода вибору просторового устрою виробничої системи, побудованої на основі платформної бізнес-моделі, завдяки використанню 3 G друку відкриває можливості мінімізації транспортних витрат, пов'язаних з необхідністю доставки товарів з країн, що мають переваги завдяки дешевизні робочої сили. Змінюються напрямки, інтенсивність, наповнення глобальних торгових потоків. Програми реіндустріалізації країн Європи та Північної Америки набувають практичного змісту. Одночасно впровадження технологій Індустрії 4.0 здатне суттєво змінити характер глобальної трудової міграції. Перед країнами, що розвиваються постає завдання пошуку нових моделей забезпечення індустріального розвитку.

У випадку з впливом впровадження Індустрії 4.0 на зміни ролі й місця людини, живої людської праці у виробничому процесі ми маємо справу з суспільними настроями, схожими з тими, що отримали розповсюдження в Англії на початку ХІХ ст. у вигляді луддистського руху. Наймані робітники вбачали у впровадженні більш продуктивних, таких, що заміняли працю людини, машин і механізмів загрозу втратити місце роботи і джерела існування. Аналогічні настрої отримують розповсюдження і в наш час. Свідченням уваги до можливих соціальних наслідків впровадження інформаційних технологій у виробничі процеси стає активне дослідження та обговорення можливості впровадження мінімального базового доходу [5]. Разом із тим варто зазначити, що масове вивільнення робочих місць, зростання структурного безробіття, до яких призводила кожна з трьох попередніх промислових революцій, завжди супроводжувались їх появою в нових галузях, появою нових професій. Зростанням потреби у кваліфікованих працівниках. Більше того, за твердженням засновника Давоського форуму К. Шваба в майбутньому «...основним виробничим чинником буде не капітал, а кадровий потенціал. З цієї причини саме дефіцит компетентних кадрів, а не наявність капіталу буде стримуючим обмеженням для інновацій, конкуренції та зростання» [6, с. 59]

У випадку з трансформацією продукту виробничої діяльності ми маємо справу з кардинальним скороченням, внаслідок впровадження інформаційних технологій, трансакційних витрат, що створює підстави для активного розвитку інтернету речей. В решті решт це призводить до формування принципово нового типу взаємовідносин між споживачем та виробником матеріальних благ - надання товару як послуги. Виробник лишається власником товару. Водночас споживач отримує можливість його використання для задоволення власних потреб. Більше того, виробник не просто гарантує якісну роботу товару, а й отримує можливість його постійного контролю й вдосконалення. Оберненою стороною стає кардинальний перегляд традиційних відносин власності. Надання споживачу права

використання певного товару супроводжується збереженням за виробником інших складових кошика прав власності. Найбільш відомим прикладом може слугувати практика надання у оренду авіадвигунів корпорацією Rolls Royce. Виробник постійно відстежує роботу двигунів, здійснює їх технічне обслуговування, отримує можливість аналізу характеристик їх роботи, виявлення та усунення вузьких місць [3, р. 41 - 43].

Впровадження технологій Індустрія 4.0 справляє суттєвий прямий та опосередкований, через зміну характеру глобалізації, вплив на напрямки, форми та інтенсивність соціально-економічного розвитку. Їх врахування в процесі розробки відповідних національних програм буде сприяти забезпеченню успішної інтеграції України у глобальну систему виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вишневський В., Ляшенко В., Харазішвілі Ю. (2019). Індустрія 4.0: напрямки залучення інвестицій з урахуванням інтересів вітчизняних виробників. Економічний вісник Донбасу. № 3. С. 189 - 216.
2. Колот А., Герасименко О. (2020). Концепт «Праця 4.0»: теоретико-прикладні засади формування та розвитку. Економіка і прогнозування. № 1. С. 7 - 31.
3. Диба М., Гернего Ю. (2020). Виклики Індустрії 4.0 у контексті її становлення на глобальному і національному рівнях. Економіка України. № 6, С. 43 - 59.
4. Кушніренко О. (2020). Промисловість України перед викликами Індустрії 4.0: оцінка обмежень і завдання політики. Економіка України. № 5. С.53 - 71.
5. Parijs P., Vanderborght Y. (2017). Basic Income. A Radical Proposal for a Free Society and a Sane Economy. Cambridge (MA) / London: Harvard University Press. 384 p.
6. Шваб К. (2019). Четвертая промышленная революция. К.: Изд-во Э. 208 с.
7. Smicek N. (2017) Platform Capitalism. Cambridge. Polity Press. 92 p.

Липов Володимир Валентинович, доктор економічних наук, професор, провідний науковий співробітник відділу економічної теорії, Інститут економіки та прогнозування НАН України, Київ, e-mail: Lypov_vl@ukr.net

Lypov Volodymyr V., Doctor of Economics, Professor, Leading Researcher, Institute for Economics and Forecasting NAS of Ukraine, Kiev, e-mail: Lypov_vl@ukr.net

ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ

Державний університет «Житомирська політехніка»

Анотація. У статті проаналізовані підходи до поділу ризиків в сфері ІТ та запропонована класифікація ризиків ІТ-підприємства, які визначають вибір обліково-аналітичних технологій управління ними.

Ключові слова: ризик; ІТ-підприємство; специфічні ризики; облік

ACCOUNTING ASPECT OF RISK IDENTIFICATION OF IT ENTERPRISES

Abstract. The article analyzes the approaches to risk sharing in the field of IT. The classification of risks of the IT enterprise which define a choice of accounting and analytical technologies of their management is offered

Keywords: risk; IT enterprise; specific risks; accounting

Наявність значних ризиків – це одна з особливостей діяльності ІТ-підприємства. Різноманітність джерел їх виникнення обумовлена, в першу чергу, високою динамікою зовнішнього середовища в сфері ІТ та значними темпами розвитку інноваційної активності. Без належно організованої системи управління ризиками на ІТ-підприємстві можуть бути недофінансовані заходи безпеки в той час, як інші напрями отримують додаткове фінансування. Крім того, переоцінка ризику може спровокувати відмову від інновацій, тим самим будуть упущені вигідні пропозиції для підприємства. Для ідентифікації ризиків як важливого етапу його управління необхідне представлення їх класифікації з врахуванням специфіки діяльності досліджуваного підприємства та методів, які при цьому будуть застосовуватися.

Значна частина методів управління ризиками в сфері ІТ передбачає їх врахування при розрахунку бюджету ІТ-проекту, саме тому таким важливим є етап їх ідентифікації. Для ефективного управління ризиками управлінський персонал повинен розуміти ставлення до ризику ІТ-підприємства, усвідомлювати широкий спектр загроз та види ризику, а також бути ознайомленими із законодавчими вимогами в даній сфері.

На даному етапі відсутнє нормативно-правове джерело, яке закріплювало перелік ризиків для ІТ-підприємства. Це зумовлює і наявність різноманітних підходів до їх класифікації в наукових працях.

Більшість дослідників, розкриваючи класифікацію ризиків для підприємств певної сфери, виділяють загальні (притаманні діяльності будь-якому підприємству) та специфічні або особливі (визначаються характером діяльності підприємства конкретної галузі) ризики. В той же час серед особливих (специфічних) ризиків є типові, що впливають на всі ІТ-підприємства, та конкретні. Знання типових ризиків дозволяє використовувати досвід інших підприємств сфери ІТ. На цій основі можна будувати проекти, передбачивши заходи щодо уникнення або принаймні зменшення ризиків або їх наслідків. Інші – конкретні – загрози та фактори ризику можна визначити, вивчивши план конкретного ІТ-проекту та на основі якого визначаються дії для усунення ризику та / або запобігання чи зменшення його наслідків. Цілком зрозуміло, що в межах нашого дослідження поділу конкретних ризиків здійснювати не будемо. Проте для визначеного ІТ-підприємства подальша деталізація є необхідною.

Особливо важливим для управління ризиками на ІТ-підприємстві є їх поділ за наслідками. За цією ознакою, як правило, науковці виділяють допустимий, критичний та катастрофічний ризики. Незважаючи на те, що виділення ризиків за їх наслідками характерне всім видам, без її врахування неможливо побудувати класифікацію, яка забезпечить ефективне управління всією діяльністю ІТ-підприємства. Для ідентифікації ризиків за їх наслідками використовуються методи та технології прогнозного аналізу (розрахунок песимістичного, реалістичного та оптимістичного варіанту прогнозу).

Погоджуємося з дослідниками в тому, що ІТ-підприємства знаходяться під впливом таких самих факторів, як і підприємства інших галузей, але й мають вплив специфічних факторів. Питання застосування облікових технологій при управлінні ризиками діяльності підприємства (не залежно від особливостей сфери діяльності, тобто по суті саме загальних ризиків) піднімалися в працях

Л.В. Гнилицької [1; 2], Пилипенко Л.М. [3], Чібісової І.В., Левчунь Б.В. [4] та інших. Загальні ризики мають також свою специфіку для ІТ сфери, проте підходи до їх управління розроблені і з відповідним коригуванням для конкретного підприємства можуть бути впроваджені на практиці. Проте серед цих ризиків є той, який все ж слід охарактеризувати більш детально, це так званий виробничий ризик, який пов'язаний з невиконанням зобов'язань щодо надання послуг, розробки програмного забезпечення тощо у зв'язку з впливом зовнішнього середовища та наявними проблемами у використанні внутрішніх ресурсів. Тому даний ризик, незважаючи на його притаманність всім підприємствам, слід також розкривати як специфічний.

Ризикам проекту приділяють увагу практично всі науковці, розглядаючи сферу ІТ, та виділяють такі їх групи: ризики, пов'язані з якістю розроблюваного продукту; ризики, пов'язані зі швидкістю розробки; ризики, пов'язані з бюджетом, який виділяється на розробку.

Вважаємо необхідним розмежувати ризики, які безпосередньо пов'язані з виконанням ІТ-проекту, та ризики організації та здійснення діяльності. Якщо деталізація ризиків першої групи, враховуючи особливості діяльності ІТ-підприємства та практично ідентичні підходи науковців, не викликає суперечок, то склад другої групи є необґрунтованим. В ході проведеного дослідження доведено необхідність поділу ризиків останньої групи на технологічні, ризики персоналу, ринкові та юридичні.

Отже, враховуючи напрацювання науковців та дослідження практичних аспектів діяльності ІТ-підприємств, обґрунтовано доцільність при класифікації їх ризиків розглядати ті, що притаманні всім підприємствам незалежно від сфери діяльності, так і специфічні ризики. Першу групу ризиків представлено за такими ознаками, як сфера виникнення та наслідки ризику. Специфічні ризики ІТ-підприємств охарактеризовано за їх факторами – ризики ІТ-проекту (пов'язані з часом виконання, витратами та якістю) та ризики організації та здійснення діяльності (технологічні, ризики персоналу, ринкові та юридичні). Визначені види ризиків, в першу чергу, необхідні для забезпечення ефективного управління ними. Адже типологізація та ідентифікація ризиків є одними з основних компонентів заходів побудови системи управління ними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гнилицька Л.В. Облікові технології управління ризиками при забезпеченні економічної безпеки підприємства. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. Вип. 19. С. 253-265.
2. Гнилицька Л.В. Інформаційне забезпечення ризиками підприємницької діяльності: обліковий аспект. *Економічні інновації*. 2014. Вип. 57. С. 88-100.
3. Пилипенко Л.М. Бухгалтерський облік і звітність в управлінні ризиками підприємства. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації*. 2015. № 1. С. 153-160
4. Чібісова І.В., Левчунь Б.В. Бухгалтерський облік як інструмент управління ризиками на підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2016. Вип. 2. С. 113-116.

Лоскоріх Габрієлла Людвиківна, аспірант кафедри обліку і аудиту, Державний університет «Житомирська політехніка», e-mail gobika.loskorih@gmail.com

Gabriella Loskorikh, Ph.D student of the Department Accounting and Auditing, Zhytomyr Polytechnic State University, e-mail gobika.loskorih@gmail.com

МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКІВ ПРОЦЕСУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж

Анотація. У статті досліджено ризики, які супроводжатимуть процеси цифрової трансформації економіки України. Удосконалено модель ризиків процесу цифровізації економіки України.

Ключові слова: цифровізація економіки; ризики цифровізації.

Abstract. The article examines the risks that will accompany the processes of digital transformation of Ukraine's economy. The risk model of the process of digitalization of Ukraine's economy has been improved.

Key words: digitalization of economy; risks of digitalization.

Сучасне постіндустріальне суспільство з його розвиненим ринком праці та капіталом підійшло у своєму розвитку до панування сфери невиробничих послуг. На межі можливостей вдосконалення і подальшого прогресу старих технологій під впливом інноваційної науки відбувається трансформація економічної системи, готується технологічна основа для переходу до цифрової, а в подальшому, до так званої «квантової» економіки.

Цифрова трансформація економіки сприяє змінам у суспільстві з високим темпом і розмахом, формуючи перед ним надзвичайні складнощі, але і надаючи одночасно величезні можливості розвитку економіки, культури, освіти, науки, впливаючи позитивно на весь хід держави у цілому. При цьому потрібно завжди пам'ятати, що нові технології не завжди приносять значний вклад у сталий розвиток, проте висока степінь ризиків гарантується завжди. Негативним таким прикладом є поява глобальної цивілізаційної проблеми Covid-19, неминуче пов'язаної з розвитком фармацевтики і біохімії. Цифрова економіка створює також нові загрози у сфері кібербезпеки, появи різного виду електронних грошей, недоторканості приватного життя громадянина тощо. Вирішення таких глобальних проблем вимагає спільних зусиль урядів, громадянського суспільства, наукової спільноти та технологічного сектора. [1]

Розуміючи вплив цифрової трансформації економіки на майбутній розвиток країни, Уряд України схвалив Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердив план заходів стосовно її реалізації [2].

Основною метою є усунення бар'єрів на шляху цифрової трансформації України у найбільш перспективних сферах шляхом стимулювання економіки та залучення інвестицій, поглиблення співпраці з ЄС у цифровій сфері та розбудови інноваційної інфраструктури країни та цифрових перетворень.

Реалізація заходів Концепції має забезпечити:

стимулювання економіки та залучення інвестицій;

основу для трансформації вітчизняних індустрій в конкурентоспроможні та ефективні за рахунок їх «цифровізації»;

вирішення проблеми «цифрового розриву», наближення «цифрових» технологій до громадян, у тому числі, шляхом забезпечення доступу громадян до широкопasmового Інтернет, особливо у селищах та невеликих містах;

створення нових можливостей для реалізації людського капіталу, розвитку інноваційних, креативних і «цифрових» індустрій та бізнесу;

розвиток експорту «цифрової» продукції та послуг (ІТ-аутсорсинг).

Безперечно, досліджуючи перспективи розвитку цифрових технологій, потрібно це розпочинати із в'яснення стану сфери освіти країни, яка знаходиться під надзвичайним впливом цифрових технологій. Насьогодні вже сформоване покоління, яке дуже сильно відрізняється від покоління перед і пенсійного віку.

Видозмінюється весь глобальний світ. Те, що ще вчора здавалося фантастичною видумкою, сьогодні становиться реальністю. І за такими над швидкими змінами система освіти і науки не встигає. Тому перед суспільством стоїть надзвичайно складна задача – надати підростаючому поколінню такий

рівень освіти, щоб у ближчому майбутньому кожний її представник себе відчував перспективним, мав свободу реалізувати свої інтелектуальні можливості.

Вже сьогодні на систему освіти впливає технологія віртуальної дійсності у вигляді спеціального шолома і комп'ютера. Це дає можливість повністю загрузити людину у віртуальне середовище. Тому така технологія дуже пригодиться для різних, дорогих і дешевих відносно, навчаючих практик. Прикладом можуть служити виконання стиковки космічних об'єктів, проходження студентських практик, у медицині за напрямками реабілітації після важких травм тощо.

Що стосується ринку праці, то вже зараз він відчуває на собі вплив цифровізації технологій у вигляді роботів. Наприклад, якщо раніше для обслуговування однієї бурової вишки було потрібно 20 осіб, вже завтра буде достатньо п'ятох. А це означає, що із 440 000 скорочених під час сучасної світової кризи робочих місць, близько 220 000 робочих місць буде втрачено назавжди [3].

Вважається, що продукція якісна, якщо споживач нею задоволений. Г. Тагуті ніколи не оцінював якість продукції тільки з точки зору вартості виробництва, числа дефектних одиниць, попадання її характеристик в задані межі. Свої судження він будував, виходячи з спостережуваних відхилень відгуку продукції від цільових значень.

Даний відгук називається характеристикою якості. Якщо має місце відмова продукції до кінця терміну служби або її характеристики з часом погіршуються, то мова йде про значні втрати якості.

Втрати якості - це витрати на переробку, витрати за гарантійним зобов'язанням, часові та фінансові витрати споживача на ремонт, скарги споживачів, їх незадоволеність і, як наслідок, – втрата ринкової частки і репутації компанії. Для кількісної оцінки цих втрат використовується функція втрат якості, що залежить від середнього квадратичного відхилення σ і відхилення характеристики продукції від цільового значення $(\mu - \mu_0)$:

$$Q = K'[(\mu - \mu_0)^2 + \sigma^2]. \quad (1)$$

Г. Тагуті запропонував розділяти змінні, що впливають на робочі характеристики продукції і процесу, на дві групи так, щоб в одній з них виявилися фактори, відповідальні за основний відгук (номінал), а в другій – відповідальні за розкид. Для виявлення цих груп Г. Тагуті вводить новий узагальнений відгук – "відношення сигнал / шум" [4].

Завдання полягає в тому, щоб зменшити чутливість продукції і процесів до неконтрольованих факторів, або шумів.

Г. Тагуті стверджує, що якщо усунути відхилення характеристик продукції від їх середніх значень, то втрати якості скоротяться. Скорочення варіації досягається за допомогою регулювання середнього значення щодо цільового за допомогою поправочного коефіцієнта:

$$Q_n' = h = 10Lg[\mu^2/\sigma^2], \quad (2)$$

Вираз $(\mu/\sigma)^2$ - показник відношення «сигнал/шум», де μ - бажане цільове значення, σ^2 - варіація, тобто шум. Показник відношення «сигнал/шум» залежить від характеристик якості, які необхідно оптимізувати в даному експерименті.

Основні типи цього показника наступні (рис. 1):

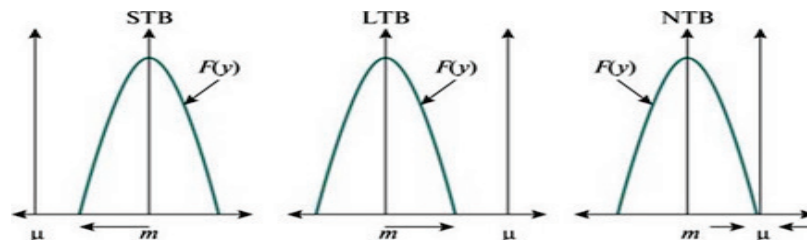


Рис. 1. Типи показника відношення «сигнал/шум»

$F(y)$ - розподіл даних відносно середнього значення (m) ,
 μ - цільове значення.

Чим менше, тим краще (smaller the better - STB). Цей тип відповідає небажаним характеристикам (дефектів), значення яких в ідеалі дорівнює нулю:

$n = -10Lg[\text{середнє значення суми квадратів різниці виміряного і оптимального значень}]$.

Чим більше, тим краще (larger the better -LTV). Цей тип відповідає бажаним характеристикам, чий значення повинні бути якомога більше:

$$n = -10Lg[\text{середнє значення суми квадратів зворотної величини вимірюваних даних}].$$

Оптимально задане значення (nominal the better - NTB). Відповідає характеристикам, для яких найбільш переважно певне значення:

$$n = -10Lg[\text{квадрат середнього / величина відхилення}].$$

Тип STB (на противагу типу LTV) вибирається, коли необхідно, щоб значення даних були якомога менше граничного значення, а тип NTB - коли потрібно, щоб значення даних були якомога ближче до цільових. Даний тип найкращий, і для нього характеристики якості повинні визначатися відповідним чином.

Параметри, що впливають на характеристики якості, називаються факторами. Вони можуть бути трьох типів: сигнал, безпосередньо впливає на задане значення відгуку продукту μ ; шум, який складно або дорого контролювати і який викликає варіацію σ відгуку; контрольовані чинники - вибір їх оптимальних значень дозволяє зменшити чутливість відгуку продукції до всіх факторів шуму (схема 1).

Для дослідження ризиків цифровізації додаткової професійної освіти А. В. Тебекін використав модель надійного планування згідно Г. Тагута, визначену співвідношенням [5]:

$$\Sigma P = (P_{yn} + P_{du}) \rightarrow \min.$$

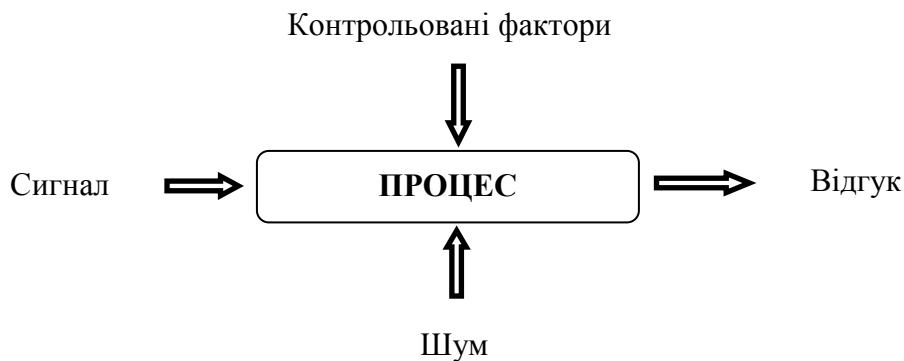


Схема 1. Блок-схема процесу

Якщо цю модель перенести на ризики, пов'язані із цифровою трансформацією економіки України, то, на нашу думку, ця модель буде адекватнішою, якщо до неї додати витрати, пов'язані із наперед не відомими випадковими процесами, що відбуваються як всередині, так і зовні нашого суспільства.

Тоді модель приймає вигляд:

$$\Sigma P = (P_{пв} + P_{нд}) + \epsilon \rightarrow \min$$

де $[P_{пв}]$ – ризики прямих втрат, зумовлених реалізацією цифрової трансформації економіки України;

$[P_{нд}]$ – ризики недоотриманих доходів, зумовлених нехтуванням можливостей від впровадження цифрових технологій у всі сектори економіки України;

ϵ – ризики витрат, котрі пов'язані з випадковими процесами як всередині, так і зовні країни;

$[\Sigma P]$ – сумарні витрати на ризики, зумовлені впровадженням цифрових технологій.

В контексті цифровізації економіки варто наголосити на окремих ризиках і бар'єрах, які завжди будуть перепоною на цьому шляху. Їх нехтування може призвести до фатальних наслідків [6].

По-перше, є ризик неприйняття «цифровізації моралі». Відомим є приклад безпілотного автомобіля (кого збивати: похилого віку чоловіка, який не порушив ПДР, або порушника правил вагітну жінку? Мова йде про делегування алгоритму права масового прийняття рішень. Якщо ми цю проблему не вирішимо, то безпілотні автомобілі взагалі не матимуть шансу на існування.

По-друге, ризик втрати цифрових даних, що пов'язано із національною безпекою і особистою інформацією громадянина. Наслідки можуть бути катастрофічними.

По-третє, якщо вірус «вшитий» на рівні «заліза», то ніяка антивірусна програма на допоможе. Для забезпечення цифрового суверенітету цифрова інфраструктура має бути вітчизняною.

Отже, у процесі цифрової трансформації економіки України слід вважати такими основні ризики:

1. Зниження можливостей державного контролю цифрової економіки.
2. Олігополізація на ринку інформації.
3. Відставання системи освіти і науки від потреб цифрової економіки.
4. Інформаційно-технічний вплив зарубіжних країн на інформаційну інфраструктуру економіки в політичних, економічних і військових цілях.
5. Розширення масштабів окремих держав тиску на економічні суб'єкти, маніпуляції попитом і пропозицією, біржовими котируваннями.
6. Формування глобального світового ринку товарів і послуг.
7. Скорочення можливостей захисту національних виробників.
8. Зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників.
9. Зростання масштабів комп'ютерної злочинності.
10. Ріст рівня безробіття, особливо структурного.
11. Скорочення робочих місць, стагнації і зростання нерівності в оплаті праці.
12. Цифрова нерівність, яка проявляється у поділу світу на центр і периферію.
13. Погіршення соціально-економічної нерівності.
14. Використання сучасних технологій аналізу великих даних з метою створення системи соціального рейтингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Набиева Ирада. Проблемы и перспективы развития цифровой экономики. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/SSRN-id3531750.pdf>.
2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. №67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p>.
3. Перспективи розвитку цифрових технологій. URL: <https://mel.fm/blog/roman-povolotski/58206-perspektivy-razvitiya-tsifrovyykh-tekhology>.
4. Методы Тагути: эволюция, концепция и межотраслевое применение URL: <https://ria-stk.ru/mmqa/detail.php?ID=102702>.
5. Тебекин А. В. Перспективы и риски цифровизации дополнительного профессионального образования. *Профессиональное образование в современном мире*. 2019. Т. 9, №1. С. 2558–2566.
6. Сальников Владимир. Риски цифровизации: от этики до суверенитета. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2020/08/16/836809-riski-tsifrovizatsii>.

Лучик Василь Єфремович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, інформаційної та соціокультурної діяльності, Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж, м. Кам'янець-Подільський, luchik-vasil@ukr.net.

Luchyk Vasył, Doctor of Economics, Professor, Acting Head of the Department of Economic Cybernetics, Information and Socio-Cultural Activities, Podilsk special educational and rehabilitation socio-economic college, luchik-vasil@ukr.net.

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

Анотація. У тезах досліджено проблему застосування інформаційних технологій для автоматизації сучасних кредитних організацій.

Ключові слова: інформаційні технології; автоматизація; підприємницька діяльність; обробка інформації.

USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES FOR IMPROVING THE ACTIVITIES OF CREDIT ORGANIZATIONS

Annotation. The thesis examines the problem of using information technology to automate modern credit institutions.

Key words: information technology; automation; business activities, information processing.

Важливість використання інформаційних технологій давно стало актуальною проблемою для ефективної роботи сучасних підприємств. Спектр областей, в яких застосовуються інформаційні технології, надзвичайно широкий. Однією зі сфер, де їх значення було традиційно велике, починаючи з моменту початку їх бурхливого розвитку, є фінансова сфера. Незважаючи на те, що раніше кредитні організації використовували ручні методи обробки інформації, зараз практично обов'язковими атрибутами будь-якого підприємства стали електронний документообіг, електронні термінали, засоби електронного зв'язку та комунікації.

Можна з упевненістю стверджувати, що процес інформатизації фінансової діяльності продовжиться і надалі. Основними тенденціями, які будуть переважати кожного року, це підвищення якості та безпека пропонованих продуктів і послуг, збільшення швидкості здійснення розрахункових операцій, організація електронного доступу клієнтів до продуктів кредитної установи. Ці фактори пов'язані передусім із прагненням організацій до досягнення конкурентних переваг на фінансових ринках. Внаслідок застосування інформаційних технологій стали можливими: якісне розширення ринку продуктів і послуг, охоплення більшої частки ринку за допомогою використання електронних розрахункових систем, інтернет-технологій, можливість оперативного доступу клієнтів до інформації. Все це і надалі буде сприяти активному впровадженню в практику останніх досягнень в галузі обчислювальної техніки, мережевих та інформаційних технологій, методів захисту інформації та обробки даних.

Системи управління діяльністю кредитних і фінансових організацій сьогодні представляють собою самостійний напрям у сфері інформаційного бізнесу. Інформаційні системи для кредитних організацій пройшли досить довгий шлях розвитку, починаючи від простих, розроблених на персональних СУБД (наприклад: Clipper, DBase, FoxPro), і закінчуючи сучасними системами управління діяльністю, розробленими на основі клієнт/серверних рішень промислових СУБД (таких, як: Oracle, Informix, Sybase, MS SQL Server), які дозволяють автоматизувати весь спектр бізнес-процесів організації: управління ліквідністю, кадрами, ризиками і т.д. [2]

В даний час ринок програмних продуктів для кредитних організацій представлений широким спектром систем, що розрізняються як у функціональній частині, так і в технічній реалізації, апаратній платформі, рівні системного сервісу, методах захисту інформації і т.д.

Сьогодні практично обов'язковими вимогами до будь-якої інформаційної системи стали: можливість мережевої роботи багатьох користувачів, реалізація всього комплексу операцій з розрахунково-касового обслуговування, кредитної діяльності, валютних операцій, гнучка настройка прав доступу кінцевих користувачів, підтримка декількох апаратних платформ, автоматизоване формування більшості звітних форм і можливість їх гнучкого налаштування і т.д. Цим вимогам в даний час задовольняють більшість систем, представлених на ринку програмних продуктів для фінансових

організацій. Незважаючи на їх позірну схожість, вони можуть принципово відрізнятися з точки зору технічної реалізації та рівнем сервісу.

Усі інформаційні системи можна розділити на дві великі групи, реалізовані за технологією, - файл/сервер і клієнт/сервер. Переважна більшість сучасних рішень розробляється на основі клієнт/серверної технології, яка стала фактичним стандартом [1, с. 24]. Сьогодні практично ні у кого не викликають сумнівів такі очевидні переваги клієнт/серверної технології, як висока швидкість обробки інформації, слабо залежить від кількості користувачів та обсягу оброблюваних даних, розвинені можливості захисту інформації, що в свою чергу зумовлено обробкою основного її обсягу на сервері, доступ до якого може бути фізично і логічно обмежений, гнучкість клієнт/серверної технології з точки зору вибірки та аналізу даних. Всі ці переваги сприяли активному впровадженню клієнт/серверних технологій в практику. Практично всі фірми - розробники інформаційних систем пропонують рішення, засновані на технології клієнт/сервер. Хоча, з іншого боку, необхідно зазначити, що така технологія пред'являє підвищені вимоги до апаратно-технічного забезпечення кредитної організації, насамперед до серверного та мережевого обладнання, на які лягає велика частина навантаження при обробці даних. Переваги реалізації клієнт/серверної системи повною мірою виявляються при обробці значних обсягів інформації великим числом одночасно працюючих користувачів.

Можна зробити висновок, що при виборі організацією інформаційної системи, безумовно, слід керуватися не тільки прагненням до використання останніх досягнень в цій галузі, а й об'єктивними вимогами, що пред'являються підприємством. У першу чергу необхідно враховувати розмір установи: великий, середній або невеликий. Це виражається в кількості працівників, автоматизованих робочих місць, обсягу та структури документообігу і т.д. При виборі інформаційної системи це визначає вимоги до її функціональності і продуктивності. Певні вимоги до інформаційної системи пред'являє спеціалізація підприємства. Головним чином це стосується її функціональних можливостей та особливостей настройки на конкретну технологію роботи кредитної організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Геворгян К. Інтернет-технології в банківській справі. Інформаційні системи і технології у фінансах. Донецьк, 2011. 50 с.
2. Сербина, О.Г., Загузова О.М. Інтернет-банкінг: українська практика та світовий досвід. *Молодий вчений*. 2014. № 4(07) С. 122-125.

Максимова Юлія Олександрівна, викладач кафедри економіки та підприємництва, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, Одеса, e-mail: maksimovajuly@ukr.net

Гришич Ірина Олександрівна, студентка 3 курсу спеціальність 051 Економіка, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, Одеса, e-mail: irina06grishich@gmail.com

Maksymova Julia O. Lecturer at the Department of Economics and Entrepreneurship, Odesa I.I. Mechnikov National University, Odesa, e-mail: maksimovajuly@ukr.net

Grishich Irina O. 3rd year student specialty 051 Economics, Odesa I.I. Mechnikov National University, Odesa, e-mail: irina06grishich@gmail.com

ТРАЄКТОРІЯ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Хмельницький національний університет

Анотація. У статті досліджено пріоритети розвитку цифрових технологій. Окреслено процеси становлення цифрової економіки у техніко-технологічному, соціо-культурному та інституційному середовищі.

Ключові слова: цифрова економіка; розвиток; економічне зростання; трансформаційні процеси.

TRACTOR OF DEVELOPMENT OF DIGITAL TRANSFORMATION OF ECONOMIC SYSTEMS

Abstract: The article examines the priorities of digital technology development. The processes of formation of digital economy in technical-technological, socio-cultural and institutional environment are outlined.

Keywords: digital economy; development; economic growth; transformation processes.

Пріоритетним напрямком глобальних техніко-технологічних трансформацій сьогодення є розвиток цифрових технологій, характерною рисою яких є цифровізація економіки. Імплементация адаптивної та динамічної економіки, в основі якої покладено принцип активного впровадження інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в усі види економічної діяльності та сфери життєдіяльності суспільства, сприятиме підвищенню ефективності та конкурентоспроможності сучасних підприємств, зростанню рівня життя населення та економіки в цілому. Відтак, інформаційно-телекомунікаційні технології (ІКТ) стають одним із найбільш важливих факторів економічного зростання та розвитку, створюючи передумови формування глобальної епохи цифрової економіки, що лягло в основу виникнення Четвертої промислової революції. Зміна базової технології є ознакою динамічного перетворення техніко-економічної парадигми та посилення зв'язків з економікою на вимогу (on-demand economy), яка не обмежується лише продажем товарів і наданням послуг, а також передбачає отримання доступу до них за вимогою споживача. Згідно з Доповіддю про цифрову економіку, обсяг глобального трафіку на основі Інтернет-протоколу (ІР), який дозволяє отримати приблизне уявлення про масштаби потоків даних, виріс з приблизно 100 гігабайт (ГБ) в секунду в день у 1992р. до 46 000 ГБ/с у 2017р. І це при тому, що економіка, заснована на даних, знаходиться лише на початковому етапі розвитку. Згідно з прогнозами, до 2022р. обсяг глобального ІР-трафіку досягне 150 700 ГБ/с в результаті появи дедалі більшої кількості нових користувачів в Інтернет-мережі та розширення Інтернету речей [1]. Об'єм ринку ІКТ у розвинутих країнах, за деякими оцінками, складає від 3% до 6% валового внутрішнього продукту [2]. У 2021р., за прогнозами компанії McKinsey, цей показник повинен досягти 9% [2]. На рис.1 відображено показник зростання світового інтернет-трафіку.

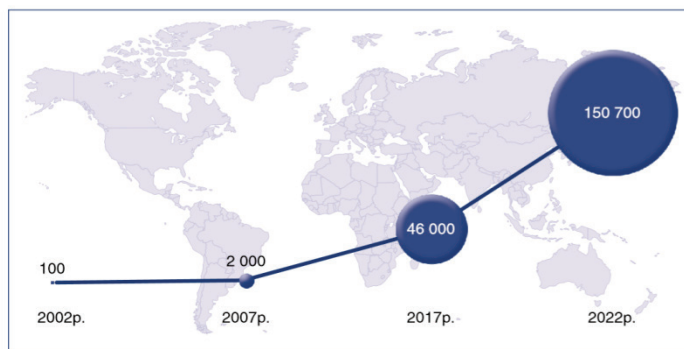


Рис.1 – Світовий інтернет-трафік, ГБ/с

Дослідження показали, що відбувається зростання кількості технологічних компаній, зокрема і серед 100 найбільших світових транснаціональних корпорацій (ТНК). Відтак, українські дослідники виявили, що у 2015р. таких компаній було 11, у 2019р. – уже 19 [1]. Так, згідно з аналітичним оглядом групи Світового банку з питань зайнятості населення, близько 30% проникнення фіксованого широкосмугового доступу в середньому по Євразійському економічному союзу може до 2025р. призвести до створення від 2 до 4 млн. нових робочих місць. При чому, 1 млн. з яких може бути створено у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Відтак, до 2025р. очікується досягнення приросту продуктивності праці до 1,73% [3].

Дослідження показників розвитку цифрової економіки становить від 4,5% до 15,5% світового валового внутрішнього продукту [4]. Близько 40% доданої вартості, що створюється у світовому секторі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), припадають на Сполучені Штати Америки і Китай. На рис. 2 відображено рівень зростання цифрової економіки у розвинутих країнах світу та у країнах, що розвиваються.

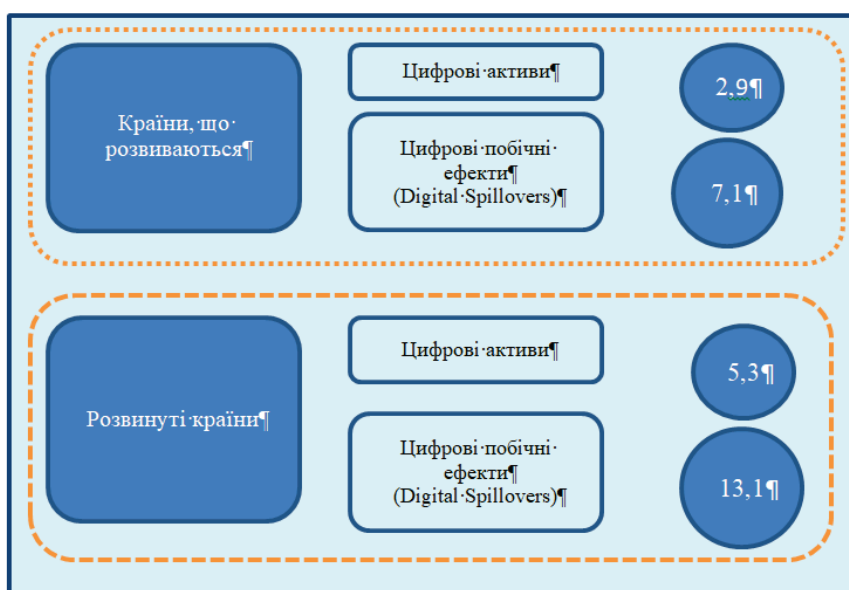


Рис.2 – Розмір цифрової економіки в розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, у 2019 р., % сукупного ВВП

Додатковий аналіз показує, що кількість зайнятих у світовому цифровому секторі зростає із 34 млн. осіб у 2010р. до 39 млн. осіб у 2015р. Відтак, найбільший відсоток (38%) зайнятого населення працюють у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. В той же час, частка ІТ-сектору у загальній зайнятості збільшилася з 1,8% до 2% [3]. За оцінками Світового банку, широкомасштабне впровадження цифрових технологій сприяє зближенню держав і відкриває нові перспективи для зростання регіональної і глобальної конкурентоспроможності, а також економічного, соціо-культурного розвитку країн [5].

Отже, розвиток цифрових технологій та імплементація їх у розбудову цифрової економіки сприятиме появі нових економічних можливостей та перспектив. За прогнозними оцінками цифровізація може використовуватися для вирішення багатьох соціальних проблем, сприятиме розвитку інновацій та підвищенню продуктивності праці населення. Цифрові технології спрощують здійснення операцій, формування мереж зв'язків та обмін інформацією.

Цифрова економіка трансформує галузі і ринки, шляхом підвищення якості товарів і послуг за зменшення операційних витрат. Окрім того, застосування інформаційно-комунікаційних технологій відкривають нові можливості для збільшення доданої вартості та структурних змін в економіці. Проте, окрім переваг розвитку цифрової економіки є і певні недоліки. До них можна віднести ризики скорочення показників зайнятості у тих галузях і сферах діяльності, що найбільш схильні до оцифрування; зниження попиту на ринку праці низько-кваліфікованих або середньо-кваліфікованих працівників, а також зростання нерівності доходів. Такі зміни на ринку праці, спричинили стурбованість міжнародних організацій, таких як Організація об'єднаних націй, Міжнародна

організація праці, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та ін.

Висновки

Отже, цифрова трансформація економіки являє собою перманентний процес, що пов'язаний із розвитком ІТ-інфраструктури, метою якої є стимулювання появи інноваційних технологій для підвищення рівня конкурентоспроможності на міжнародному рівні. Використання цифрових технологій трансформує принципи функціонування бізнес-моделей, з'являються нові товари, послуги, змінюються формат та сутність праці (онлайн-платформи, роботизація, аутсорсинг). Цифрова економіка є рушійною силою прискорення глобального економічного розвитку, підвищення продуктивності виробництва, створення нових ринків і галузей. Трансформаційні процеси слугують базою для нових можливостей інклюзивного та сталого росту. Оцифровування даних впливає на здійснення процесу управління, виробництво продукції та послуг, створюючи при цьому нові можливості, виклики та відкриває перспективи економічного розвитку та формування нового суспільства 5.0

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Цифровая экономика: 2020 : краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневецкий, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 112 с.
2. Measuring the Digital Economy. The 5th IMF Statistical Forum Session II: Framing the Conceptual Issue Discussion by Vitor Gaspar, Director, Fiscal Affairs Department, IMF. – International Monetary Fund, 16 Nov 2017, <https://www.imf.org/en/News/Articles/2017/11/16/sp111617-measuring-the-digital-economy>.
3. Цифровая повестка Евразийского экономического союза до 2025 года: перспективы и рекомендации. Обзор. – Группа Всемирного банка, <http://documents.worldbank.org/curated/pt/413921522436739705/pdf/EAEU-Overview-Full-RUS-Final.pdf>.
4. The Global Information Technology Report 2016. – World Economic Forum and INSEAD, 2016, 290 p. <https://www.weforum.org/reports/the-global-information-technology-report-2016>.
5. Цифровая повестка Евразийского экономического союза до 2025 года: перспективы и рекомендации. – Группа Всемирного банка, <http://documents.worldbank.org/curated/pt/413921522436739705/pdf/EAEU-OverviewFull-RUS-Final.pdf>.

Миколюк Оксана Анатоліївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, адміністрування та готельно-ресторанної справи, Хмельницький національний університет, Хмельницький, email: oksanamik81@gmail.com

Бобровник Валентина Мирославівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування, Хмельницький національний університет, Хмельницький, email: bobrovnikvalia74@gmail.com

Mykolyuk Oksana A. - doctor of economics, Associate Professor, Professor of the Department of Management, Administration and Hotel and Restaurant Business, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, email: oksanamik81@gmail.com

Bobrovnyk Valentyna M. - candidate of economic Sciences, Associate Professor of Accounting, Auditing and Taxation, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, email: bobrovnikvalia74@gmail.com

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДОКУМЕНТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара

Анотація: У статті досліджено переваги впровадження систем електронного документообігу.

Ключові слова: документ; електронний документообіг.

ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT SYSTEM

Abstract: The article examines advantages of implementing electronic document management systems.

Keywords: document; electronic document management.

Система електронного документообігу (EDMS) в організації – це система інструментів для управління створенням, використанням та зберіганням документів у різних форматах. Зазвичай управління документами відноситься до централізованої програмної системи, яка фіксує та управляє цифровими файлами та зображеннями сканованих паперових документів. Системи програмного забезпечення для управління документами зосереджені на використанні та оптимізації активних документів та структурованих даних, таких як документи Word, файли PDF, електронні таблиці Excel, PowerPoint, електронні листи та інші визначені формати.

Системи електронного документообігу містять інструменти для:

- створення цифрових файлів та перетворення паперових документів у цифрові активи;
- можливості ділитися цифровими документами з працівниками;
- централізованої організації документів у стандартизованих файлових структурах та форматах;
- зберігання та доступу до інформації для більш ефективного використання.

Централізація використання та доступу до інформації, управління документами дає можливість підключити та розгорнути більш широкі стратегії автоматизації бізнес-процесів.

Системи електронного документообігу містять інструменти, які варіюються від базового оцифрування, зберігання паперу до комплексної автоматизації документів та системної інтеграції.

EDMS перетворює паперові документи в цифрові файли за допомогою великого обсягу сканування і може захоплювати та зберігати цифрові файли в момент створення з мережових папок та дисків, Microsoft Office та інших інтегрованих систем, мобільних пристроїв та цифрових камер. Інструменти збору даних автоматично додають контекст та покращення навколо імпортованих файлів, такі як очищення зображень, введення метаданих та класифікація файлів.

EDMS дозволяє уповноваженим співробітникам знаходити файли в папках та сховищах документів, а можливості пошуку, як правило, включають ім'я файлу, метадані, вміст документа тощо.

EDMS містить можливість модифікувати документи для спрощеної співпраці. Анотації, параметри редагування конфіденційної інформації, інструменти виділення, штампи, текстові поля та інші інструменти розмітки забезпечують пошук контексту та точки прийняття рішень навколо вмісту, що міститься у файлах.

Цифрові документи організовані в центральне сховище, побудоване на структурах папок, які зберігають документи за відділом, датою створення або іншими параметрами управління інформацією.

Доступ до документів, налаштований працівником або відділом, передає інформацію в потрібні руки. Шляхи аудиту автоматично відстежують, як саме здійснюється доступ до інформації для постійного дотримання нормативних вимог.

EDMS автоматично відстежує модифікації документів та метаданих, формуючи історію використання документів для підтримання відповідності стандартам управління.

Водночас з впровадженням електронного документообігу на підприємстві виникає необхідність:

- захисту інформації від внесення несанкціонованих змін;
- зберігання документів, уникнення втрати інформації та її витоку;
- додаткових значних витрат на придбання програм та системи, їх впровадження, модернізацію

та обслуговування.

Організації, як правило, починають використовувати системи електронного документообігу для трансформації паперових операцій після досягнення внутрішньої критичної точки, коли час відгуку клієнтів стає занадто повільним, відділи не мають достатньої пропускної здатності для вирішення періодичних вузьких місць процесу, архівування паперу стає занадто дорогим або великим.

Для організацій, які мають визначені, але ресурсномісткі бізнес-процеси, EDMS ідеально підходить. Управління документами допомагає організаціям у різних галузях повністю виконати цю напружену роботу, виключаючи ручне ведення документації, зберігає цінний робочий час персоналу та збільшує цим прибуток.

Міхляєва Дар'я Сергіївна, студентка кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: daria.mikhliaieva@gmail.com

Белозерцев Василій Сергійович, кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпро, e-mail: bvs.wl@ukr.net

Mikhliaieva Daria, student of Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: daria.mikhliaieva@gmail.com

Belozertsev Vasylii, candidate of Economics, docent of Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, e-mail: bvs.wl@ukr.net

ЦИФРОВІЗАЦІЯ СУЧАСНОЇ ОСВІТИ: ФІЛОСОФСЬКО-АНТРОПОЛОГІЧНИЙ ВИМІР

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

***Анотація.** Цифровізація освіти – принципово нове явище в розвитку сучасного суспільства, перспективи і ризики якого вивчені недостатньо. При дослідженнях перспектив цифрової освіти особливий наголос необхідно робити на філософсько-антропологічному вимірі цих процесів.*

Ключові слова: цифрове суспільство; освіта; особистість; ризики.

***Abstract:** Digitization of education is a fundamentally new phenomenon in the development of modern society, the prospects and risks of which are insufficiently studied. When studying the prospects of digital education, special emphasis should be placed on the philosophical and anthropological dimension of these processes.*

Key words: digital society; education; personality; risks.

Сучасний світ стрімко розвивається в напрямку цифрового суспільства. В рамках останнього цифровізація освіти – принципово нове явище, перспективи і ризики якого досліджуються явно недостатньо. Щоб зрозуміти та оцінити дане явище, його треба розглядати в межах системного підходу, у єдності із змінами в економіці, політиці, культурі. При цьому соціогуманітарні науки, які досліджують ці сфери соціального функціонування завжди ставлять в центр наукового аналізу людину, адже вона постійно присутня в самому об'єкті дослідження. Тому при дослідженнях процесів цифровізації освіти, особливий наголос треба робити, на наш погляд, на перетворення особистості, на ті антропологічні перспективи та супутні ризики, які виникають в умовах цифровізації освітнього процесу.

На думку окремих фахівців цифрове середовище розділило сучасне суспільство на «цифрових аборигенів» та «цифрових іммігрантів» [1]. Перші зростали та розвивалися у цифровому середовищі, комп'ютери, інтернет, смартфони та гаджети є їхнім природним середовищем. Другі, представники більш старших поколінь вимушені знову адаптуватись до нової цифрової реальності, вчитися новим механізмам комунікацій. Це стає суттєво важливим вже сьогодні для ефективної організації та здійснення освітнього процесу, оскільки у ВНЗ, наприклад, склалась в певній мірі ситуація, в якій викладачі, будучи «цифровими іммігрантами», спілкуючись «старою мовою», навчають покоління цифрових аборигенів, які спілкуються та розуміють уже іншу мову [1].

Цифровізація освіти – принципово нове явище, перспективний і ризиковий потенціал якого для суспільства є неочевидним. Щоб оцінити це явище, необхідно, ще раз наголосимо на цьому, розглядати його з позицій тих змін, які очікують людину, особистість, учасника освітнього процесу, причому не тільки «цифрового аборигена», але і «іммігранта».

Філософи та педагоги наголошують що в умовах цифровізації освіти, коли ми переходимо переважно на наглядно-образний тип подання інформації, відбувається дераціоналізація суспільної та індивідуальної свідомості. Культура роботи з письмовими та друківаними текстами, понятійно-абстрактне мислення як еталон освітніх стратегій поступово будуть відходити у минуле. Життя у віртуальній реальності приведе до ризику міфологічного способу сприйняття дійсності, переважно емоційно-чуттєвого відношення до неї, до зростання афективної складової соціальних комунікацій, до збільшення конфліктних ситуацій в людських спільнотах різних рівнів.

Крім того «цифра» сприяє зростанню формалізації освітніх та поєднаних з ними процесів, що погіршить якість освіти, адже маргіналізується все що не може бути обраховане, що не піддається логіці цифрових взаємодій, тобто, по суті, весь аксіологічний простір, а особливо те, що не має економічних вигод – фундаментальна наука, мистецтво, та взагалі вся гуманітарна сфера. Одним із суттєвих ризиків цифровізації освіти можна також вважати все більш глибоке «занурення» у світ цифрових відносин, скорочення взаємодій з наявною, константною реальністю. Сучасна наука явно не достатньо вивчає процеси віртуалізації життєвого простору особистості. Наскільки може глибоко «зануритись» особистість у світ цифрових взаємодій, які зміни відбуваються в особистості, що живе

переважно в умовах цифрового контенту, які типи залежностей виникають тут – ці та інші питання ще потребують глибоких досліджень.

Необхідно також підкреслити, що цифровізація освіти – це не самостійний, відокремлений процес, а складова в цілому цифровізації суспільства, тобто формування цифрових відносин в соціумі в широкому сенсі. На ціннісні орієнтації суттєвий вплив здійснюють соціально-економічні та політичні умови, в яких відбувається соціалізація «цифрових аборигенів». Становлення сучасної молоді відбувається в умовах економічної та політичної нестабільності, військових та терористичних загроз, можливостей масового розповсюдження інфекційних та інших захворювань. Всі ці чинники, на думку педагогів та психологів, приводять до того, що головним життєвим принципом сучасної молоді стає принцип «тут і зараз», тобто вони не хочуть працювати на тривалу перспективу, їм потрібні блага і задоволення вже зараз.

Водночас, цифрове покоління значно гірше розбирається в почуттях та емоціях, їм важче переживати все вербально, вони більш схильні до аутизації, тобто занурення в себе, в свій внутрішній світ, вони важче переживають невдачі, не завжди вміють справлятися з міжособистісними конфліктами тощо [1, 2, 3]. Всі ці характеристики свідчать, що у цифровому соціумі формується новий суб'єкт освітнього процесу, який не зовсім відповідає актуальним запитам соціуму та його членів, хоча основне призначення цифровізації освіти – якраз і полягає у формуванні нового типу особистості, необхідного саме цифровому суспільству.

Цифрова революція, за виразом М. Хардта, передбачає «антропологічний висхід» [4], трансформацію власне самої людини, перехід її в інший, постлюдський стан, про що наголошують сучасні дослідники [4; 5]. А сучасна система освіти мабуть повинна відповідати на запити цифрового світу та відповідно цього мінятися і сама в напрямку актуалізації нових освітніх технологій по формуванню нових людей, які будуть жити і працювати в нових віртуальних світах. Проте, буде надзвичайно скорботно, якщо вона (освіта) не залишиться ще й відомою всім нам територією усталеного в культурі протязом історії людства антропологічного типу, виконуючи його охоронну функцію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Prensky Mark. Digital natives, digital immigrant. URL : <https://www.marcprensky.com/writing/Prensky%20%20Digital%20Natives,%20Digital%20Immigrants%20-%20Part1.pdf>
2. Мирошкина М. Р. Цифровое поколение в образовании : науч. докл. по результатам комплексного междисциплинарного исследования «Цифровое поколение. Портрет в контексте образования». URL : <http://ippdrao.ru/wp-content/uploads/5622-tsifrovoe-pokolenie-v-obrazovanii-nauchnyj-doclad-po-rezulta-tam-issledovaniya.pdf>.
3. Нечаев Н. Н., Дурнева Е. Е. Цифровое поколение : психолого-педагогическое исследование проблемы. Минск : Педагогика. 2016. №1. С. 36-45.
4. Хардт М., Негри А. Империя; пер. с англ.; под ред. Г. В. Каменской, М. С. Фетисова. М. : Праксис, 2004. 440 с.
5. Кутырев В. А. Человеческое и иное : борьба миров. СПб. : Алетейя, 2009. 262 с.

Нікіфоров Петро Опанасович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, e-mail: p.nikiforov@chnu.edu.ua.

Nikiforov Petro – doctor of economics, Professor, Head of the Finance and Credit, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, e-mail: p.nikiforov@chnu.edu.ua.

ВИКОРИСТАННЯ BIG DATA В FINTECH

Вінницький національний технічний університет

Анотація. Розглянуто основні переваги використання Big Data в Fintech. Проаналізовано основні принципи роботи Big Data та виокремлено найбільш перспективні напрями використання Big Data як сучасного інструменту збереження та обробки даних в сфері Fintech.

Ключові слова: Big Data, Fintech, фінансові установи, блокчейн, інструменти, технології, перспективи, трансакції, шахрайство, безпека.

USING BIG DATA IN FINTECH

Abstract. The main advantages of using Big Data are considered in Fintech. The basic principles of using Big Data are analyzed. The most promising areas of using Big Data as a modern tool for data storage and processing in the field of Fintech are highlighted.

Keywords: Big Data, Fintech, financial institutions, blockchain, tools, technologies, prospects, transactions, fraud, security.

Поширення технології Big Data значно змінив формат взаємодії між споживачами і продавцями у всіх сферах нашого життя. Банківська сфера, медицина, транспорт, страхування, реалізація будь-яких товарів та послуг - чим більше компанія знає про споживача, тим швидше і вигідніше продає свої послуги чи товар. Аналіз великих даних допомагає більше дізнатися про переваги клієнтів, дає можливість зробити персоналізоване пропозицію і рекомендувати товар або послугу, які потрібні тут і зараз. Технологічний прогрес докорінно змінив сферу фінансових послуг. Використання фінансових технологій (Fintech) вийшло за рамки онлайн-трансакцій, банківських додатків, інтернет-банків. Розвиток Fintech було б неможливо без використання Big Data, так як Big Data є головним інструментом в роботі банківських установ. З одного боку, вони дозволяють ефективно надавати клієнтам більш якісні послуги, а з іншого - дають банкам можливість удосконалювати свій бізнес і його захист.

Термін «Big Data» з'явився завдяки редактору журналу «Nature» Кліффорду Линчу в 2008 році, який описував швидке зростання обсягів світової інформації і відзначав, що проаналізувати, класифікувати та ефективно її використовувати допоможуть лише нові інструменти і більш розвинені технології. Основні принципи роботи Big Data легко зрозуміти на прикладі соціального рейтингу, який працює в Китаї, де всі дії громадян ретельно фіксуються: коли прокидаються і засинають, як добираються на роботу, які покупки роблять оф-лайн і он-лайн, чи є у них постійні партнери, на що витрачають гроші, фотографії, активність в групах в соцмережах, списки друзів, активність в соцмережах і навіть лайки. Будь-яка дрібниця - ще один штрих до цифрового портрета людини, на основі якого за допомогою різноманітних інструментів big data робляться висновки, наприклад, про надання кредитування клієнту в банку, відкриття візи чи оренду квартири, тощо.

Якщо говорити про вплив Big Data в сфері Fintech, то необхідно виділити такі найбільш актуальних напрями:

1. *Кредитний скоринг* - наразі банки аналізують не лише традиційні дані: соціально-демографічні характеристики клієнта, його кредитну історію, дисципліну погашення попередніх позик і рівень зарплати, але й також аналізується поведінка користувачів в соціальних мережах, а висновки про соціальний статус, освіту і кваліфікацію клієнта робляться на основі словникового запасу після аналізу його постів. При оцінці юридичних осіб, які звертаються за кредитом, банки аналізують, крім фінансових показників, частоту згадок компанії в ЗМІ і «білість» матеріалів. Класичним прикладом використання Big Data в сфері Fintech є компанія American Express, яка підвищувала вартість кредиту для позичальників-завідників дисконт-центрів. Рішення ґрунтувалося на наступному заключенні: забезпечений клієнт може дозволити собі здійснювати покупки в звичайних магазинах, а клієнт, який живе по принципу постійних знижок, є фінансово нестабільним, а отже і потенційно небезпечним в розрізі повернення кредиту банку.

2. *Сегментовані або персоналізовані послуги* - фінансовим установам важливо аналізувати

різноманітну інформацію про клієнтів не лише з позиції кредитний скорингу, але й для надання сегментованих чи персоналізованих пропозицій. Аналіз інформації з використанням Big Data дозволяє виділити цільові групи, тобто сегментувати клієнтів. Відповідно до цього Fintech-компанії можуть легко адаптувати свої послуги та фінансові продукти для задоволення попиту і потреб не лише кожного сегмента клієнтів, але й зробити персоналізовані пропозиції під кожного клієнта наявного або потенційного з мінімальними затратами часу. Big Data дозволяють створювати індивідуальні пакети пропозицій, більш зручну інфраструктуру сервісу. За допомогою Big Data можна пропонувати банківські рекомендації щодо зниження витрат, щоб допомогти клієнтові заощадити більше грошей, що особливо важливо для компаній в умовах гострої конкуренції. Наприклад, аналізуючи рух коштів на рахунок, банк бачить, що клієнт розплачується картою в різних містах, системою робиться висновок про те, що клієнт багато подорожує, а отже йому може бути актуальна банківська карта з можливістю накопичення кілометрів для перельотів чи іншими корисними для постійно подорожуючого бонусами.

3. *Управління ризиками* – у фінансовому секторі Big Data мають величезну перевагу у виявленні потенційного ризику щодо невдалих інвестицій або поганих платників, і хоча використання Big Data поки що не можуть повністю запобігти таким ризикам, вони можуть ідентифікувати їх на ранніх етапах і запобігти подальшому розвитку.

4. *Антифрод-система*. Big Data надають банківським установам ще одну перевагу - можливість виявлення шахрайства, так як з розвитком інтернет-банкінгу та онлайн-транзакцій як компанії, так і їх клієнти стали занадто уразливими. Великі дані допомагають банкам і іншим фінансовим установам краще зрозуміти звички кожного клієнта і схему його поведінки. Антифрод-система аналізує велику кількість параметрів (країна операції, розмір платежу, його повторюваність, фільтри по IP-адресами, кількістю та сумами транзакцій, кількості неуспішних платежів тощо), щоб виявити потенційних шахраїв. Big Data допомагають створити профіль середньостатистичного платника та на його основі присвоюється рівень потенційної небезпеки проведення шахрайської операції. Таким чином, виявляються і блокуються шахрайські транзакції. Також, банки і фінтехкомпанії аналізують не тільки власний потік даних, а й починають обмінюватися інформацією про користувачів між собою. І в майбутньому компанії будуть активніше ділитися один з одним даними, щоб побачити більш повну картину поведінки клієнта.

5. *Використання технології блокчейн* - децентралізованої система транзакцій, де кожен транзакцію перевіряє кожен елемент мережі. Популярність технології віщує зростання обсягу транзакційних даних, записаних в реєстрах, в геометричній прогресії. Для банків співпраця з технологією блокчейн забезпечить миттєві безризикові транзакції за низькою ціною. До 2030 року інформація, що міститься в реєстрі блокчейн, складе до 20% світового ринку Big Data і буде генерувати до 100 мільярдів доларів річного доходу.

Розвиток Big Data у всіх сферах призведе до мінімізації зусиль з боку клієнта. Всі звичні інструменти платежів (готівкові, банківські картки, електронні гаманці) відійдуть в минуле, так само як і застарілі системи верифікації клієнтів. Щодо фінансових установ, то вони все більше будуть використовувати різноманітні сучасні технології, які будуть засновані на використанні такого інструменту як Big Data, що, в кінцевому підсумку, призведе до поліпшення якості послуг для споживачів B2B і B2C типів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Нікіфорова Л. О. Цифрова економіка як український мейнстрім // XLIX Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки. ВНТУ, 27-28 квітня 2020 р. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2020/schedConf/presentations>
2. Рычков А. Как FinTech использует большие данные. URL: <https://rb.ru/opinion/big-data-v-fintech/>
3. Роль Больших данных в развитии финтеха. URL: <https://polygant.net/ru/blog/rol-bolshih-dannyh-v-razviti-finteha/>

Нікіфорова Лілія Олександрівна - канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, email: nikiforovalilia@gmail.com

Nikiforova Lilia Oleksandrivna - Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Західноукраїнський національний університет

Анотація. У статті розглянуто поточний стан застосування технологій штучного інтелекту в Україні, позитивні ефекти, загрози та проблеми, а також окреслено перспективи та передумови його ширшого використання в економіці.

Ключові слова: штучний інтелект, інформаційні технології, економічний розвиток, кіберзагрози.

PERSPECTIVES OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE APPLICATION IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Abstract: In the article, the current state of application of artificial intelligence technologies in Ukraine, they positive effects, threats and problems are considered, as well as the perspectives and preconditions of its wider use in economy are outlined.

Keywords: artificial intelligence, information technology, economic development, cyber threats.

В епоху стрімкого розвитку інформаційних технологій та значного розширення їхнього застосування дослідження перспектив використання штучного інтелекту (ШІ) має важливе наукове та практичне значення. ШІ вже змінює наше повсякденне життя, покращуючи здоров'я людей, безпеку та продуктивність праці та пропонуючи трансформаційні можливості для споживачів, бізнесу та суспільства в цілому. Кількість країн, які затвердили стратегічні програми з використання штучного інтелекту та втілюють їх в життя, щорічно зростає. Віднедавна перелік таких країн повнила й Україна, яка є членом Спеціального комітету із штучного інтелекту при Раді Європи, і у жовтні 2019 року приєдналася до Рекомендацій Організації економічного співробітництва і розвитку з питань штучного інтелекту (Organisation for Economic Co-operation and Development, Recommendation of the Council on Artificial Intelligence, OECD/LEGAL/0449).

Широке та послідовне запровадження інформаційних технологій, елементом яких є технології ШІ, є надзвичайно важливою компонентою розвитку соціально-економічної, науково-технічної, оборонної, правової та іншої діяльності у сферах загальнодержавного значення. Відсутність концептуальних основ державної політики в галузі штучного інтелекту унеможливила створення та розвиток конкурентоспроможного середовища в зазначених сферах діяльності, а тому розпорядженням Кабінету Міністрів України від 2 грудня 2020 р. № 1556-р було затверджено Концепцію розвитку штучного інтелекту в Україні [1]. Відповідно, вітчизняне нормативно-правове забезпечення поповнилося дуже важливим, на наш погляд, документом, яким визначено розвиток технологій штучного інтелекту в Україні як один з пріоритетних напрямів у сфері науково-технологічних досліджень та окреслено його мету, принципи та завдання.

Відзначимо, що кожна країна має своє бачення щодо потенціалу та сфер використання ШІ. Так, наразі розпочалося змагання за світове лідерство в галузі штучного інтелекту. За останні роки Канада, Японія, Сінгапур, Китай, ОАЕ, Фінляндія, Данія, Франція, Велика Британія, Комісія ЄС, Південна Корея та Індія реалізували стратегії, що спрямовані на сприяння розвитку штучного інтелекту. При цьому немає двох однакових стратегій, а кожна фокусується на різних аспектах ШІ, зокрема, на таких як наукові дослідження, розвиток талантів і навичок, навчання, адаптація державного та приватного секторів, етика та інклюзія, створення стандартів і нормативних вимог, а також дані та цифрова інфраструктура [2].

Таким чином, світова спільнота вже напрацювала підходи до розвитку та впровадження технологій штучного інтелекту. Розвинуті країни ставлять свої амбітні кінцеві цілі з досягнення лідерства у сфері використання ШІ до 2030 р. При цьому кожна країна визначає свої проміжні цілі та шляхи їхнього досягнення.

Як свідчить вже напрацьований світовий досвід, використання ШІ в економіці зумовлює значні позитивні ефекти, але водночас породжує певні ризики та загрози. Так, відповідно до інформаційних

матеріалів Єврокомісії з огляду цифрової трансформації вплив ШІ на діяльність підприємств проявлятиметься в наступному:

1. На підприємствах, які автоматизують свої процеси, відбувається підвищення продуктивності завдяки цьому. Таким чином, ШІ забезпечує значний приріст продуктивності. Автоматизація робото-технічних та когнітивних процесів, багатоагентні системи спільної роботи, машинне навчання допомагають компаніям максимізувати свою вартість, покращуючи продуктивність вхідних ресурсів (праці, капіталу та активів). Капіталомісткі сектори, такі як виробництво та транспорт, отримують найбільшу користь від підвищення продуктивності праці.

2. Підвищений споживчий попит. Так, у найближчі роки споживчий попит, як очікується, буде зумовлений наявністю персоналізованих та / або якісніших продуктів, що вдосконалюються завдяки штучному інтелекту. Прогнозується, що прибутки, отримані від зростання споживчого попиту, перевищуватимуть прибутки, зумовлені продуктивністю.

3. Поширення інновацій. Оскільки ШІ має потужну здатність стимулювати інновації, він може швидко аналізувати дані (в іншому випадку це потребувало би значно довшого періоду), знижувати витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи і створювати нові можливості для експериментів [3, с. 4].

Відповідно, як доречно наголошує О. І. Піжук, у сучасному цифровому світі підприємствам необхідно трансформувати існуючі бізнес-моделі, щоб залишатися актуальними та отримати конкурентну перевагу. Для підтвердження такої необхідності вчений наводить дослідження консалтингової компанії McKinsey, за прогнозами якої близько 40% існуючих компаній зазнаватимуть невдачі протягом наступних 10 років, якщо вони не будуть впроваджувати цифрові технології, зокрема ШІ, у свою діяльність. Решта компаній трансформуються, однак лише 30% будуть успішними. Ключовими технологіями у процесі цифрової трансформації діяльності організацій є: по-перше, великі масиви даних, які збираються за різними точками дотику для аналітики, керованої машинним навчанням, яка значно пришвидшує розробку ефективних рішень і дозволяє генерувати знання практично в режимі реального часу; по-друге, штучний інтелект, який дозволить аналізувати дані в масштабах, який людина навіть не може осмислити [4, с. 43].

Своєю чергою, О. М. Парубець, Д. О. Сугоняко, І. О. Середюк звертають увагу на перспективи розвитку штучного інтелекту у фінансовому секторі України та до найбільш розповсюджених технологій ШІ у даній сфері відносять чат-боти, робоедвайзинг, роботи-колектори, скорингові системи, сервіси мікрокредитування, аутентифікацію споживачів фінансових послуг, комплаєнс, виявлення шахрайства тощо. Науковці зауважують, що ШІ досить ефективно взаємодіє з такими сучасними технологіями, як, наприклад, блокчейн, big data, електронний гаманець, краудфандингові платформи, інтернет-еквайринг, онлайн-торгівля фінансовими продуктами та послугами, p2p-платформи та ін. Водночас вчені відзначають проблеми, зумовлені використанням ШІ, до яких відносять, зокрема, проблеми непрозорості алгоритмічного прийняття рішень, збереження конфіденційності даних, що лежать в основі програм розумної робототехніки [5].

Д. Рябоконтюк наголошує, що разом з новими технологіями з'являються й нові перешкоди, а відтак ШІ вважають однією з головних кіберзагроз, оскільки його можна використовувати для цільових автоматичних атак. Науковець наводить прогнози дослідників Cybersecurity Ventures, відповідно до яких світові втрати через кіберзлочинність зростатимуть на 15% щорічно до 2025 року і сягатимуть 10,5 трлн. дол, тоді як у 2015 році цей показник становив 3 трлн. дол. Також автор акцентує увагу на тому, що у світі триває протистояння з глибинними фейками (DeepFakes). Попри очікування Malicious Report, який оцінює здатність ШІ категоризувати зображення правильно у 98% випадках (спроможність людини сягає 95%), реалістичність сучасних DeepFake-компіляцій вражає [6].

Загалом можна резюмувати, що використання технологій штучного інтелекту у різних сферах суспільного життя, в тому числі й економіці – це процес невідворотній з огляду на високий потенціал підвищення ефективності економічних процесів. Завдяки використанню штучного інтелекту можливо забезпечити суттєве прискорення процесу обробки даних, збільшити продуктивність виробництва, сприяти енергозбереженню. Кризові явища в економіці, спричинені пандемією коронавірусної інфекції та відповідними обмеженнями в господарюванні прискорили впровадження технологій ШІ у різні сфери життя, в тому числі в економіку, адже довели їхню можливість забезпечувати стає функціонування бізнес-суб'єктів при мінімізації людських факторів та безпосередніх контактів. Таким чином, використання технологій ШІ – це вже також незамінний атрибут та об'єктивна вимога «ковідної» та, відповідно, «постковідної» економіки.

Очевидно, що процес реалізації приписів Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні стикатиметься з чималою кількістю неврегульованих питань. Так, адекватного вирішення потребують правові аспекти використання ШІ. К. В. Єфремова, досліджуючи правове регулювання штучного інтелекту в цифровій економіці, зробила висновок про наявність трьох основних гіпотез, які визначають основний зміст наукових підходів до вдосконалення або реформування правових систем, а саме: 1) ШІ є об'єктом правовідносин; 2) ШІ є суб'єктом правовідносин; 3) ШІ та роботи можуть бути як об'єктом, так і суб'єктом правовідносин (на кшталт поняття «підприємство», яке може бути об'єктом як цілісний майновий комплекс або суб'єктом господарювання, створеним у будь-якій організаційно-правовій формі) [7, с. 146].

Таким чином, законодавцю слід чітко окреслити статус і правове поле застосування ШІ та визначитися з відповідями на можливі дотичні питання. Також, на нашу думку, необхідно активно реалізовувати освітньо-наукові та освітньо-професійні програми, освітньо-просвітницькі заходи для підготовки відповідних кадрів (як науково-педагогічних працівників, так і фахових робітників), адже зволікання переорієнтації надання освітніх послуг освітніми закладами та їхньої кооперації із стейкхолдерами на сучасний попит на фахівців у сфері використання та технічного обслуговування ШІ, що вже сформувався на ринку праці, зумовить посилення «кадрового голоду» та недостатню ефективність реалізації прийнятої Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні, а відтак вона матиме декларативний, а не реальний характер.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Концепція побудови Єдиної судової інформаційно-телекомунікаційної системи, затверджена наказом Державної судової адміністрації України № 168 від 13 квітня 2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0168750-18#Text> (дата звернення: 15.02.2021 р.).
2. Краковецький О. Огляд національних стратегій розвитку штучного інтелекту. 7.08.2018 р. URL: <https://sashaeve.medium.com/огляд-національних-стратегій-розвитку-штучного-інтелекту-bf1d869991d7> (дата звернення: 17.02.2021 р.).
3. Digital Transformation Monitor Harnessing the economic benefits of Artificial Intelligence. November 2017. URL: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Harnessing%20the%20economic%20benefits%20v3.pdf (дата звернення: 16.02.2021 р.).
4. Піжук О. І. Штучний інтелект як один із ключових драйверів цифрової трансформації економіки. *Економіка, управління та адміністрування*. 2019. № 3. С. 41-46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2019_3_9 (дата звернення: 18.02.2021 р.).
5. Парубець О. М., Сугоняко Д. О., Середюк І. О. Дослідження сучасного стану та перспектив розвитку штучного інтелекту у фінансовому секторі України. *Фінансові дослідження*. 2019. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2019_1_10 (дата звернення: 16.02.2021 р.).
6. Рябоконт Д. Штучний інтелект: помічник у відновленні економіки Як штучний інтелект впливає на економіку і як від цього може виграти Україна. *Економічна правда*. 13.01.2021 р. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/01/13/669909/> (дата звернення: 17.02.2021 р.).
7. Єфремова К. В. Правове регулювання штучного інтелекту в епоху цифрової економіки. *Приватне право і підприємництво*. 2020. Вип. 20. С. 142-147. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pprip_2020_20_27 (дата звернення: 20.02.2021 р.).

Олійничук Олександра Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри кримінального права та процесу і правоохоронної діяльності, Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, e-mail: o.oliynychuk@ukr.net

Oliynychuk Oleksandra O. – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Criminal Law and Process and Law Enforcement Activity, West Ukrainian National University, Ternopil, e-mail: o.oliynychuk@ukr.net

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Анотація. З'ясовано сутність поняття «технології штучного інтелекту» та перспективи їх застосування в сучасних умовах, зокрема у вітчизняному агропромисловому секторі із обґрунтуванням заходів щодо подальшого використання цих технологій.

Ключові слова: агропромисловий сектор; технології штучного інтелекту; цифровізація; онлайн-дашборд.

THE USE OF ARTIFICIAL INTELLECT TECHNOLOGIES IN THE AGRO-INDUSTRIAL ECONOMANICA SECTORIE

Abstract: Essence of concept "technologies of artificial intelligence" and prospect of their застосування is found out in modern terms, in particular in a home agroindustrial sector with the ground of events in relation to the further use of these technologies.

Keywords: agroindustrial sector; technologies of artificial intelligence; digitization; online dashboard.

Сучасний світ дуже динамічно розвивається, формуючи нові форми взаємодії між континентами, державами, корпораціями, окремими індивідами. Характерною рисою ХХІ ст. є стрімкий розвиток результатів людського інтелекту – застосування діджиталізації в тому числі і технологій штучного інтелекту. Зазначимо, що перші згадки про використання технічних засобів у полегшенні людської праці виявлено ще у ХVІІ ст., коли у 1623 р. Вільгельм Шикард побудував першу механічну цифрову обчислювальну машину, а потім були створені машини Блеза Паскаля і Лейбніца [1, с. 42].

О. Піжук, узагальнивши погляди учених, подає тлумачення поняття «штучний інтелект» (ШІ): «У широкому сенсі, він розглядається як: системи, які можуть оперувати зі знаннями, а найголовніше – навчатися; можливість вивчення методів розв'язання задач, для яких не існує способів розв'язання або вони не коректні (через обмеження в часі, пам'яті тощо); можливість вивчення методів розв'язання задач, які потребують людського розуміння; ряд алгоритмів і програмних систем, відмітною властивістю яких є те, що вони здатні замінити людину у будь-якій діяльності, виконуючи її функції та приймаючи оптимальне рішення на основі аналізу зовнішніх чинників з урахуванням життєвого досвіду людства, програмне забезпечення, здатне до навчання і прийняття рішень майже так само, як і люди. У вузькому – ШІ призначений для виконання одного завдання або набору конкретних завдань. ШІ дозволяє машинам, пристроям, програмам, системам і послугам функціонувати у світлі розуміння даного завдання і ситуації» [1, с. 42].

Щодо використання технологій ШІ в агросекторі, то за підрахунками аналітиків з Research and Markets, очікується, що їх впровадження в агросекторі дозволить збільшити його прибутковість у всьому світі більш ніж на \$ 3 млрд до 2025 р. При цьому, основним фактором, який обумовлює таку тенденцію, є стрімке зростання попиту на застосування рішень ШІ на ринку сільського господарства у зв'язку з необхідністю підвищення його продуктивності. Тепер провідними венчурними інвесторами в агротехнологічному секторі на Заході є фонди Bessemer Venture Partners, Accel Partners, Khosla Ventures, Lux Capital і Data Collective. Не жалкують коштів на розвиток даного напрямку й такі біотехнологічні гіганти, як Monsanto і Syngenta. Вони ж підтримують ті компанії, які спеціалізуються на біоінформатиці, аналізі даних і штучному інтелекті, надаючи унікальні рішення великим корпоративним клієнтам у галузі сільського господарства. Лівова частка інвестицій припадає на розробників універсальних дронів і технології комп'ютерного та супутникового зору. Найактуальніші напрямки застосування ШІ в агросекторі тепер є: інтелектуальний моніторинг полів і саджанців; сільськогосподарська робототехніка; розумна аналітика; машинне навчання для роботи з полями і культурами; якісний моніторинг і аналіз ґрунту та сільськогосподарських культур; вивчення та аналіз супутникових знімків [2].

Оцінюючи перспективи розвитку однієї із складових технологій штучного інтелекту – цифровізації, щодо України фахівці Українського інституту майбутнього зазначають: «Цифровізація

стане головним інструментом для досягнення стратегічної цілі України – збільшення ВВП у 8 разів, до \$ 1 трлн у 2030Е, та забезпечення добробуту, комфорту та якості життя українців на рівні, вищому за середній показник у Європі. Згідно з оцінками, частка цифрової економіки у ВВП найбільших країн світу у 2030Е досягне 50–60%. В Україні цей показник, за нашими оцінками, може бути ще вищим – 65% ВВП (за реалізації форсованого сценарію розвитку цифрової економіки в Україні) [3].

Оскільки технології штучного інтелекту є однією із складових цифровізації, то по відношенню до агросектору України Крістіан Телл, керівник відділу маркетингу агропідрозділу [BASF](#) в Україні, Молдові та країнах Кавказу інформує: «Частка цифрових технологій в агросекторі України наразі є досить низькою – близько 10-12%, – але саме діджитал технології відкривають більше можливостей для розвитку аграрної сфери. Феномен впровадження останніх ICT-винаходів у сільськогосподарській діяльності називають Smart Farming, або ж Третьою зеленою революцією. Технології, які навіть важко уявити, стають рушіями прогресу агровиробництва – від точного землеробства, що базується на великих даних та інтернет речей, до управління посівами в декілька натисків на смартфоні аграрія. Аби розвивати імплементацію цих технологій в аграрній сфері, ми придбали компанію ZedX. Експертиза та розробки цієї компанії допомагають враховувати водночас і погодні умови, і швидкість вітру, і температуру ґрунту під час аналізу та прийняття рішень. В наших найновіших проектах ми збираємо не лише поточні дані, але й історичну інформацію щодо клімату та стану ґрунту» [4].

Беручи до уваги загальнонаціональне значення щодо цифровізації, відповідною Постановою Кабінет Міністрів України від 03 березня 2020 р. унормував у кожному міністерстві посаду заступника міністра по цьому напрямку діяльності [5].

Пропонуючи власне бачення розвитку цієї галузі, Віце-прем'єр-міністр України - Міністр цифрової трансформації України Михайло Федоров презентуючи 18 лютого 2021 р. 94 проекти цифрової трансформації, зауважив: «Масштабна цифрова трансформація України триває. Ми розробили унікальну методологію ефективного менеджменту і запускаємо онлайн-дашборд з описом кожного проекту, чіткими дедлайнами, відповідальними чиновниками за процеси та рейтингом. Важливим є чинник публічності, який дозволить кожному українцю спостерігати за реалізацією проектів у режимі реального часу та давати свої рекомендації. Ми станемо першою країною у світі, яка зробила таку кількість проектів у публічному дашборді» [6]. Серед цих проектів декілька стосуються агропромислового сектору економіки, зокрема: пестициди, агрохімікати; водного, лісового, рибного господарства; земельних відносин, землеустрою та охорони земель; безпеки харчових продуктів; контролю за виробництвом та обігом алкогольних напоїв [7].

Оцінюючи реальний стан застосування технологій III у вітчизняному агропромисловому секторі, Дмитро Софіна, засновник IT компанії Winstars Technology LLC так висловлює власну думку: «Потужні IT гравці в Україні не хочуть працювати з вітчизняним аграрним сектором, а більшість дрібніших команд і стартапів намагаються лише відкатати MVP версію продукту (розробка продукту з мінімальним функціоналом, що дозволяє вирішувати проблему) і виходити на закордонні ринки один із напрямів якої – розробка інновацій для аграрного сектора України. Більшість українських агрокомпаній ментально не готові самостійно розробляти і впроваджувати нові продукти – їм простіше скористатися готовими рішеннями. Агрохолдинги, незважаючи на свої декларації про діджиталізацію, насправді дуже повільні, і коли в світі йде тренд на впровадження штучного інтелекту і роботів, вони до сих пір продовжують впроваджувати GPS-трекери, базові програми обліку, відеомоніторинг, отримання даних від датчиків і, в кращому випадку, електронний документообіг ... Ось і вся діджиталізація українських аграріїв» [8].

Оцінюючи стан використання технологій III у агропромисловому секторі економіки, заробимо такі висновки:

зазначені технології мають бути вагомою складовою всього цього сектору у сукупності із належною нормативно-правою базою, потужним науковим забезпеченням, достатньою державною фінансовою підтримкою, ефективним державним менеджментом зі сторони профільного міністерства, перманентною підтримкою галузевих громадських асоціацій, ментальною толерантністю всіх учасників цього сектору. Слабкість одного із елементів цього сектору не сприятиме досягненню можливого синергетичного ефекту;

зазначені до реалізації відповідні проекти у агропромисловому секторі серед 94 проектів цифрової трансформації зосереджені, загалом, на статистико-інформаційному напрямі і практично не охоплюють стратегічно важливих напрямів розвитку цього сектору, зокрема балансу харчових продуктів, розвитку переробних галузей, контролю за експортно-імпортними поставками, що значно

звужує використання потенційних можливостей цього сектору.

Зважаючи на необхідність суттєвого удосконалення напрямів, форм, механізмів використання технологій ШІ у агропромисловому секторі, пропонуються такі заходи на рівні профільних комітетів Верховної Ради України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, Національної академії аграрних наук України, галузевих громадських організацій:

базуючись на наявних стратегіях, концепціях, планах щодо як всього агропромислового комплексу так і його галузей, розробити удосконалені відповідні нормативно-правові акти, які б були науково обґрунтованими та забезпечені необхідними ресурсами, що буде базою для впровадження технологій ШІ;

відновленому Міністерству аграрної політики та продовольства України згідно Положення про його функціонування спільно із своїми партнерами по цьому комплексу доповнити перелік проектів по цифровій трансформації пропонованими;

провести відповідні інформаційні заходи щодо роз'яснення переваг використання зазначених технологій у підприємницьких структурах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Піжук О. І. Штучний інтелект як один із ключових драйверів цифрової трансформації економіки. *Економіка, управління та адміністрування* № 3 (89). 2019. С. 41-46.

2. Технології штучного інтелекту можуть вирішити всі проблеми агросектору. *Everest. Innovation integrator*. URL: <https://www.everest.ua/tehnologiyi-shtuchnogo-intelektu-mozhut-vyrishyty-vsi-problemy-agrosektoru/>. (дата звернення: 15.02.2021).

3. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. *Український інститут майбутнього*. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>. (дата звернення: 15.02.2021).

4. Точне землеробство та штучний інтелект – майбутнє вітчизняного агросектору. *SuperAgronom.com*. 23 квітня 2018. URL: <https://superagronom.com/news/3918-tochne-zemlerobstvo-ta-shtuchniy-intelekt--maybutnye-vitchiznyanogo-agrosektoru>. (дата звернення: 15.02.2021).

5. Дякі питання діяльності підрозділів з питань цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації центральних та місцевих органів виконавчої влади та заступників керівників центральних органів виконавчої влади, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій з питань цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації. Постанова Кабінету Міністрів України від 03 березня 2020 р. № 194. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-diyalnosti-pidrozdiliv-z-pitan-cifrovogo-rozvitku-194030320>. (дата звернення: 21.02.2021).

6. Михайло Федоров презентував 94 проекти цифрової трансформації. Дія. 18/02/2021. URL: <https://diia.gov.ua/news/elektronni-likarnyani-notariat-ta-socialni-poslugi-onlajn-mihajlo-fedorov-prezentuvav-94-proyekti-cifrovoyi-transformaciyi>. (дата звернення: 21.02.2021).

7. Державні послуги онлайн. Проекти цифрової трансформації. Дія. URL: <https://plan2.diia.gov.ua/projects>. (дата звернення: 21.02.2021).

8. Что означает для IT и агрорынка покупка гигантом Syngenta украинского стартапа. *Delo.ua*. 07 октября 2019. URL: <https://delo.ua/business/chto-oznachaetdlya-ukrainskogo-it-i-agrorynka-p-358919/> (дата звернення: 21.02.2021).

Пасічник Юрій Васильович, доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу фінансово-кредитної та податкової політики, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», Київ, e-mail: y.v.pasich@gmail.com

Pasichnyk Yuriy V., Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher of the Department of Financial, Credit and Tax Policy, National Research Center "Institute of Agrarian Economics", Kyiv, e-mail: y.v.pasich@gmail.com

РОЛЬ ІТ-ПРОДУКТІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

***Анотація.** У публікації проаналізовано фактори, що стимулюють використання сучасних інформаційних технологій у підприємницькій діяльності. Визначено роль ІТ- продуктів, які використовуються у діяльності туристичних підприємств*

Ключові слова: інформаційні системи; ІТ-продукт; програмне забезпечення; туристичне підприємство

THE ROLE OF IT-PRODUCTS IN THE ACTIVITIES OF TOURISM ENTERPRISES

***Abstract.** The publication analyzes the factors that stimulate the use of modern information technology in business. The role of IT-products in the activities of tourism enterprises is determined*

Keywords: information systems; IT product; Software; tourist enterprise

Сучасна підприємницька діяльність зазнала суттєвих змін, що обумовлено тенденціями 2020 року. Для одних підприємств ці зміни відобразилися у падіннях обсягів реалізації та, як наслідок, закриття бізнесу, для інших - стало поштовхом до пропозиції нових продуктів (послуг) чи пошуку нових ринків. Відповідно бізнес з кожним роком змінює, або доповнює, традиційний формат на онлайн, використовуючи при цьому також й інноваційні технології, що покликані підвищувати ефективність підприємницької діяльності.

Для того, щоб підприємницька діяльність приносила прибуток, в сучасних умовах, важливим є використання інформаційних систем та технологій. Особливо актуальним є використання програмних продуктів у діяльності туристичних підприємств, що сприяють ефективній комунікації зі споживачами, швидкій взаємодії між ними, підвищенні продуктивності праці персоналу та якості надання послуг, ефективному реагуванні на зміни зовнішнього середовища та формуванні позитивного іміджу сучасного підприємства. Так за даними [1], використання інформаційних програмних продуктів у туризмі суттєво залежить від світових тенденцій у розвитку індустрії гостинності. При цьому, найбільш важливу роль відіграють послуги з авіап перевезення та розміщення, де ІТ-продукти розвиваються динамічно та з урахуванням мінливості зовнішнього середовища. Впровадження у практичну діяльність відповідного програмного забезпечення залежить також і безпосередньо від стану ринку інформаційних технологій у туризмі та перспектив його розвитку.

На наш погляд, визначення [2] є вдалим та охоплює усі складові інформаційних технологій у туризмі, під якими прийнято вважати систему методів та інструментів, що дозволяють збирати, обробляти, зберігати та передавати інформацію на основі використання засобів зв'язку, комп'ютерних та мобільних засобів, які застосовуються при управлінні туристичним підприємством. Зокрема, у обслуговуванні клієнтів, співпраці з контрагентами, посередниками, органами державної та місцевої влади.

Основними факторами, що стимулюють застосування сучасних інформаційних технологій у діяльності підприємств туристичної сфери є швидкий розвиток конкуренції, динамічні темпи розвитку інформації та доступ до неї, високі вимоги споживачів до якості та асортименту туристичних послуг, ефективна комунікація між усіма стейкхолдерами. Також розвиток інформаційних технологій пов'язаний з такими чинниками як необмежений обсяг інформації, що дозволяє відтворити дані туристичного підприємства про власну діяльність, специфіку та наочні матеріали, широта охоплення аудиторії, що у свою чергу, дозволяє не лише збільшити число потенційних споживачів, але й збільшити конверсію, цілодобовий доступ з активним feedback та інтерактивний режим [3].

Попри велику кількість позитивних факторів при впровадженні у діяльність туристичних підприємств інформаційних технологій, рівень охоплення ними залишається на досить низькому рівні (приблизно 40%). Це можна пояснити, у першу чергу, вартістю програмного забезпечення, а також відсутністю висококваліфікованих працівників, які можуть швидко адаптуватися до постійних змін.

У сучасних умовах існує велике різноманіття ІТ-продуктів, що можуть використовуватися

туристичними підприємствами у власній діяльності. При цьому, автоматизація туристичного бізнесу передбачає використання як загального, так і спеціального програмного забезпечення. Це може бути використання стандартного програмного забезпечення (наприклад, MS Office), програм-перекладачів, бухгалтерських (наприклад, 1С), фінансових систем управління.

Серед спеціальних інформаційних технологій слід відмітити «МастерТур», «СамоТур», «Парус Турагенство», «Оверія-Туризм», «1С: Підприємств 8: Турагенство». Важливим також є використання систем бронювання, таких як глобальних дистриб'юторських систем (наприклад, Amadeus, Galileo), готельних послуг (наприклад Opera, Fidelio, Servio) тощо. Використання онлайн-сервісів значно полегшує роботу підприємства, що дозволяє швидко здійснити онлайн-бронювання турів, квитків, транспорту чи страхових послуг.

Кожен інформаційний продукт має як переваги, що проявляються у розрахунку калькуляції туристичних продуктів, формуванні ціни та програми лояльності, просуванні послуг, роботі з постачальниками та партнерами, автоматизації бізнес-процесів, так і певні недоліки. Однак вибір конкретного ІТ-продукту залежить від специфіки самого туристичного підприємства, його фінансових можливостей, швидкості роботи програми та відповідності розвитку туристичного ринку.

Інформаційні технології дозволяють не лише оцінити стан справ підприємства, але й управляти продажами, оцінювати та оптимізувати канали збуту. Це, у свою чергу, суттєво впливає на кінцевий результат діяльності туристичного підприємства та забезпечує ефективне управління як роботою персоналу, так і роботи з клієнтами.

Отже, розвиток туристичного підприємства багато в чому залежить саме від використання сучасних інформаційних технологій, що можуть розглядатися як фактор його конкурентоспроможності. Оперативність, точність, швидкість та відповідність вимогам мінливого середовища – ключові переваги використання сучасних ІТ-продуктів у діяльності туристичних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аметустаєва Д.М. Роль інформаційних технологій в управлінні туристичним підприємством. *Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Экономические науки*. 2014. 47. С. 132-138.
2. Мельниченко С.В. ІТ-стратегії в діяльності туристичних підприємств: етапи їх формування та реалізації. *Формування ринкової економіки*: зб. наук. праць м. Київ. 2008. С. 255-262.
3. Опалько М.С., Примак Т.Ю. Автоматизація управління підприємством як засіб підвищення ефективності його діяльності. *Молодий вчений*. 2016. № 5 (32). С. 585-588.

Погуда Наталія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, e-mail: nvpoguda@gmail.com

Nataliia V. Pohuda – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, e-mail: nvpoguda@gmail.com

РОЛЬ ТА МІСЦЕ BIG DATA В ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Вінницький національний технічний університет

***Анотація.** Розглянуто основні переваги використання Big data в сучасні аналітиці у порівнянні із традиційними методами. Проаналізовано місце і роль технологій та інструментів Big data в діджиталізації української економіки. На основі проведеного аналізу виокремлено основні напрями використання Big data.*

***Ключові слова:** Big Data, аналітика, діджиталізація, інструменти, технології, методи, перспективи, цифрова економіка.*

THE ROLE AND PLACE OF BIG DATA IN DIGITALIZATION ANALYTICAL PROCESSES

***Abstract.** The main advantages of using Big data in modern analytics in comparison with traditional methods are considered. The place and role of Big data technologies and tools in the digitalization of the Ukrainian economy are analyzed. Based on the analysis, the main areas of use of Big data are identified.*

***Keywords:** Big Data, analytics, digitalization, tools, technologies, methods, prospects, digital economy.*

В сучасному світі технології та інструменти Big data використовуються майже скрізь - безліч компаній використовує їх для вирішення задач свого бізнесу, поряд з автоматизацією і CRM. В українській економіці використання інструментів Big data є одним із напрямів, що найбільш швидко розвивається і впливає на швидкість її діджиталізації. Отже, Big data називають великі неструктуровані об'єми різноманітних даних. Це означає, що їх не можна взяти і занести в звичайну базу даних, де все зберігається впорядковано. Big data - це голосові записи, зображення, відео та аудіо, геолокація, машинні (автоматично генеруються) дані, пошукові запити і багато іншого. Big data з'являються кожну мілісекунду – це запити в Google, Instagram, YouTube і Facebook тощо, які генерують їх користувачі.

Таким чином, Big data - це великі масиви несорттованих даних, а також набір інструментів для їх обробки, цим терміном визначають масиви інформації, які неможливо обробити або проаналізувати за допомогою традиційних методів з використанням людської праці і настільних комп'ютерів. Особливість Big Data ще і в тому, що масив даних з часом продовжує експоненціально зростати, тому для оперативного аналізу зібраних матеріалів необхідні обчислювальні потужності суперкомп'ютери.

Аналітику Big data використовують, щоб зрозуміти привабливість товарів і послуг, спрогнозувати попит на ринку і реакцію на рекламну кампанію. Робота з Big data допомагає фірмам залучити більше потенційних клієнтів і збільшити доходи, використовувати ресурси раціонально і будувати грамотну бізнес-стратегію. Також аналіз Big data дозволяє створити персоналізовані пропозиції починаючи від таргетованої реклами у різноманітних соцмережах і закінчуючи, наприклад, пропозицією купівлі будинку вашої мрії персонально під ваші смаки, яка створена без вашої прямої участі, лише на основі аналізу Big data. Проведемо порівняльний аналіз традиційного підходу обробки даних і обробки даних з використанням Big data.

Таблиця 1 – Традиційний та сучасний підходи щодо аналізування даних

Показник	Традиційна аналітика	Аналітика, заснована на Big data
1. Об'єм даних, що обробляється	Поступовий аналіз невеликих пакетів даних	Обробка відразу всього масиву доступних даних
2. Вид вихідних даних	Редакція і сортування даних перед обробкою	Дані обробляються в їх початковому вигляді
3. Метод обробки даних	Старт з гіпотези і її тестування щодо даних	Пошук кореляцій за всіма даними до отримання шуканої інформації
4. Динаміка обробки даних у часі	Дані збираються, обробляються, зберігаються і лише потім аналізуються	Аналіз і обробка великих даних в реальному часі, в міру надходження

Продовження табл. 1.

5. Місце збереження даних	Паперові носії, електронні носії, жорсткі диски, є високий ризик втрати даних	Хмарні сховища, ризик втрати даних мінімальний
6. Доступ до даних	Визначене місце і/або час, обмеженість у вільному доступі	Цілодобова доступність не обмежена певним місцем чи часом.

Отже, як бачимо із таблиці 1, основними перевагами використання Big data є їх оновлення в режимі он-лайн, динамічність, зручність, більш високий прогнозований потенціал за рахунок високого показника кореляції даних, максимально можлива статистична вибірка, доступність щодо місця та часу роботи, високий рівень захищеності від втрати даних за рахунок використання хмарних технологій та наявність широкого набору різноманітних фінансових і аналітичних інструментів роботи з Big data, які постійно оновлюються, вдосконалюються та розширюються в залежності від існуючих потреб ринку.

Місце Big data в цифровій економіці важко переоцінити, а з огляду на перспективи її розвитку роль Big data буде швидко зростати. Проаналізуємо основні напрями використання Big data:

1. Фінансові структури використовують Big data, щоб оптимізувати витрати і зменшити ризики. Вони борються з шахрайством, оцінюють платоспроможність клієнтів, управляють персоналом, прогнозують завантаженість кас, відділень і терміналів, тощо.

2. Промислові підприємства використовують Big data для оптимізації закупівлі сировини та матеріалів, моделювання попиту на продукцію, прогнозування ціни, організацію смарт-виробництва, розробку нових ефективних схем мотивації персоналу тощо.

3. Транспортні компанії на основі аналізу Big data оцінюють ризики простоїв і затримок в дорозі, відстежують стан транспортних засобів, оптимізують маршрути і розробляють нові логістичні схеми.

4. Маркетингові компанії прогнозують успішність рекламних оголошень для конкретних користувачів і, на основі таргетингу, пропонують ту рекламу, яка зацікавить споживачів найбільше і та допоможе зважитися на покупку товару або замовлення послуги. Те саме стосується аналізу та сегментації ринку як на макро (світовому), так і на мікро (місцевому) ринках при виводі нового продукту з гнучкою ціновою політикою.

5. Різноманітні інвестори з допомогою Big data знаходять цікавих і перспективних партнерів, інноваційні стартапи, які приносять максимальний прибуток, мінімізуючи при цьому свої ризики.

Отже, було розглянуто основні переваги використання Big data в сучасні аналітиці у порівнянні із традиційними методами. Проаналізовано місце і роль технологій та інструментів Big data в диджиталізації української економіки. На основі проведеного аналізу було виокремлено основні напрями використання Big data на сучасному етапі розвитку цифрової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Что такое Big data: просто о сложном. URL: https://blog.onlime.ru/2019/01/25/chto_takoe_big_data/
2. Нікіфорова Л. О. Цифрова економіка як український мейнстрім // XLIX Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки. ВНТУ, 27-28 квітня 2020 р. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2020/schedConf/presentations>
3. Технологии Big Data: как использовать большие данные в маркетинге? URL: <https://www.uplab.ru/blog/big-data-technologies/>

Поліщук Олеся Казимирівна – асистент кафедри менеджменту та безпеки інформаційних систем, Вінницький національний технічний університет, email: lesyapolishchuk@gmail.com

Polishchuk Olesya Kazymyryvna - assistant of the Department of Management and Security of Information Systems, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ
ЕКОНОМІКИ

Мукачівський державний університет

Анотація. У статті визначено важливість дослідження цифрової економіки, наведені ключові передумови цифровізації підприємств; досліджено фактори управління конкурентоспроможністю цифрового підприємства.

Ключові слова: цифрова економіка; підприємство; цифровізація; управління підприємствами; нові моделі управління; цифрові технології.

ENTERPRISE MANAGEMENT IN A DIGITAL ECONOMY

Abstract: The importance of the study of the digital economy is identified in the article, the key prerequisites for enterprises digitalization are represented; factors of competitiveness management of the digital enterprise are researched.

Keywords: digital economy; enterprise; digitization; enterprise management; advanced management models; digital technologies.

Дослідження цифрової економіки та цифровізації формує акцент на те, як цифрові технології і дані взаємодіють з ринковими результатами. Зокрема, економічні умови, що трансформуються цифровими даними, як правило, мають дуже низькі граничні витрати виробництва і поширення, а також більш низькі операційні витрати.

Найважливішими проявами цифровізації стали: поширення мережі Інтернет, моделювання та імітація в цифровому вимірі, поширення хмарних технологій (збереження знань, обробка великих масивів даних і т.п.), оцифровка різномірної інформації, Інтернет речей, мобільні технології та інше.

Цифрова економіка стала напрямком економічної науки, що вивчає господарську діяльність, засновану на цифровізації і використовує інформаційно-комунікаційні, цифрові технології. Основними ресурсами в ній є інформація і знання. Освоєння мережі Інтернет і формування електронної економіки почалося з електронної пошти, продовжилося можливостями передачі інформації, появою електронної комерції, інтернет-банкінгу.

Сучасні підприємства активно створюють власні сайти і впроваджують електронні форми ведення бізнесу. Мобільні технології істотно змінюють бізнес-моделі, оскільки різні дії з інформацією можливо здійснювати дистанційно. Смартфони є персоніфікованим багатофункціональним мережевим пристроєм. Хмарні технології дозволяють обробляти, зберігати і з легкістю оперувати величезними масивами несистематизованої інформації. У 2018 році до 60% зібраної в світі інформації зберігалося в хмарі. Вільний доступ до мережі Інтернет породжує більш ефективні форми господарської діяльності, створює додаткові канали поставок і розподілу.

Безперервне зростання користувачів мережі Інтернет, кожен з яких є потенційним споживачем, привели до адекватного зростання товарообігу електронної економіки. Сьогодні говорять про Діджитал-трансформації (цифрові трансформації) – процесі переходу підприємства на активне впровадження досягнень цифрової революції в підприємницьку діяльність.

Ключовими передумовами цифровізації підприємств є: цифрові виклики комунікації, в тому числі необхідність цифрового конекту з споживачами, постачальниками, партнерами, державою і іншими агентами, що формуються віртуальною реальністю; конкуренція з боку електронної комерції; використання різних платформ цифрової економіки партнерами, клієнтами та іншими агентами (поширення електронного аутсорсингу, професійні мережі, програмні мережі взаємодії економічних агентів, наприклад спільне використання ресурсів, підбір контрагентів); необхідність переходу на віртуальну звітність, в т.ч. заповнення податкових, фінансових форм звітів, що частково перегукується з формуванням електронного уряду.

Поєднання п'яти цифрових технологій – безпілотних автомобілів, доповненої та віртуальної реальності, великих даних, машинного навчання та мобільних обчислень – дозволить компаніям додатково заощадити в середньому більше 85 000 дол. США в розрахунку на одного співробітника. Інше ж поєднання технологій – роботів, мобільних обчислень, безпілотних автомобілів, 3D-принтерів і машинного навчання – дозволить компаніям підвищити ринкову капіталізацію в середньому на 6 млрд дол. США [1].

Розвиток підприємництва в умовах процесу цифровізації охоплює кілька аспектів, а саме електронний документообіг, електронний бізнес (автоматизація та комп'ютеризація бізнес процесів, використання мережевих технологій), електронну комерцію (онлайн торгівля, онлайн транзакції і т.д.). Система електронного документообігу включає як внутрішньофірмове (між структурними підрозділами, філіями), так і зовнішнє повідомлення (з фінансовими установами, постачальниками, клієнтами, державою та інше).

Система електронного документообігу на підприємстві забезпечує: безпечне середовище для зберігання документів, негайний веб-доступ уповноваженому персоналу до документів незалежно від місця знаходження; одночасний доступ багатьох користувачів до одного і того ж документу в будь-який час; управління версіями документів для мінімізації невідповідностей і неточностей; збільшення обсягів зберігання, швидкості пошуку і зміни документів; скорочення потреби в папері, просторі і персоналі, пов'язаних з системою подачі паперу.

Така цифровізація робить позитивний вплив на зовнішні відносини між компаніями, партнерами, внутрішню структуру компаній. Інтернет створює ґрунт для розширення клієнтської бази, сфер безготівкового обігу, сучасних фінансових інструментів (платіжні карти і системи, мережеві системи і телекомунікації, наприклад автоматичні мережеві сервіси, мобільний додаток, робота сайту).

Важливою складовою цифровізації бізнесу є впровадження цифрових технологій в модель управління підприємством. Використання програмного забезпечення суттєво підвищує ефективність, швидкість прийняття управлінських рішень, скорочує обсяг операцій в системі менеджменту. Електронний бізнес може не мати комерційну складову (державні Інтернет-системи для надання послуг з правових, медичних, навчальних питань і т.п.).

Цифрове підприємство – це організація, яка використовує технології в якості конкурентної переваги в своїх внутрішніх і зовнішніх операціях. Як інструмент прийняття рішень цифрове підприємство використовує необхідну IT-інфраструктуру, інтегруючи цифровий «психолог» контент, сформований за ключовими показниками ефективності бізнес-процесів. Для цифрового підприємства характерним є той факт, що всі важливі бізнес-процеси і процеси управління всіх рівнів реалізовані в електронній цифровій формі [2].

Конкурентоспроможність цифрового підприємства забезпечується за рахунок: оптимізації бізнес процесів, логістики й аналітики, інструментами якої стають різні програмні платформи (наприклад, business intelligence), хмарні послуги; зниженні трансакційних витрат, в тому числі за рахунок того, що товари доставляються безпосередньо від виробника споживачеві, виключаючи посередницьку ланку в реалізації; вільного доступу до широкого кола споживачів, до різного роду ресурсів, знань, що дозволяє скорочувати витрати на актуалізацію інформації про зміну споживчого попиту; можливості в реальному часі он-лайн здійснювати пошук, обробку і використання інформаційних баз, обмінюватися інформацією, в тому числі на основі існуючих мережевих платформ; глобальної присутності, тобто можливість навіть дрібним виробникам досягати глобальної присутності і здійснювати господарську діяльність в світовому масштабі незалежно від їх географічного розташування, що дає можливість оптимізувати товарні потоки; інформативності поточного споживчого попиту (споживчі пошукові запити також стають базисом формування електронної реклами).

Від цифрового потенціалу фірми залежать рівень її рентабельності, трансакційні витрати, організаційна ефективність, а, отже, і ринкові перспективи. Необхідно зазначити, що цифрові можливості стають куди більш значущими, ніж доступність сировини, наявність фінансових ресурсів або сприятливі відносини з партнерами по бізнесу. Без достовірних даних перераховані умови просто не будуть забезпечені. Впорядковані дані є ресурсом, який дозволяє постійно або протягом тривалих періодів планувати майбутні дії [3].

Підводячи підсумок, слід зробити висновок про те, що цифровізація сьогодні це об'єктивно необхідний фактор і рушійна сила розвитку сучасного підприємництва. Нові моделі ведення бізнесу, мережеві структури, що ґрунтуються на колективних методах виробництва і споживання, трансформують традиційні ринкові відносини і вимагають вироблення нових рішень в галузі

управління сучасною фірмою. Виходячи з цього можна стверджувати, що завдяки цифровій економіці відбувається прискорення і спрощення процедур поширення знань в часі і просторі при одночасному скороченні транзакційних витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Schneider Electric and Accenture Build a Digital Services Factory to Speed Development of Industrial IoT Solutions and Services. Accenture. Newsroom mainapril, 2017 – Access mode: <https://newsroom.accenture.com/news/schneiderelectric-and-accenture-build-a-digital-services-factory-to-speed-development-of-industrial-iot-solutions-and-services.htm>
2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс]: Урядовий портал. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p>
3. Джулий Л.В. Информационные системы и их роль в деятельности современных предприятий //Джулий Л.В., Емчук Л.В. // В книге: Perspective economic and management issues Collection of scientific articles. Scientific journal «Economics and finance», «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education. 2015. С. 130-134.

Пуґачевська Катерина Йосефівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами, Мукачівський державний університет, Мукачево, e-mail: kateryna.pugachevska@gmail.com

Фейер Оксана Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами, Мукачівський державний університет, Мукачево, e-mail: oksanafeyer@gmail.com

Pugachevska Kateryna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Department of Management and Economic Processes Management, Mukachevo State University, e-mail: kateryna.pugachevska@gmail.com

Feyer Oksana, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Department of Management and Economic Processes Management, Mukachevo State University, e-mail: oksanafeyer@gmail.com

ОЦІНКА РИЗИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ЙМОВІРНІСНИМ МЕТОДОМ

¹Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

²Вінницький національний технічний університет

Анотація. У публікації розглянуто особливості ризиків інформаційної безпеки підприємств, оцінку ризиків вказаного виду на основі знаходження математичного очікування втрат.

Ключові слова: ризик, ймовірнісний метод, інформаційна безпека.

RISK ASSESSMENT OF INFORMATION SECURITY RISKS BY THE PROBABILITY METHOD

Abstract. The publication considers the features of information security risks of enterprises, risk assessment of this type based on finding the mathematical expectation of losses.

Keywords: risk, probabilistic method, information security

Нині сучасні підприємства в Україні зазнають ризиків інформаційної безпеки (ІБ). Поняття «інформаційна безпека» включає багато аспектів, трактується дослідниками досить широко, проте, зазвичай під інформаційною безпекою розуміють захищеність інформаційних ресурсів (інформаційних систем підприємств, іншої інформаційної структури і т. ін.) від навмисних або випадкових впливів, що можуть нанести шкоду користувачам цих ресурсів. Зауважимо, що проблеми інформаційної безпеки торкаються всіх рівнів забезпечення інформаційних систем підприємств.

Розглянемо причини виникнення ризиків інформаційної безпеки:

— порушення ІБ відбувається внаслідок впливу стихійних лих (наприклад, потоп, сильний вітер, блискавка, обвал тощо), що не підконтрольні людині;

— соціальні заворушення. Порушення ІБ, яке зумовлене нестабільністю суспільства (наприклад, акти вандалізму, терористичні акти, війни тощо);

— фізичні пошкодження. Порушення ІБ, яке зумовлене навмисним або випадковим фізичним впливом на інформаційну систему або її компоненти (наприклад, вогонь, вода, електростатика, вплив навколишнього середовища (забруднення, пил, корозія, замерзання), руйнування, крадіжка, втрата, невміле поводження з обладнанням / носієм інформації);

— технічні атаки. Порушення ІБ, що зумовлене атакуванням інформаційної системи та використанням її вразливостей в конфігуруванні, протоколах, програмах тощо. Наприклад, мережеве сканування, експлуатація вразливості / бекдору, спроба входу, втручання, відмова в обслуговуванні;

— порушення ІБ через відмову базових компонентів і послуг, що підтримують функціонування системи (наприклад, відмова мережі електроживлення, системи кондиціонування повітря, системи водопостачання);

— технічний збій. Порушення ІБ, спричинене відмовами системи захисту інформації або пов'язаними з нею нетехнічними можливостями. До такого типу ризиків зараховують апаратний, програмний збій, перевантаження, порушення ремонтоздатності [1].

Серед основних завдань забезпечення інформаційної безпеки підприємства (своєчасне виявлення та реагування на загрози при використанні інформаційних систем; створення технологічної та матеріальної бази інформаційної забезпеченості підприємства; координація діяльності суб'єктів в забезпеченні інформаційної безпеки та ін.) одним з найважливіших є завдання оцінки, аналізу та управління ризиками її порушення. Зазвичай ризик при цьому означають як ймовірність реалізації загрози інформаційній безпеці.

Отже, розглянемо, як можливо здійснити оцінку ризиків інформаційної безпеки ймовірнісним методом.

Зауважимо при цьому, що аналізу ризиків інформаційної безпеки присвячено досить мало праць

сучасних науковців. Маються на увазі як праці, присвячені визначенню ймовірностей вказаних ризиків, так і праці, присвячені вивченню наслідків такого виду ризиків. А саме, ризики інформаційної безпеки вивчали Ю. Герасим, Л. Єжова, В. Ромака, М. Рибій.

Оцінка ризиків інформаційної безпеки складається з таких етапів:

- визначення переліку об'єктів, що потребують захисту, інформаційною службою підприємства;
- формування повної множини загроз інформації;
- аналіз і вибір переліку загроз, з огляду на особливості функціонування підприємства;
- виявлення можливих джерел цих загроз;
- визначення ймовірності здійснення потенційних загроз із використанням експертної оцінки;
- оцінка можливих збитків в разі здійснення ідентифікованих загроз [2].

Відомо, що ситуація ризику має місце тоді, коли є можливість кількісно і якісно визначити ймовірність настання тієї чи іншої події (ситуацію ризику, можна розглядати як різновид невизначеності, коли настання події ймовірне і може бути визначене).

Так, при кількісному оцінюванні ризику традиційно застосовують наступні головні інструменти: ймовірність появи випадкової величини (P); математичне очікування досліджуваної випадкової величини (M); дисперсія (D); стандартне (середньоквадратичне) відхилення (σ); коефіцієнт варіації.

Для прийняття рішення потрібно знати величину (ступінь) ризику, що вимірюється двома критеріями:

- 1) середнє очікуване значення (математичне очікування);
- 2) коливання (мінливість) можливого результату.

Для визначення числового значення ймовірності втрат різних рівнів, як правило, застосовують ймовірнісний підхід. Для оцінки ймовірності втрат необхідно мати дані про діяльність суб'єкта за певний період часу. За наявними даними (проміжок часу фіксується) розраховуються наступні числові характеристики: статистичні ймовірності втрат всіх наявних рівнів. Таким чином, вибір рішення за умов ризику припускає, що ймовірності можливих варіантів обстановки відомі. Ці ймовірності визначаються на основі статистичних даних, а при їх відсутності – на основі експертних оцінок.

Що стосується ризиків інформаційної безпеки, то слід відмітити, що в Україні, на жаль, не проводиться системна аналітична робота по збору статистичних даних про загрози в інформаційній сфері, на основі яких можна визначити потрібні ймовірності та вагові коефіцієнти. Проте, таку інформацію можливо отримати, систематизувати та використовувати, аналізуючи діяльність даного конкретного підприємства чи його аналогів на ринку.

Зауважимо, що у країнах з високорозвиненою інформаційною культурою для оцінки ризиків (у тому числі і інформаційної безпеки) застосовують статистичні показники, вивірені дані, отримані в результаті незалежного аудиту. Так, в США відповідну статистичну інформацію надають правоохоронні органи, міністерство юстиції, IT-компанії, що працюють у сфері інформаційної безпеки. Отже, за основу ймовірнісного методу аналізу ризику в теорії ризиків береться розрахунок математичного очікування втрат різних рівнів при здійсненні певного виду діяльності.

При здійсненні аналізу ризиків інформаційної безпеки така оцінка розроблена Л.Єжовою і виглядає наступним чином.

Нехай IT-система складається з n структурних елементів: $i=1,2,\dots, n$.

Множина загроз інформаційної безпеки щодо елементів системи ($j=1,2,\dots, m$):

x_{ij} – втрати системи від здійснення j-ої загрози інформаційної безпеки до i-го елемента.

p_{ij} – ймовірність здійснення j-ої загрози інформаційної безпеки до i-го елемента.

Далі будемо матрицю втрат системи (таблиця 1).

Матриця втрат системи

Таблиця 1

Загрози Об'єкти	1	2	...	m	
1	x_{11}	x_{12}	...	x_{1m}	x_1
2	x_{21}	x_{22}	...	x_{2m}	x_2
...
n	x_{n1}	x_{n2}	...	x_{nm}	x_n
	y_1	y_2	...	y_m	

$x_i = \sum_{j=1}^m x_{ij}$ — максимально можливі втрати і-го об'єкта від загроз.

$y_j = \sum_{i=1}^n x_{ij}$ — максимально можливі втрати системи від j-ої загрози.

Також потрібно побудувати матрицю ймовірностей втрат системи.

Як ми наголошували вище, для визначення відповідних ймовірностей можна залучити експертів з інформаційної безпеки (тоді ймовірності обчислюються експертним методом) або зібрати статистику відповідних загроз за певні попередні періоди діяльності підприємства або його аналогів (статистичний шлях знаходження ймовірностей).

Матриця ймовірностей втрат системи

Таблиця 2

Загрози Об'єкти	1	2	...	m
1	p_{11}	p_{12}	...	p_{1m}
2	p_{21}	p_{22}	...	p_{2m}
...
n	p_{n1}	p_{n2}	...	p_{nm}

Тоді математичне очікування втрат і-го об'єкта обчислюється так: $M(x_i) = \sum_{j=1}^m x_{ij} p_{ij}$. А саме, $M(x_i)$ — середнє значення можливих втрат і-го об'єкта від здійснення всіх інформаційних загроз.

Математичне сподівання втрат системи від j-ої загрози дорівнює $M(y_j) = \sum_{i=1}^n x_{ij} p_{ij}$, а саме, $M(y_j)$ — середнє значення сукупних втрат системи від j-ої загрози [2].

Розглянута оцінка ризиків інформаційної безпеки на основі знаходження математичного очікування втрат є прикладом застосування класичної схеми оцінювання ризиків саме до ризиків вказаного виду. Вона може бути взята за основу і удосконалена з урахуванням специфіки ризиків інформаційної безпеки.

Таким чином, проблеми оцінки, аналізу ризиків інформаційної безпеки нині є досить актуальними і потребують розв'язання не лише на рівні окремих підприємств, організацій, а й на регіональному та державному рівнях. Також важливим є формування заходів по зниженню та мінімізації ризиків інформаційної безпеки та управління ними, оскільки нехтування вказаним видом ризиків може привести до зниження прибутків, а в найгіршому випадку і до банкрутства підприємств. Отже, подальші дослідження потрібно проводити не лише у галузі вдосконалення способів оцінки ризиків інформаційної безпеки, а й покращення методів зниження та управління ними. Тобто, варто розглянути особливості розподілу, диверсифікації, страхування ризиків інформаційної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ena.lp.edu.ua>
2. Єжова Л.С. Економічні аспекти ризиків інформаційної безпеки. Сучасна спеціальна техніка. 2011. №3 (26). С. 80-91.

Радзіховська Лариса Миколаївна – кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Вінниця, e-mail: larirad@ukr.net

Радзіховський Дмитро Юрійович – студент групи 2БС-18Б, факультет інформаційних технологій та комп'ютерної інженерії, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: Dimaradvin@gmail.com.

Radzikhovska Larysa Mykolayivna – Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics and Information Systems, Vinnytsia Institute of Trade and Economics KNTEU, Vinnytsia, e-mail: larirad@ukr.net

Radzikhovskiy Dmytro Y. – Department of Information Technologies and computer engineering, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email : Dimaradvin@gmail.com.

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТУ ТАРГЕТИНГУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ В ІНТЕРНЕТ-МЕРЕЖІ

Хмельницький національний університет

***Анотація.** У статті обґрунтовано необхідність використання таргетованої реклами для ефективного просування товарів в інтернет-мережі та показано можливість її налаштування у соціальних мережах.*

***Ключові слова:** Інтернет-маркетинг; Інтернет-мережа; реклама; таргетована реклама; рекламні інструменти; просування; рекламні тизери.*

USING A TARGETING TOOL TO EFFECTIVELY PROMOTE GOODS ON THE INTERNET

***Abstract.** The article substantiates the need to use targeted advertising for effective promotion of goods on the Internet and shows the possibility of its configuration on social networks.*

***Keywords:** Internet marketing; Internet; advertising; targeted advertising; advertising tools; promotion; advertising teasers.*

Реклама як основна комунікація із споживачем впливає на його зв'язок з компанією та відіграє важливу роль у просуванні товарів чи брендів. Для ефективного та влучного просування продукції використовуються інноваційні рекламні інструменти, які швидко розвиваються та набирають популярності у своєму використанні. Сьогодні Інтернет-мережі та соціальні мережі привертають все більшу увагу користувачів. Внаслідок ситуації, пов'язаної з пандемією, більшість покупці звертаються саме до онлайн-магазинів. Серед рекламних інструментів одними із найефективніших є: контекстна реклама, таргетована реклама, банерна реклама, просування товарів за допомогою соціальних мереж, а також Інтернет-маркетинг в цілому.

Ефективним способом просування продукції є таргетована реклама, яка при правильному її налаштуванні та поєднанні з іншими видами рекламних інструментів дає можливість досягти збільшенню продаж та отриманню прибутків.

Сутності та питанням розробки таргетованої реклами присвячені праці А. Алізара, А. Бородкіна, С. Варда, К. Чистового. Застосування соціальних медіа маркетингу досліджувалися в наукових роботах Н. Холліса, Г. Шмітта, Л. Вундерман, М. Супе, О. Петрик, Т. Данько, Б. Лерча, Дж. Бергофа, Т. Дейнекіна, А. Хартмана, С. Мура, Т. Гнатюка, Ф. Котлера, В. Пилипчука. Разом з тим, існує чимало питань, які потребують подальшого наукового дослідження удосконалення просування продукції в Інтернет-мережі з використанням таргетингу.

З кожним роком кількість користувачів мережі Інтернет зростає. Інтернет-маркетинг є методом просування товарів чи послуг за допомогою використання рекламних інструментів в Інтернет-мережі. З розвитком інновацій в Інтернет-мережі підходи щодо управління маркетинговою діяльністю компанії змінюються. З огляду на це, комплекс маркетингових інструментів можна розглядати з позиції його застосування в мережі, а Інтернет-маркетинг можна вважати інноваційним процесом, спрямованим на задоволення потреб користувачів із застосуванням рекламних інструментів.

Найбільш ефективним рекламним інструментом є саме таргетована реклама, оскільки спостерігається найбільша її ефективність при менших затратах. Таргетована реклама тісно пов'язана із контекстною рекламою, оскільки в ній формується інформаційний текст до рекламованого продукту, а сам таргетинг вже налаштовується на конкретну цільову аудиторію, яка зацікавлена в рекламованому продукті чи послугі. Однак основним недоліком покупок в Інтернет-мережі є недовіра споживачів до Інтернет-магазинів, тому за допомогою рекламних інструментів бренди та компанії намагаються якомога ефективніше залучити до себе споживачів.

Оскільки Інтернет-мережа є джерелом інформації для потенційних користувачів, на основі якої вони приймають рішення про покупку, відповідно ефективна рекламна діяльність компанії в мережі

стає запорукою успіху її просування.

Таргетована реклама – це вид Інтернет-маркетингу, який представляє собою лендінг, заповнений якісним контентом та інформаційним текстом, а також каталогами з товарами, які представляє компанія і зосереджений на конкретну цільову аудиторію, яка зацікавлена в продукції [1]. Таргетована реклама представлена у форматі рекламних оголошень, які представлені зображеннями, відео, роликами, або ж у вигляді інтерактивної реклами. Найчастіше такий вид реклами використовується у соціальних мережах [2]. Таргетинг досить специфічний вид реклами у своїй функціональності. Таргетована реклама являє собою інтерес для певної цільової аудиторії, тому досить вдалим рішенням буде розміщення таргетингу у соціальних мережах (Facebook, Instagram, Vk, Однокласники). Окрім таргетованої реклами у Facebook, ефективнішим буде налаштування таргетингу у такій соціальній мережі, як Instagram, яка користується популярністю серед користувачів. Налаштування таргетованої реклами в Instagram дещо залежить від соціальної мережі Facebook. Перед налаштуванням слід детально сформулювати принципи розташування рекламного оголошення та визначити цільову аудиторію. Сьогодні виділяють такі види таргетованої реклами, як: геотаргетинг; локальний таргетинг; тимчасовий таргетинг; соціально-демографічний таргетинг; поведінковий таргетинг [3].

Особливістю таргетованої реклами є те, що її можна налаштовувати локально або ж для конкретної цільової аудиторії, не витрачати кошти на рекламу для тих споживачів, які не зацікавлені у товарі.

Таргетована реклама як одна з найефективніших рекламних інструментів на даний момент має свої особливості налаштування. При правильному налаштуванні та запуску реклами можна звернути увагу споживачів до певного бренду та самих товарів. Особливістю такого виду реклами є те, що її цілеспрямовано використовують для конкретної цільової аудиторії та менше коштів витрачається на рекламу для споживачів, яким продукція компанії не цікава. Тому таргетологи пропонують комплексний щодо налаштування таргетованої реклами.

Для того, щоб запустити таргетовану рекламу, необхідно мати бізнес-профіль в Інстаграм та у Фейсбуці. Перед запуском реклами необхідно визначити цільову аудиторію, готові рекламні тизери з якісними зображеннями та інформативний текст для реклами. Для початку налаштування реклами необхідно в соціальній мережі Фейсбук мати власний рекламний кабінет. Згодом необхідно поповнити баланс бізнес-кабінету задля подальшого запуску таргетованої реклами. Прив'язавши бізнес-карту, з якої будуть надходити кошти на рекламу, вказується рекламний ліміт.

Наступним етапом є налаштування цільової аудиторії як по Україні, так і по конкретному регіону чи області. При цьому враховуються віковий критерій та стать, інтереси цільової аудиторії. При налаштуванні таргетингу бізнес-профіль у Фейсбуці прикріплений до бізнес-профілю в Інстаграм. Тому можна обрати розповсюдження реклами не тільки у соціальній мережі Фейсбук, але й вибрати інші варіанти соціальних мереж.

При налаштуванні таргетованої реклами в соціальній мережі Фейсбук, однією з переваг є те, що дана мережа допомагає оптимізувати роботу реклами самостійно без будь-яких додаткових налаштувань. При створенні рекламного оголошення важливо влучно підібрати контекст до рекламованого продукту, зацікавити споживача до покупки. При подальшому налаштуванні реклами на Фейсбуці, дана соціальна мережа пропонує вибір шаблонів реклами. Таргетована реклама зможе бути у вигляді відео. Створення різноманітних шаблонів для реклами дає змогу кожного разу змінювати формат реклами та обирати найкращий варіант для рекламного оголошення компанії. Створивши шаблон із відео чи зображенням бренду, готується готове рекламне оголошення. У подальших налаштуваннях дається дійсне посилання на сайт Інтернет-магазину, яке має бути клікабельним, щоб зацікавлені користувачі змогли перейти на офіційний сайт певного виробника.

При налаштуванні таргетованої реклами в соціальній мережі Інстаграм необхідно переналаштувати сторінку кампанії у бізнес-сторінку для того, щоб мати можливість працювати з бізнес-профілем. Після цього обирається публікація або профіль Інтернет-магазину. Соціальна мережа Інстаграм автоматично таргетує ту цільову аудиторію, яка взаємодіє з піписниками. Але, так само як і в Фейсбуці можна обрати конкретний тип споживачів.

Останнім етапом є перевірка всіх налаштувань рекламної кампанії в соціальній мережі Інстаграм та запуск таргетованої реклами.

Отже, аналізуючи таргетинг, можна використати деякі способи, завдяки яким ми зможемо зменшити бюджет на таргетовану рекламу та підвищити її ефективність. Якщо закладений ліміт на рекламний бюджет, то ефективніше буде розподілити кошти так: кожного дня витрачати мінімальну

суму бюджету на протязі 10 днів, ніж повністю весь рекламний бюджет витратити на велику кількість охоплення. Це може спричинити зворотній ефект. Наступною порадою буде поділ цільової аудиторії за групами та витратити мінімальну суму бюджету на кожну з груп. Цим самим, після проведення рекламної кампанії можна проаналізувати, на яку саме із груп цільової аудиторії найефективніше діє таргетована реклама і надалі витратити більший рекламний бюджет.

За допомогою таких розрахунків можна аналізувати, чи користується популярністю у споживачів наша компанія, за яким принципом та мотивами вони відвідують сайт, чи купують товари в Інтернет-магазині. Детальні розрахунки щодо прибутків з Інтернет-магазину розрахувати неможливо, оскільки економіка на сьогоднішній день є нестабільною та доходи споживачів значно зменшуються, тому вони не так часто здійснюють покупки.

Ще однією порадою щодо удосконалення таргетованої реклами є використання ретаргетингу. Однак бюджет клікабельності ретаргетингу дещо вищий, аніж в звичайному таргетингу, а бюджет клієнта, який відреагує на таргетовану рекламу – нижчий.

Наступною рекомендацією є наповнення Інтернет-сторінки нашого магазину якісним контентом. Це досить затратний метод, але при ефективному введенні сторінки Інтернет-магазину є можливість зацікавити цільову аудиторію, яка користується додатком Інстаграм. Також профіль потрібно вести у гармонійно стилі.

Необхідною умовою також є прохання клієнтів залишати відгуки та рекомендації. Для того, щоб покупець залишив свій відгук про товар, можна запропонувати деяку знижку на придбання наступної товарної одиниці. Інтернет-магазинам також рекомендується частіше та активніше використовувати рекламні інструменти, зокрема, контекстної реклами. Ще одним способом залучення споживачів до покупки є використання Social Monitoring, а саме опитування. Необхідно постійно контролювати відгуки на сайтах компанії та сторінках Інтернет-магазину в соціальних мережах. Важливим є детальне вивчення потреб потенційних споживачів за допомогою моніторингу. Це дозволяє виявити тенденції задля того, щоб вносити певні корективи у розробку одягу та його виробництво. Також слід щоденно вивчати трафік та конверсію сайту Інтернет-магазину, оскільки за допомогою цього є можливість покращити маркетингову діяльність та збільшувати прибутки за допомогою залучення потенційних покупців.

Насамперед, необхідно залучити спеціалістів до просування Інтернет-магазину в соціальній мережі Інстаграм. В результаті цього прогнозується збільшення залучення покупців та зростання прибутків. Також необхідно збільшувати рекламний бюджет компанії та практикувати із налаштування рекламних кампаній, використовуючи рекламні інструменти.

Отже, ефективним способом просування в Інтернет-мережі є таргетинг, який на даний момент стрімко розвивається та набуває популярності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Характеристика таргетованої реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://journ.bsu.edu.ru/vkr/2017/lavrinenko.pdf>
2. Основні види Інтернет-реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://seopult.ru/subscribe.html?id=133>
3. Черненко О.Е. На шляху до пост-цифрового маркетингу в Україні: проблеми та завдання / О.Е. Черненко // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 3. – С. 4–11.

Решміділова Світлана Леонідівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу і торговельного підприємництва, Хмельницький національний університет, Хмельницький, e-mail: rlsvetlana@ukr.net.

Reshmidiлова Svitlana Leonidivna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Marketing and Trade Entrepreneurship, Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, e-mail: rlsvetlana@ukr.net.

СПІВПРАЦЯ ФІНТЕХ КОМПАНІЙ З БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ ДЛЯ ПОБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

Університет банківської справи

Анотація. У статті досліджено співпрацю банківських установ з фінтех компаніями. Проаналізовано основні показники роботи фінтех компаній, як у світі так і в Україні, а також розглянуто Стратегію розвитку фінтеху в Україні до 2025 року.

Ключові слова: банківські установи; фінтех компанії; інноваційне середовище; стратегія розвитку Фінтеху в Україні.

COOPERATION OF FINTECH COMPANIES WITH BANKING INSTITUTIONS FOR BUILDING AN INNOVATIVE ENVIRONMENT

Abstract: In article examines the cooperation of banking institutions with fintech companies. The main performance indicators of fintech companies, both in the world and in Ukraine, are analyzed, and the Strategy for the development of fintech in Ukraine until 2025.

Keywords: banking institutions; fintech companies; innovation environment; Fintech development strategy in Ukraine.

Глобалізація світової економіки сьогодні вимагає спрощення доступу до банківського сервісу з будь-якої точки землі. Ці тенденції зумовили появу інноваційних та гнучких учасників на глобальному фінансовому ринку – фінансово-технічні фірм (Фінтех) та цифрових екосистем. Вони створюють посилену конкуренцію для вже наявних банків і розширюють дистанційні послуги для споживачів. Однак в умовах недостатнього доступу до клієнтської бази, досвіду у фінансовій галузі, недостатньої довіри клієнтів і надійної глобальної інфраструктури ці структури здійснюють свою діяльність відокремлено.

Слід зазначити, що Національний банк України та інші регулятори фінансового ринку розробили та впроваджують Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року, яка стала основою для затвердження Стратегії розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. Згідно з якою здійснюється покроковий план створення в Україні повноцінної фінтех-екосистеми з інноваційними фінансовими сервісами та доступними цифровими послугами. Мета цього документа – розбудова інноваційного фінансового ринку з масштабною фінансовою інклюзією та зручними й безпечними у користуванні сервісами та продуктами, які забезпечуть сталий розвиток інновацій, розвиток Cashless economy, підвищення фінансової грамотності споживачів та бізнесу [1].

Інновації в фінансах роблять їх зручними, зрозумілими та доступними, залучаючи все більше людей та компаній до активної участі у фінансовому секторі. Від так в світі фінтех для більшості споживачів вже став звичним і рівень проникнення фінтеху серед споживачів щороку зростає, 2015 р. – 16%, 2017р. – 33%, 2019 р. – 64%. Обсяг ринку платежів здійснених за допомогою технологій EMV Chip, NFC, MST, BLE, QR Code також зростає 2019 р. склав 3,5 трлн. дол. США, а у 2025 р. прогнозується 10,8 трлн дол. США. Щодо України, то на сьогодні більша частина українських фінтех-компаній активно розвивається, станом на кінець 2019 року оціночна вартість фінтех-ринку України склала 600 млн.дол.США а їх загальна кількість становила 180 фінтех компаній. Щодо розподілу фінтех-компаній за стадіями розвитку, то станом на липень 2019 року 48% здійснювали масштабування бізнесу, 24% здійснювали початок продажів і 19 % сформувались як зріла компанія. Цікавим фактом є те, що аналізуючи та оцінюючи співпрацю Фінтех компаній та банків у 2019 році 29% банків мали члена правління зі знаннями фінтех розвитку, 14% банків мали частку у Фінтех компаніях і 21% банків мали відповідальних за співпрацю з розробниками програмного забезпечення та фінтехгалуззю [2]. Тому безсумніву, що співпраця банків з Фінтех компаніями забезпечить більш сприятливе середовище

для інновацій банківських установ вільних від обмежень і сприятиме до покращення обслуговування клієнтів та зменшення вартості оплати за наданні послуги (рисунок 1).

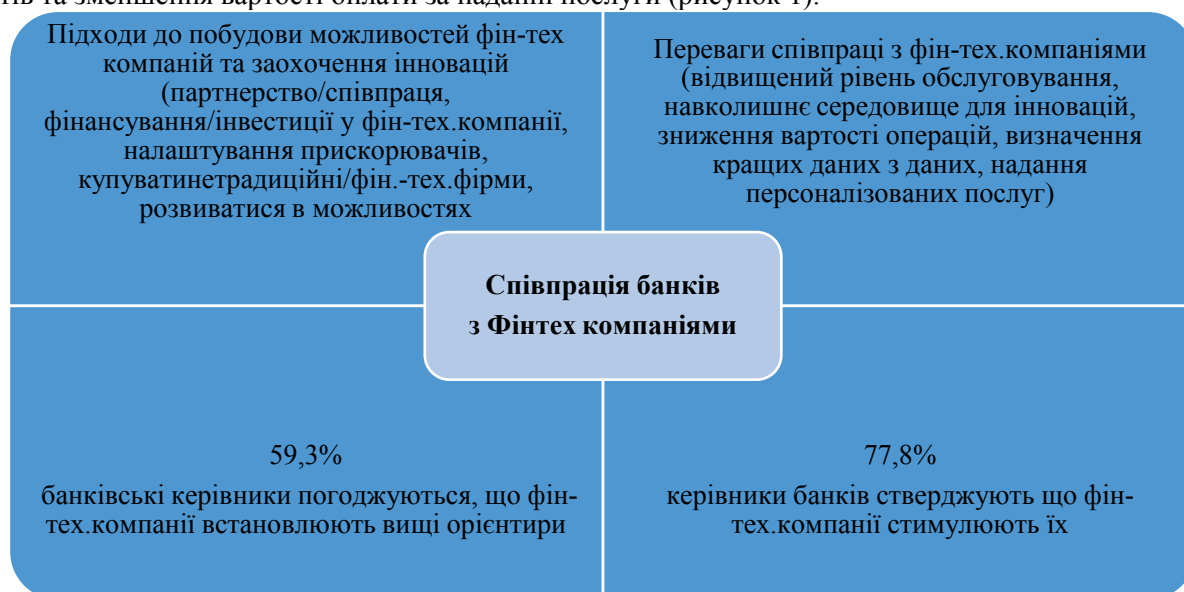


Рис.1. Співпраця банків з Фінтех компаніями для побудови інноваційного середовища

Отже розглянемо види співпраці між традиційними банківськими установами і Фінтех компаніями [3].

1. Співпраця банків з Фінтех компаніями для побудови інноваційного середовища. Банки обтяжені їх застарілими системами та орієнтовані на дотримання певних нормативних актів, а тому відповідати зростаючим потребам та сподіванням клієнтів в інноваційних продуктах їм важко, а Фінтех компанії вступили в індустрію з інноваційними продуктами та послугами орієнтованими на найбільш прибуткові сегменти бізнесу. Завдяки своїм інноваційним, зручним і дешевим пропозиціям, Фінтех компанії почали завойовувати прихильність клієнтів. Співпраця допоможе традиційним банкам та Фінтех компаніям зосередитись на їхніх основних інтересах і зробити свій внесок у їх спільну сферу діяльності.

2. Банки використовують відкриті API для монетизації даних їх цифрових активів. Відкриті API дозволяють банкам інтегрувати свої продукти та послуги у сторонні програми для надання клієнтам різноманітних продуктів або послуги через банківську екосистему. Традиційні банки повинні мати справу зі зростаючою конкуренцією з боку Фінтех компаній і із зростанням очікувань клієнтів, що виникає завдяки зручності та доступності передових технологій, оскільки посилення оцифрування та взаємозв'язків з ними, важливо для банків збільшити екосистему інновацій навколо даних клієнта. Виникає екосистема партнерства та співпраці банків та Фінтех, яка стимулює шлях до економії обміну даними. Відкриті API-інтерфейси дозволяють підключати клієнтів до інших служб в межах банківської екосистеми і розширити спектр надання послуг.

3. Нова бізнес-модель, де банки будуть діяти як платформа для багатьох Фінтех компаній. Банки як платформа (BaaS) - це повна зміна банківської бізнес-моделі, яка безпосередньо зв'язується з Фінтех компаніями за їхніми інноваційними рішеннями, що дозволяє їм надавати «єдине замовлення» для клієнтів. Такий вид співпраці банків і Фінтех компаній дозволить з мінімальним розвитком інфраструктури запропонувати банкам цілком нові потоки доходів а Фінтех компанії матимуть доступ до величезної клієнтської бази та великої фінансової допомоги мережам традиційних банків.

4. Дистанційні послуги зумовили банки інвестувати у системи кібербезпеки через підвищення рівня кіберзлочинності. Збільшення оцифрування та підключення до систем інтернету викликало збільшення випадків порушень даних, змушуючи банки зміцнювати свої системи безпеки. Від так, посилення впровадження веб та мобільних програм у банківській сфері зробило галузь, схильною до передових кібератак.

5. Банки інвестують у розширену реальність (AR), оскільки це дозволить їм забезпечити бездоганне рішення для клієнтів, а також дасть можливість банкам виокремитись на ринку фінансових послуг. AR - це використання в реальному часі інформації та інших віртуальних розширень,

інтегрованих у реальні об'єкти. Можливість об'єднання цифрових та фізичних реалій перетворить клієнтський досвід, інтегруючи безперервну банківську діяльність в повсякденну взаємодію. Програми AR можуть допомогти банківській індустрії забезпечити легкий доступ до рахунків та більш швидких платежів. У недалекому майбутньому банки зможуть замінити традиційні філії віртуальними філіями та консультантами, заощаджуючи час і капітал.

6. Штучний інтелект (AI) і когнітивні технології дозволяють банкам пришвидшити ініціативи щодо оцифрування та надавати цілеспрямовані, індивідуальні продукти та послуг. Штучний інтелект розпочав відігравати важливу роль у діяльності банків через обслуговування клієнтів за допомогою голосових помічників дозволяючи їм більше відповідати на запити клієнтів. Штучний інтелект знайде своє застосування, допомагаючи вирішувати рішення банку, запропонувавши можливі кроки дій, підтримані аналізом даних. З утворенням Фінтех компаній банки вивчать можливість використання AI для підвищення ефективності та досвіду клієнтів, сприятиме зменшенню обчислювальних витрат у хмарі а також очікується, що прийняття банком AI значно вплине на профілі роботи своїх співробітників.

Підсумовуючи, слід зазначити, що з появою Фінтех компаній і значного кола небанківських компаній вплив банків на ринку фінансових послуг почав слабшати і поки банки продовжують активно використовувати філії та відділення та застарілі канали продажу, Фінтех компанії поступово вчаться працювати з фінансовими послугами. Як підсумок, Фінтех-фірми створюють, з одного боку, додаткові загрози банківській конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг, а з іншого боку, можливості встановлення партнерських зв'язків між даними структурами, а також розширення фінансових послуг. Особливої актуальності дана співпраця набуває в умовах пандемії та розвитку дистанційної банківської індустрії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 р. Сталий розвиток інновацій, кешлес та фін грамотність. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-fintehu-v-ukrayini-do-2025-roku--kurs-na-staliy-rozvitok-innovatsiy-keshles-ta-finansovu-gramotnist> (дата звернення: 15.02.2021).

2. Bank transformation roadmap 2020. Fintech. TOP LEAD, UAFIC. URL: <https://businessviews.com.ua/the-infographics-report-bank-transformation> (дата звернення: 15.02.2021).

3. Banks and the fintech Challenge: How disruption has been a catalyst for collaboration and innovation 2016. URL: <https://www.currencycloud.com/files/2016-Banks.and.the.Fintech.Challenge.pdf> (дата звернення: 15.02.2021).

Руденко Зоряна Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового консалтингу та банківництва, Університет банківської справи, Львів, e-mail: zoryanarudenko@gmail.com

Rudenko Z. – Ph. D. in Economics, Associated Professor, Associated Professor of the Department of Financial Consulting and Banking, University of Banking, Lviv, e-mail: zoryanarudenko@gmail.com

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК НОВИЙ СПОСІБ ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА

¹Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

²Вільний університет Варни, Болгарія

Анотація. *Цифровізація економіки дозволить змінити суспільство, але разом із тим не змінить базових основ економіки. Більшість українських державних програм у галузі цифровізації використовували та використовують як зразок аналогічні закордонні програми, а іноді і копіюють їх. Цифрова революція сучасного суспільства може стати втіленням цифрової «мрії», або каталізатором хаосу і від стратегії цифровізації залежить майбутнє, котре прогнозується у Давосі.*

Ключові слова: *цифрова економіка, розвиток суспільства, форум у Давосі.*

DIGITAL ECONOMY AS A NEW WAY OF SOCIETY

Abstract. *The digitalization of the economy will change society, but at the same time will not change the basic foundations of the economy. Most Ukrainian government programs in the field of digitalization have used and are using as a model similar foreign programs, and sometimes copy them. The digital revolution of modern society can become the embodiment of the digital "dream" or catalyst for chaos, and the future predicted in Davos depends on the digitalization strategy.*

Key words: *digital economy, development of society, forum in Davos.*

По суті, у сучасному розумінні під «цифровою економікою» мова йдеться про зміну технологічної бази економіки та сучасного суспільства, котра дозволить автоматизувати повсякденні рутинні операції. Цифровізація економіки дозволить змінити швидкість реалізації багатьох процесів, надає нові можливості суспільству, але разом із тим не змінить базових основ економіки. Враховуючи це, більш правильним було б говорити про комп'ютерну економіку. Більшість українських державних програм у галузі цифровізації використовували та використовують як зразок аналогічні закордонні програми, а іноді і копіюють їх.

Не стала винятком і державна програма цифровізації. Її джерелом, вочевидь, є рекомендації експертів Давоського економічного форуму [3]. Саме цей економічний форум став найбільшим експертним майданчиком, на якому даються прогнози, розробляються плани і визначається бажані напрямки розвитку. Існує поширена думка, що ми стоїмо на порозі «четвертої цифрової революції». Притаманними рисами цього технологічного стрибка є розвиток мобільних технологій, штучного інтелекту та технологій машинного навчання. Рекомендації експертів Давоського [4] форуму не є науковою фантастикою, вони являють собою чіткі вказівки і рекомендації, як слід діяти, щоб залишитися в загальному тренді, як інтегруватися у цифрову економіку або новий спосіб життя. Разом із тим, стратегія без тактики не дозволяє домогтися поставлених цілей швидко і ефективно, а тактика без стратегії просто перетворюється в хаос. Тому повноцінна, науково обґрунтована стратегія цифровізації вимагає ідеології, що розуміється як довготривалий прогноз і образ бажаного майбутнього. Слабкість і Давоського, і українського підходу до розвитку цифрового способу життя полягає у відсутності ясно сформульованих кінцевих цілей, до яких повинні привести запропоновані дії.

Перспективи розвитку цифровізації суспільства намагаються наразі пояснити, виходячи з детермінованих рівнянь, що прогнозують поступовий детермінований розвиток суспільства, але насправді досвід економічного розвитку показує, що промислова революція завжди веде до біфуркацій, контури яких за самою їх природою не передбачувані. На цій основі і виникає новий системний порядок. За оцінкою І. Валлерстайна [1], час хаосу і нестабільності у період цифрової трансформації суспільства триватиме 25-50 років, після чого відбудеться перехід до нового стабільного стану, до нової світової системи, контури якої зараз тільки формуються. Для систем у стані хаосу, як показує теорія, характерний «ефект метелика». Рухи метелика у потрібний час та у потрібному місці можуть

викликати руйнівний ураган в сотнях кілометрів від місця, де це сталося. Малі причини можуть мати великі, погано прогнозовані наслідки. Гуманітарно-технологічна революція може виявитися саме тією подією, яка визначить сценарій подальшого розвитку світової системи. Розвиток гуманітарно-технологічної сфери на фоні цифрової революції може стати втіленням цифрової «мрії», або каталізатором хаосу і від стратегії цифровізації залежить майбутнє, котре прогнозується у Давосі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. World-systems analysis: an introduction By Wallerstein, Immanuel Maurice, 2004.
2. Janusz Soboń, Grzegorz Drozdowski, Joanna Rogozińska-Mitrut. Preparation of human capital for changes: empirical study. 11 th International Scientific Conference „Business and Management 2020.
3. Сапун К.В., Селезньова Р.В. Концепція інклюзивного зростання в економіці. _Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса; ДонНУ ім. В. Стуса, 2018
4. Kostiantyn Sapun, Ruslana Seleznova. The formation of tourism and international business as an innovative phenomenon of the XX-XXI centuries. economic and social-focused issues of modern world; Bratislava; Slovakia, 2019.

Селезньова Руслана Віталіївна, кандидат технічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна, seleznevaruslana@gmail.com

Сапун Костянтин Володимирович, аспірант, Вільний університет Варни, Варна, Болгарія, k.sapun.1@gmail.com

Selezneva Ruslana Vitaliyivna, PhD, Associate Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, seleznevaruslana@gmail.com

Sapun Kostiantyn Vladimirovich, graduate student, Free University of Varna, Varna, Bulgaria, k.sapun.1@gmail.com

ЦИФРОВІ ІННОВАЦІЇ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

¹Вінницький національний медичний університет ім.М.І.Пирогова, Україна

²Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

Анотація Стрімкий розвиток цифрових технологій не оминув і сферу охорони здоров'я. На фоні швидкого прогресу оцифрування надання медичної допомоги, фахівці у галузі інформаційних технологій, постійно звертають увагу на потребу впровадження цифрових інновацій. Для покращення управління, організації медичної сфери пропонується впровадження продуктів цифрової медицини, що керуються високоякісними програмними та апаратними продуктами, що дозволяють підтримувати дослідження здоров'я.

Ключові слова: охорона здоров'я; продукти цифрових інновацій; цифрове управління.

Digital innovation in healthcare

Abstract The rapid development of digital technologies has not escaped the field of health care. Against the background of rapid progress in the digitalization of health care, information technology experts are constantly paying attention to the need for digital innovation. To improve management, healthcare organizations are encouraged to implement digital medicine products that are controlled by high-quality software and hardware products that support health research.

Keywords: health care; digital innovation products; digital control.

Розвиток цифрових інформаційних технологій дозволяє вдосконалювати медичне обслуговування. Сфера охорони здоров'я намагається «йти в ногу» з цифровими інноваціями (ЦІ). Застосування ЦІ дозволить покращити рівень управління, забезпечити прозорість та доступність послуг для пацієнта, оптимізувати роботу відділень, лікарень в цілому. Все це забезпечується за рахунок оцифрування інформації стосовно здоров'я громадян, потенційних пацієнтів. На даний момент створено відкриті бази стосовно лікарів. Державне управління у медичній галузі здійснює управлінську діяльність у сфері охорони здоров'я, що відбувається за рахунок повноважень виконавчої владою

Послуги, що надаються медициною, трансформуються за допомогою цифрових технологій. Розвиток сучасних технологій і їх активне впровадження в медичній галузі, а саме в охороні здоров'я, призводить до оцифрування надання медичної допомоги, впровадження продуктів цифрової медицини, що керуються якісними програмними продуктами [1].

Цифрові інновації в охороні здоров'я – це безповоротний ривок в розвитку медицини в Україні і забезпечення покращення здоров'я населення в цілому. Електронні медичні картки, відкрита база даних лікарів, можливість вибору медичного закладу, профільного фахівця – все це покращує і пришвидшує якісне надання медичних послуг. Новітні медичні прилади, використання штучного інтелекту, телемедицини є яскравим прикладом цифрових інновацій в охороні здоров'я. Про це свідчить Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження планів заходів [2]. У цій Концепції мова йде про створення попиту, формування попиту, формування потреб щодо використання цифрових інновацій, послуг та продуктів, ринкових стимулів, суспільства та бізнесу.

Використання цифрових інновацій та доступних даних, дає змогу населенню керувати своїм здоров'ям, добробутом, характером надання медичних послуг. На даний момент така інформаційна оцифровка даних стосується лише реєстру пацієнтів і вибору лікарів.

Цифрове здоров'я включає такі категорії, як мобільне здоров'я (mHealth), інформаційні технології в галузі охорони здоров'я (IT), телебачення, телемедицина та персоналізована медицина. Медична

інформаційна система (МІС) Health24 - частина процесу реформи медицини, одна з 15 нинішніх МІС, які підключені до центрального компонента і пройшла тестування у ДП «Електронне здоров'я». МІС Health24 є хмарною системою, яка не потребує закупівлі мережевого обладнання, конкретних серверів та їх встановлення. МІС Health24 розміщена у захищеній хмарній інфраструктурі, надає високий рівень безпеки, а її комплексна система захисту інформації атестована на відповідність вимогам Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України. Високий рівень управління інформаційною безпекою у хмарі підтверджений сертифікатом ISO 27001[3]. Система дозволяє створювати шаблони медичних записів, протоколів, електронних кабінетів, відділень, лікарень. Це позитивно впливає на процеси діагностики та лікування. Дає змогу пацієнту самостійно створювати, візити до лікарів, нагадування про них, також нагадування про прийом ліків. Для керівників медичних установ, швидко та оперативно отримувати статистичні дані, оперативну інформацію, приймати оперативні рішення. Завдяки цифровим технологіям, використовуючи інструментами віртуальної реальності (медичним пристроям, мобільним технологіям), пацієнти отримують швидко і якісну медичну допомогу. Лікарі, в свою чергу, оперативно отримують інформацію за допомогою операційних систем на базі штучного інтелекту. Все це покращує якість сервісу охорони здоров'я.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Порядок функціонування електронної системи охорони здоров'я, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 25 квітня 2018 р. № 411. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/411-2018-%D0%BF#n19>
2. Пироженко А. Електронна медицина – вимога сьогодення. Практика управління медичним закладом. 2018. №11. С. 16-20. URL : <http://med-info.net.ua/index.php?q=content/elektronna-medycyna-vymoga-syogodennya>.
3. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс]: розпорядження від 17 січня 2018 р. № 67-р/. [Електронний ресурс] URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/67-2018-p#n13>.

Сернак Наталя Федорівна, к.фіз.-мат. н., доц. каф. біофізики, інформатики та медичної апаратури Вінницького національного медичного університету ім. М.І. Пирогова, м. Вінниця, Україна , snatusia@gmail.com

Подлян Володимир Миколайович, к.мед.н., доц. каф. медицини катастроф та військової медицини Вінницького національного медичного університету ім. М.І. Пирогова, м. Вінниця, Україна, v.podolyanvin@ukr.net

Сидорчук Тетяна Миколаївна, викладач каф. медицини катастроф та військової медицини Вінницького національного медичного університету ім. М.І. Пирогова, м. Вінниця, Україна , tanichas.81@gmail.com

Селезньова Руслана Віталіївна, кандидат технічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна, seleznevaruslana@gmail.com

Natalya F. Serpak PhD, Associate Professor, National Pirogov memorial medical university, Vinnytsia, department of biophysics, informatics and medical equipment , Vinnytsia, Ukraine, snatusia@gmail.com

Vladimir N. Podlyan Associate Professor, National Pirogov memorial medical university, Vinnytsia, Department of Emergency and Military Medicine, Vinnytsia, Ukraine, v.podolyanvin@ukr.net

Sidorchuk Tetanya Mykolaina, teacher , National Pirogov memorial medical university, Vinnytsia, Department of Emergency and Military Medicine, Vinnytsia, Ukraine, tanichas.81@gmail.com

Selezneva Ruslana Vitaliyivna, PhD, Associate Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, seleznevaruslana@gmail.com

УДК 339.972

У. Л. Сторожилова¹
Г. М. Сторожилів²
П. М. Сторожилів³

УПРАВЛІННЯ ЦИФРОВИМ ПЕРЕХОДОМ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

¹Український державний університет залізничного транспорту

²Київський коледж будівництва, архітектури та дизайну

³Київський коледж комп'ютерних технологій та економіки НАУ

***Анотація.** У даному дослідженні розглянуто та проаналізовано сучасний стан цифрової економіки та електронного урядування. Запропоновано впровадження сучасних ІТ-інструментів S.M.A.R.T. управління які здатні кардинально підвищення якість життя громадян та відкривають нові унікальні можливості розвитку свієї сучасної України*

Ключові слова. цифрова економіка; електронне урядування; сучасні ІТ-інструменти; S.M.A.R.T. управління

DIGITAL TRANSITION MANAGEMENT AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF MODERN UKRAINE

***Abstract:** This study examines and analyzes the current state of the digital economy and e-government. The introduction of modern IT tools S.M.A.R.T. management that can dramatically improve the quality of life of citizens and open new unique opportunities for the development of their modern Ukraine*

Keywords: digital economy; e-government; modern IT tools; S.M.A.R.T. management

Цифрова економіка, електронне урядування та впровадження сучасних ІТ-інструментів S.M.A.R.T. управління здатні кардинально підвищення якість життя громадян та відкривають нові унікальні можливості розвитку свієї сучасної України. Світова пандемія зміцнила роль цифрової економіки, цифрового уряду, акцентувала увагу на формуванні нових ІТ-інструментів S.M.A.R.T. управління та партнерських відносин між країнами світу і їх громадянами.

Цифрова економіка та впровадження сучасних ІТ-інструментів S.M.A.R.T. управління та електронного урядування - це оновлення всієї системи налагодження нової концепції між громадянським суспільством, владою та бізнесом, щодо надання якісних швидких послуг та якістю життя, підвищення індексу ефективності, гарантії, якості виконання стратегій та змога на скорочення часу, коштів та ризиків всієї країні.

Розвиток цифрової економіки та впровадження сучасних ІТ-інструментів S.M.A.R.T. управління та електронного урядування - це унікальна змога для всієї України в формуванні привабливого інвестміджа, в становленні її як однієї з провідних держав світу з орієнтацією на стійкість, інноваційність і ексклюзивність.

Цифровізація, стійкість та розумна спеціалізація – це пріоритетні вектори розвитку цифрової економіки, впровадження сучасних ІТ-інструментів S.M.A.R.T. управління та електронного урядування і якісного оновлення життя в Україні та її статусу в світі. [1]

Управління цифровим переходом України дає відповідь на такі питання:

1 Які основні напрямки стратегій оцифрування України?

2 Як регіони України стикаються з викликами та можливостями, пов'язаними з оцифруванням (зокрема, щодо зеленого переходу та впливу ринку праці)?

3 Де найсильніші можливості для обміну знаннями та співпраці на різних рівнях управління?

Цифровий перехід вимагає інноваційних, скоординованих та багаторівневих підходів до управління, які сприяють взаємодії між громадянами, бізнесом, неурядовими організаціями та державними адміністраціями. Уряди несуть відповідальність за створення умов, в яких інші сектори можуть максимально використовувати цифрові можливості. Успішний цифровий перехід вимагає багаторівневих механізмів управління, що включають як вертикальний, так і горизонтальний виміри. Міжгалузєва співпраця є ключовим підходом у здійсненні цифрової трансформації.

Класична схема інтеграції сфери науки України в Європейський дослідницький простір: Наука -

Цифровий сектор- Промисловість-бізнес.

При дослідженні ситуації за участі громадян в 193 країнах світу, щодо готовності до впровадження цифрової економіки та електронного уряду, в рейтингу Організації Об'єднаних Націй (ООН) за 2020 рік, Україна взяла 69-місце. Лідерами цього рейтингу, оприлюдненого на офіційному веб-сайті ООН залишаються: Данія; Корея; Японія; США; Нова Зеландія; Естонія; Фінляндія; Австралія. [2]

Головними завданнями управління цифровим переходом сучасної України є: впровадження електронної демократії, функціонування далекоглядної політики держави у справі розвитку електронної комунікації та цифровізації, прозорість публічної адміністрації для громадського контролю, цифровий шлях до майбутнього, кінець паперовим формам та листуванню, новий електронний добробут, електронна суспільна співпраця, розвиток інформаційних комунікацій між органами влади, створення централізованих баз електронного документообігу, надання органами влади електронними засобами послуг фізичним та юридичним особам, побудова партнерських відносин між громадянами, бізнесом і урядом, Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на міжнародному ринку, організація електронних тендерів, розширення електронного ринку товарів і послуг для забезпечення державних замовлень, забезпечення гарантій правової, екологічної й особистої безпеки; підвищення якості життя громадян через удосконалення надання соціальних послуг; розширення можливостей для освіти, сучасна відкрита on-line освіта; впровадження системи електронного судочинства; підвищення якості системи охорони здоров'я; впровадження системи електронного голосування; єдина відкрита платформа всіх процесів держави; відсутність бюрократії та корупції; відкрита система обігу державних коштів "Прозорий бюджет України"; можливість громадянам вільно працювати і розвивати свій бізнес; on-line банкінг, тендери, закупівля; on-line робота державних міністерств, відомств, служб, установ, відділів; сучасна відкрита on-line освіта; єдина відкрита on-line судова система; on-line відкрита платформа для роботи з проектами на державному рівні; єдиний електронний "документ громадянина" (поєднання паспорта, ідентифікаційного коду, медичної картки та інше); єдина відкрита виборча система голосування; модернізація електронної демократії з акцентом на інформаційну потребу суспільства країни та впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в сучасну модель культури та освіти; залученість громадян в усі урядові процеси, можливість безпосередньо брати в них участь та наявність ефективного зворотного зв'язку [3, 4, 5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Україна посередині рейтингу в Доповіді ПРООН про стан людського розвитку за 2019 р. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2019/ukraine-ranks-midtable-in-undps-2019-human-development-report.html>
2. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020". URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text>
3. Індекс процвітання. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Індекс_процвітання
4. Маврова В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств в Україні. Молодий вчений. 2016. № 4. С. 78–80.
5. Заяць Р.П. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Тернопіль, 2017. 116 с.

Сторожилова Уляна Леонідівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування, Український державний університет залізничного транспорт, Харків, e-mailstorozhylovauliana@gmail.com

Сторожилів Гліб Максимович, студент у галузі архітектурного проектування та внутрішнього інтер'єру, гр. А-23, Київський коледж будівництва, архітектури та дизайну, Київ

Сторожилів Пилип Максимович, студент у галузі управління персоналом та економіки праці, гр. Е-21, Київський коледж комп'ютерних технологій та економіки НАУ, Київ

Storozhylova Uliana L., candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Management and Administration, Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkiv, e-mailstorozhylovauliana@gmail.com

Storozhylov Hlib M., student in the field of architectural design and interior design, gr. A-23, Kyiv College of Construction, Architecture and Design, Kyiv

Storozhylov Philipp M., student in the field of personnel management and labor economics, gr. E-21, Kyiv College of Computer Technology and Economics, NAU, Kyiv

СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ В ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВІЙ ПАРАДИГМІ

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

Анотація. У статті досліджено становлення та сучасні особливості функціонування ринку криптовалют та здійснено оцінку правового статусу криптовалюти в Україні та світі.

Ключові слова: криптовалюта, майнінг, біткойн, оподаткування, IT-технологія, віртуальна валюта, правовий статус, капіталізація, податковий кодекс.

FORMATION OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET IN THE INFORMATION NETWORK PARADIGM

Abstract: In articles study the formation and current features of the cryptocurrency market and assess the legal status of cryptography in Ukraine and the world.

Keywords: cryptocurrency, mining, bitcoin, taxation, IT technology, virtual currency, legal status, capitalization, tax code.

Зростаюче використання віртуальної валюти та технологій blockchain добре ілюструється цифрами щодо біткойна як найпоширенішого виду криптовалют. У січні 2020 року ринкова капіталізація біткойна становила понад 180 мільярдів доларів, а ціна валюти перевищила 10 000 доларів США [3]. Зростаючий інтерес до криптовалют підтверджується також оглядом американського конгресу, який у 2014 році в свою сферу включав аналіз правової ситуації, пов'язаної з торгівлею віртуальними валютами приблизно в 40 країнах по всьому світу, хоча версія цього огляду 2018 року вже включає понад 130 країн [1; 5].

Ринок генерації криптовалют протягом 2019 р. був поділений наступним чином: Китай – 60 %, США та Канада – 16 %, Грузія – 6 %, Європа – 5 %, Ісландія – 4 %, Індія – 3 %, Росія – 2 %, Австралія – 2 %, Південна Америка – 2 %. Цифровий обмін криптовалютами здійснюється на таких світових біржах, як «Bitfinex», «Poloniex», «Kraken», «Shapeshift», «Changelly», «CNBTC», «Bitsquare», «Bittrex», «BitMEX», «VTER», «Yobit», «CoinExchange», «LiteBit», «Btc Markets» тощо [7].

Хоча віртуальна валюта має схожість як з традиційними грошовими коштами (фіатними валютами), так і з товарами, вона має деякі унікальні особливості та інший профіль ризику, який попередні норми, можливо, не враховували. Це пов'язано з тим, що торгівля віртуальною валютою значною мірою діє у більшості країн без будь-яких спеціальних норм чи юридичного нагляду.

У чинному законодавстві України не використовується термін криптовалюта, ані будь-який інший термін, що зазначає зазначене нововведення (унікальний набір чисел, що є результатом складних математично-математичних обчислень та наділений певним значенням на контракті - віртуальна основа; грошовий еквівалент у національній валюті тієї чи іншої країни, визначений на договірній основі). Це пов'язано з тим, що криптовалюта та її операції в даний час не підлягають державній регуляції в Україні, а правовий стан криптовалюти залишається складним відкритим і суперечливим питанням [2; 4].

У 2014 році Національний банк України озвучив свою першу офіційну думку щодо правового статусу криптовалют в Україні та операцій із криптовалютами. У роз'яснювальному листі Національний банк України класифікував біткойн як грошовий замітник, який не має реальної вартості і не може бути використаний фізичними чи юридичними особами як платіжний засіб в Україні. Однак підхід, який визначає криптовалюту як грошовий замітник, не був закріплений у жодних законодавчих актах чи нормативно-правових актах Національного банку України, і був досить суперечливим, оскільки криптовалюта не охоплена цим визначенням "Грошовий замітник", передбачений законодавством України. Отже, згідно зі статтею 1 Закону України "Про Національний банк України", яка встановлює заборону використання грошових замінників як платіжних засобів в Україні. Ця

юридична категорія поширюється на будь-які документи у вигляді банкнот, які відрізняються від грошових одиниць України, виданих установою, що не є Національним банком України, та виготовлені з метою здійснення будь-яких платежів у межах економічних оборотів, крім валютних цінностей [8].

Однак криптовалюта не повністю відповідає наведеному вище визначенню грошового замітника. По-перше, це не документ як такий і не може бути класифікований як електронний документ. Більше того, криптовалюта - це не банкнота. Нарешті, відповідно до аналізу законодавчих норм України, криптовалюта не може вважатися грошовим замітником. У 2017 році Національний банк України переглянув свою позицію щодо класифікації криптовалют як грошових субститутів та, разом з іншими урядовими регуляторами сектору фінансової економіки України (Національною комісією з питань цінних паперів та фондового ринку та Національною комісією з державного регулювання ринків фінансових послуг) виступили із спільною заявою про стан криптовалют в Україні. Відповідно до чинного законодавства України, українські фінансові регулятори у своїй спільній заяві визначили властивості, не властиві криптовалюти. Однак питання щодо визначення правового статусу криптовалют було залишено для подальшого розгляду.

Отже, Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку та Національна комісія з питань державного регулювання ринків фінансових послуг дійшли висновку, що криптовалюту не можна визначити як :

а) гроші (грошові кошти, фонди, банкноти) через те, що криптовалюта не існує у вигляді банкнот, монет, записів на банківських рахунках;

б) валюта, законний платіж іноземної країни, валютні цінності через те, що криптовалюта не прив'язана до грошової одиниці будь-якої країни;

в) цінні папери, оскільки жодна криптовалюта не містить жодних ознак документа та емітента, а саме, немає встановленої форми документа з відповідні реквізити, що підтверджують грошову чи іншу власність, не визначається взаємозв'язок між вимогою цінного папера та особа, яка має права на цінні папери, не передбачає виконання зобов'язань щодо таких цінних паперів, а також можливість передачі прав на цінні папери іншим особам;

г) грошовий замітник через те, що криптовалюта не має ознак банкнот; немає жодних емітентів і немає виробничих цілей [4; 9].

Відповідно до аналізу правового статусу криптовалют в усьому світі та в Україні, державні регулятори дійшли висновку, що незважаючи на численні практики використання криптовалют як мірила цінності, засобу обміну та накопичення, його складний правовий характер не можна ототожнювати з жодною із пов'язаних концепцій (грошові кошти, валюта, валютні цінності, законний платіж, електронні гроші, цінні папери, грошові замітники тощо). Інші державні органи влади, зокрема Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, Міністерство юстиції України та Державна фіскальна служба України, не висловлювали свою позицію щодо правових норм статусу криптовалют в Україні. Вони не давали ані публічних пояснень статусу криптовалют, ані укладання будь-яких цивільно-правових договорів щодо криптовалют чи її зобов'язань, а також процедури оподаткування криптовалютних операцій та ін.

Сьогодні вчені економічних та юридичних наук, інші спеціалісти та державні органи вивчають та аналізують оборот криптовалют в Україні, появу та терміни власності на криптовалюту, особливості урядового регулювання та контроль видобувної діяльності, діяльності обміну криптовалют та обмінників з метою визначення місця криптовалют серед об'єктів цивільних прав та її регулювання на національному рівні [6].

Відсутність законів та правил, які б встановлювали оборот криптовалют в Україні, не передбачають заборони видобутку тієї чи іншої криптовалют. Більше того, це не тягне за собою обмін фіатної валюти на криптовалюту і навпаки, а також обмін однієї криптовалют на іншу. Відсутність державного регулювання вищезазначених зв'язків з громадськістю не призводить до заборони використання криптовалют будь-яким способом, прямо не забороненим законом. Сьогодні володіння криптовалютою та трансакції, пов'язані з використанням криптовалют (пожертвування), обмін тощо, що не є пов'язані із суспільно небезпечним діянням (зокрема, відмивання незаконних коштів, фінансування тероризму та розповсюдження зброї) є законними. По-перше, володіння криптовалютою та здійснення операцій з криптовалютами не суперечать чинному законодавству України. Крім того, такі дії не тягнуть за собою можливість застосувати заходи державного примусу до відповідних осіб, включаючи кримінальне та адміністративне правопорушення. Тому, за відсутності законів та нормативно-правових актів України, які б регламентували специфіку здійснення діяльності та

операцій, пов'язаних із криптовалютою, зазначеними видами діяльності та транзакціями слід керуватися на загальних засадах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Böhme R. Bitcoin: Economics, Technology, and Governance. Rainer Böhme, Nicolas Christin, Benjamin Edelman, Tyler Moore. *The Journal of Economic Perspectives*. 2015. Vol. 29. № 2. P. 213–238.
2. Carnes B. Ukraine Is Silently Leading A Digital Currency Revolution/ Ben Carnes. 2017. Офіційний сайт Forbes. URL: <https://www.forbes.com/sites/realspin/2017/03/20/ukraine-is-silently-leading-a-digital-currencyrevolution/#4d0ef946465c>.
3. CoinMarketCap. URL: <https://coinmarketcap.com/historical>
4. Perchuk O.V. Makarchuk I.M., Yaremenko L.M. The prospects of using cryptocurrency Bitcoin as a financial innovation in the information economy of Ukraine. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 4 (31), pp. 419-427. URL: <http://dx.doi.org/10.18371/fcaptp.v4i31.190971>
5. Schultz R. What Influences the Price of Bitcoin: 2011-2015. Richard Schultz. Senior Thesis in Economics. 2016. URL: <https://business.tcnj.edu/files/2016/11/2016.schultz.richard.ThesisFinal.revised.s16.pdf>.
6. Биржа для обмена виртуальной валюты нашла инвесторов. URL: <http://ww.vedomosti.ru/tech/news/11932001/5 mln za virtualnyu valyutu>
7. Макачук І.М., Перчук О.В., Малишко В.В. Перспективи використання криптовалют у сучасних економічних системах. *Economics, Management and Administration*. 2019. № 2 (88). С. 179-185.
8. Про обіг криптовалюти в Україні: проект закону [Електронний ресурс]. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62684
9. Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні: проект закону [Електронний ресурс]. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=627

Стратан Віктор Вікторович, аспірант першого року навчання, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», м. Переяслав, e-mail: makarchyck.inna@gmail.com

Стратан Андрій Вікторович, аспірант першого року навчання, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», м. Переяслав, e-mail: Stratan2207@gmail.com

Stratan Viktor V., post-graduate student of the first year of study, Pereyaslav-Khmelnysky State Pedagogical University named after Hryhoriy Skovoroda, Pereyaslav, e-mail: makarchyck.inna@gmail.com

Stratan Andrii V., post-graduate student of the first year of study, Pereyaslav-Khmelnysky State Pedagogical University named after Hryhoriy Skovoroda, Pereyaslav, e-mail: Stratan2207@gmail.com

ДОСВІД ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ В СФЕРІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. У статті проаналізовано досвід провідних країн світу в сфері цифровізації туристичної галузі та запровадження концепції Туризм 4.0. та виокремлено основні світові практики прийняття відповідних організаційних рішень, визначено інструменти, які використано в рамках концепції Туризм 4.0.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, туристична галузь, Туризм 4.0.

Abstract: The article analyzes the experience of the world's leading countries in the field of digitalization of the tourism industry and the introduction of the concept of Tourism 4.0. and the main world practices of making appropriate organizational decisions are singled out, the tools used within the concept of Tourism 4.0 are identified.

Keywords: digital economy, digitalization, tourism industry, Tourism 4.0.

В Україні на державному рівні визнається необхідність формування цифрової економіки та суспільства [1].

Тому, підкреслюючи важливість використання в країні потенціалу Індустрії 4.0, в тому числі і в сфері туризму, слід звернути увагу на ряд перешкод, які гальмують або унеможливають відповідні процеси. А саме:

- нерозвиненість нормативно-правової бази, яка регулює процеси розбудови цифрової економіки; недостатньо високий рівень проникнення інтернету;
- існування розриву між рівнем доступності широкосмугового доступу до мережі інтернет у великих містах і невеликих селах;

- недостатній рівень розвитку цифрової інфраструктури; невисокий рівень захисту цифрової інформації;
- відсутність належної державної підтримки організацій, що здійснюють впровадження цифрових технологій в регіонах (навіть у сфері високотехнологічного бізнесу та інформаційно-комп'ютерних технологій) [2].

Як свідчать результати досліджень, провідні країни світу достатньо ефективно спрямували можливості четвертої промислової революції на розвиток цифрової економіки і сфери туризму зокрема. Тому, існуючий світовий досвід запровадження інструментів концепції Туризм 4.0 є серйозним матеріалом для вивчення, аналізу і адаптування на вітчизняному ґрунті. Дослідження досвіду запровадження інструментів концепції Туризм 4.0 дозволило виокремити наступні світові практики, які представляють інтерес для вітчизняної галузі:

- запровадження цифрових платформ, які дозволяють різним сторонам взаємодіяти в режимі онлайн. Вони здатні забезпечити запровадження комплексного підходу в роботі з клієнтами та передбачають організацію перельоту, трансферту, проживання тощо. Таким чином забезпечується вирішення питань на різних рівнях та досягається оптимізація фінансових витрат та часу;

- розвиток технологій Інтернету речей, який надає можливість кампаніям аналізувати вподобання туристів з врахуванням локацій та комплексу інших факторів впливу. Практична реалізація таких досліджень можлива завдяки використанню мобільних додатків-гідів, додатків для оплати квитків, технологій віртуальної реальності тощо;

- використання сучасних програмних додатків, технічних систем, чат-ботів, здатних швидко реагувати на вподобання туриста, допомагати в пошуках цікавих місць (3D-моделювання, облаштування веб-камерами туристичних об'єктів, впровадження QR-кодів, RFID-міток);

- запровадження sharing-послуг, які здатні вивести на новий рівень взаємовідносини між постачальниками та споживачами туристичних послуг. Агрегатори пропозицій дають можливість порівнювати ціни, умови і оцінку послуг іншими споживачами, здатні допомогти у виборі доступних для проживання варіантів;

розвиток «хмарних сервісів», які дозволяють персоналу туристичних фірм здійснювати свою роботу дистанційно, що зменшує витрати на оренду приміщень;

використання технологій блокчейн для підвищення рівня довіри, надійності бронювання та платежів, забезпечення достовірності інформації та відгуків про отримані туристичні послуги.

Однак, світові практики доводять, що запровадження інструментів в рамках концепції Туризм 4.0 потребують прийняття відповідних організаційних рішень на різних рівнях управління, в тому числі на урядовому. Серед основних слід відзначити наступні:

активне використання стартапів з метою формування цікавих ідей щодо запровадження інструментів цифровізації в сфері туризму. Слід зазначити, що запровадження таких ініціатив стимулюється не лише країнами-лідерами, а й тими, де туристична індустрія вносить значний вклад в розвиток національної економіки (Шрі-Ланка, Індонезія, Лаос, Тайланд тощо);

використання інструментів маркетингових комунікацій з метою просування цифрових продуктів в галузі, в тому числі і на урядовому рівні (Ізраїль, Ісландія, Німеччина, ОАЕ та інші країни);

міжнародне співробітництво в сфері цифровізації галузі, яке активно демонструють країни Європейського Союзу;

запровадження концепції Туризм 4.0 на основі стратегічного підходу, що реалізується шляхом формування відповідної стратегії на державному рівні. Це дозволяє країнам досягти врегульованого розвитку сфери туризму та запровадження відповідних новацій у взаємозв'язку з іншими галузями економіки за всім ланцюгом створення вартості (транспорт, освітою, культурою тощо). Наряду з країнами-лідерами, стратегію Туризм 4.0 представили Тайланд та Туреччина.

Слід зазначити, що цифровізація та зміна підходів до роботи туристичної галузі здатні забезпечити повноцінну взаємодію учасників економічної діяльності, надає можливість компаніям підвищити охоплення, розширити цільову аудиторію, поліпшити якість обслуговування та набутти додаткових конкурентних переваг.

Провідні країни світу спрямували можливості четвертої промислової революції на розвиток туристичної галузі. Дослідження досвіду запровадження інструментів концепції Туризм 4.0 дозволило узагальнити світові практики та виокремити не лише основні інструменти, а й відповідні організаційні рішення, які запроваджено на різних рівнях управління, в тому числі на урядовому.

Слід відзначити, що вивчення позитивного світового досвіду запровадження концепції Туризм 4.0 та його адаптація до вітчизняних умов дозволить сформувати сучасне дієве підґрунтя для формування ефективної державної політики в цій сфері.

Однак, слід зауважити, що імплементація досвіду потребує відповідного коригування нормативно-правової бази, розбудови відповідної інфраструктури, інституційних перетворень. Ці напрями складатимуть перспективи подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>

2. Цифрова трансформація (цифровізація) регіонів України. URL: <http://academy.gov.ua/pages/dop/198/files/4ba4c1b4-cefe-4f27-b58b-3aee7c8cf152.pdf>

Трегубов Олександр Сергійович, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри підприємництва, корпоративної і просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: a.trigubov@donnu.edu.ua

Tregubov Oleksandr S. – PhD in economics, Associate Professor, Head of the Department of Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: a.trigubov@donnu.edu.ua

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Анотація. У статті досліджено вплив діджиталізації на розвиток банківської сфери України та визначено основні напрями трансформації банківської системи в сучасних умовах

Ключові слова: банківська діяльність; діджиталізація; інноваційна система; банк

Abstract: The article examines the impact of digitalization on the development of the banking sector of Ukraine and identifies the main directions of transformation of the banking system in modern conditions

Keywords: banking; digitalization; innovation system; bank

Банківська система України в останній час зазнала значних змін. Оцифровка різних процесів в банках, тобто **діджиталізація в банківській сфері набирає сьогодні все більших обертів**. Банки вже почали конкурувати не між собою, а з FinTechкомпаніями, і мабуть через 10-15 років банки зможуть змінитися кардинально.

Цифрова трансформація банківського сектора – це об'єктивна та неминуча можливість розширити бізнес, зменшити операційні витрати та побудувати ефективні канали надання послуг, щоб тісніше взаємодіяти з клієнтами та чітко розуміти їх переваги. Основними напрямками трансформації банківської системи в сучасних умовах є:

- цифрова трансформація банківських переказів. Даний процес стає автоматизованим, тепер, щоб зробити транзакцію, не потрібен банківський персонал;
- переосмислення моделі банківського бізнесу. Вдалий приклад – це використання технології блокчейн, що дозволяє зменшити шахрайство в банківській сфері. Її вже застосовують в таких операціях як платежі, перекази, прямі інвестиції, управління торговими і виробничими, іпотечними, кредитними звітами тощо.

В останні роки ми спостерігаємо стрімке зростання цифрових послуг в банківській сфері. За даними AppDynamics, 85% споживачів в світі використовують мобільний банк для управління фінансами в своїй повсякденній діяльності, при цьому 43% стверджують, що додатки банків відіграють найважливішу роль у вирішенні щоденних питань, поступаючись тільки соціальним мережам. Експерти KPMG назвали в 2019 році найбільш затребуваними технологіями в банківській сфері штучний інтелект (72%), Big Data та Інтелектуальну аналітику (61%), роботизацію (56%), машинне навчання і чат-боти (56%), а також оптичне розпізнавання (44%) [1].

Більшість людей обирають свій банк, виходячи з можливості виконувати всі необхідні операції дистанційно через доступні і комфортні цифрові канали комунікації, без відвідування відділення або телефонних дзвінків. Звіт AppDynamics «App Attention Index» свідчить, що 54% споживачів змінили б свій банк, якби його мобільний додаток працював недостатньо добре. Узагальнено, можна виділити кілька найбільш важливих характеристик систем банкінгу, які необхідні клієнту: функціональні можливості (доступні клієнтам операції); зручність користування системою (призначений для користувача інтерфейс); забезпечення безпеки зберігання та передачі фінансової інформації; безперебійна робота сервісів та всі рішення проблем в реальному часі.

Задля подальшого впровадження інновацій, НБУ затвердив Стратегію розвитку Fintech в Україні до 2025 року – поетапний план створення в Україні повноцінної екосистеми Fintech з інноваційними фінансовими послугами та доступними цифровими послугами. Основними завданнями цієї Стратегії є стійкий розвиток інновацій, розвиток безготівкової економіки, підвищення фінансової грамотності споживачів та бізнесу [2].

Банки інвестують в цифрові технології, що дозволяє їм значно скорочувати витрати та збільшувати обсяг послуг, які надаються. Тому сучасна бізнес-модель повинна враховувати основні тренди індустрії фінансових послуг. До ключових результатів, що виникли під впливом діджиталізації можна віднести – запровадження BankID НБУ, створення умов надання небанківських фінансових послуг онлайн, впровадження електронного підпису у банківській системі, створено умови для переходу банків до Paperless та інше.

Поява такого напрямку, як Internet of Me – надання клієнтам свободи вибору каналу отримання і часу, частоти здійснення фінансових операцій – виводить сферу банківських послуг на новий рівень, відбувається зміщення акценту з конкурентоспроможного надання послуг до конкурентоспроможного результату у клієнта від наданих послуг (outcome economy). Такому стану речей сприяють сучасні девайси, які аналізують дії потенційних клієнтів день за днем і пропонують можливі цікаві продукти клієнтам. У зв'язку з цим поява банківської моделі ведення бізнесу в формі платформізації є деяким переосмисленням банківського бізнесу, що дозволяє зблизити продавців і покупців, а також побудувати взаємовигідне співробітництво з іншими учасниками фінансової індустрії. Готові рішення прикладного програмування допомагають банкам сконцентруватися на якості і функціональності банківських продуктів індивідуально кожному клієнту.

Ключову роль у платформізації банківського бізнесу відіграють ІТ-компанії. В даний час світовий ринок програмного забезпечення для організації цифрового банку представлений наступними брендами:

- Temenos Group AG (використовують 38 з 50 найбільших банків по всьому світу для обробки своїх транзакцій);
- STRANDS (пропонує банкам створення інноваційних програмних рішень, які допомагають створити клієнтоорієнтований підхід у наданні банківських послуг по цифрових каналах. У числі їх клієнтів відомі банківські бренди Barclays, Deutsche Bank та інші);
- Software Development Kit (спеціалізується на розробці програмного забезпечення для створення FinTech-продуктів);
- Rubikon (надає модульні рішення для будь-яких технологічних потреб банків, які можуть сформувати універсальну систему банківських послуг);
- NYMBUS (надає альтернативні традиційним банкам пропозиції щодо взаємодії з клієнтами на основі SaaS-платформ, які мають різнобічний характер) та інші [3].

Таким чином, в рамках формування перспектив щодо створення банківської моделі на основі платформ (BaaS), необхідно вже сьогодні задуматися про пошук і вибір стратегії платформного бізнесу.

Поряд з впровадженням цифрових технологій необхідно вдосконалювати підходи до управління, керівництва та контролю. Головними перешкодами для цифрової трансформації представники банківської сфери виділяють невисокий рівень ІТ-компетенцій всередині організації, застарілі серверні системи ІТ-інфраструктури та відсутність інструментів для оптимізації трудомістких процесів.

Результатом діджиталізації в Україні є наступні позитивні показники:

1. Україна займає 4 місце у світі за розвитком безконтактних платежів. Налічується понад 38 млн. активних карток, з яких 5,3 млн. оснащені безконтактною технологією.
2. Україна входить до п'ятірки найкращих країн за платіжними операціями з NFC: понад 20 банків пропонують NFCсервіси [4].

Отже, основними перевагами подальшої цифровізації в банківському секторі виступають наступні:

- поява нових технологічних можливостей залучає нових гравців в банківський сектор і в фінансову індустрію в цілому;
- інформаційні та телекомунікаційні технології застосовуються як з метою технічної підтримки банків, так і для розвитку нових каналів дистрибуції, зокрема, за допомогою тісної співпраці з торговими організаціями;
- банки вкладають кошти в цифрові технології, бо це дозволяє їм значно скорочувати витрати і збільшувати обсяг послуг, які надаються;
- Internet of Me – надання клієнтам свободи вибору каналу отримання, часу, частоти здійснення фінансових операцій – виводить процес надання банківських послуг на новий рівень,

відбувається зміщення акценту з конкурентоспроможного надання послуг до конкурентоспроможного результату у клієнта від наданих послуг (outcome economy);

- наявні рішення прикладного програмування допомагають банкам сконцентруватися на якості і функціональності банківських продуктів індивідуально для кожного клієнта;
- організації з високою технологічністю спроможні скоротити стадії розробки банківських продуктів, збільшити безперервність роботи банку в цілому, покращити ефективність операційної діяльності та підвищити рівень задоволеності клієнтів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інновації та розбудова фінтех-ринку України – у фокусі уваги Національного банку /Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua>
2. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року /Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua>
3. Семенов А. Ю., Цирулик С. В. Тенденції розвитку FinTech послуг на світовому та вітчизняному ринках фінансових послуг. *Бізнес Інформ*. 2018. № 10. - С. 327-334.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://bank.gov.ua>.

Третьякова Олена Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, email: o.tretyakova@chnu.edu.ua

Нікіфоров Петро Станіславович, студент 3 курсу спеціальності фінанси, банківська справа та страхування, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, email: nikiforov.petro@chnu.edu.ua

Tretyakova Olena V. – PhD, Associate professor of the Finances and Credit Department Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, o.tretyakova@chnu.edu.ua

Nikiforov Petro S - 3rd year student majoring in Finance, Banking and Insurance, Yuri Fedkovych National University of Chernivtsi, Chernivtsi, email: nikiforov.petro@chnu.edu.ua

СТРАТЕГІЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Національний університет «Запорізька політехніка»

Анотація. Розглянуто міжнародний досвід з вивчення інструментарію в маркетингу сфери сервісу. Надано практичні рекомендації щодо формування та реалізації стратегії цифрового маркетингу відносно готельно-ресторанних послуг. Запропоновано схему організаційної побудови відділу маркетингу готельно-ресторанної компанії у відповідності до вимог цифровізації бізнесу. Виокремлено вимоги до маркетолога для налагодження раціональної взаємодії у цифровому міжнародному просторі компанії готельно-ресторанного бізнесу зі споживачами комплексного продукту. Визначено пріоритетні завдання сучасної системи управління вітчизняної готельно-ресторанної компанії при формуванні у споживача мислення цифрового споживання.

Ключові слова: маркетинг; готельно-ресторанне підприємство; управління; сервісна економіка; бізнес.

DIGITAL MARKETING STRATEGY IN THE MANAGEMENT OF HOTEL AND RESTAURANT ENTERPRISE

Abstract. The international experience in studying the tools in the marketing of the service sector is considered. Practical recommendations for the formation and implementation of digital marketing strategy for hotel and restaurant services are provided. The scheme of organizational construction of the marketing department of the hotel and restaurant company in accordance with the requirements of digitalization of business is offered. The requirements for a marketer to establish a rational interaction in the digital international space of hotel and restaurant business companies with consumers of a complex product are highlighted. The priority tasks of the management system of the hotel and restaurant company at formation at the consumer of thinking of digital consumption are defined.

Keywords: marketing; hotel and restaurant company; management; service economy; business.

Трансформація глобального бізнесу та суспільних інститутів до нових економічних умов диктує траєкторію розвитку вітчизняної туристичної галузі, яка за останні роки стрімко наростила рівні диверсифікації і відкритості для світової спільноти і міжнародного співробітництва. За умов особливого статусу сервісної економіки в коронавірусний період готельно-ресторанна підсистема глобального туризму посилює позиції в якості одного з вирішальних елементів високої світової політики. Під впливом сталих міжнародних системних причин нестабільності, еволюції ціннісних векторів країн, політико-економічних змін, еколого-просторових зрушень, на тлі глобальних викликів безпеці людству, вітчизняний готельно-ресторанний бізнес набуває інтернаціональності [1].

Відомо, що розвиток системи цифрових послуг формується в рамках концепції цифрової сервісної економіки. Цифрові послуги є фундаментом інноваційної економіки, сприяють розвитку віртуальної ринкової інфраструктури, діджиталізації та соціальної орієнтації економіки, підвищення якості цифрового життя суспільства. Сьогодні в країнах ЄС частка цифрових послуг у загальному обсязі послуг перевищує рівень у 80% і такий стан свідчить про digital-орієнтацію підприємств і базується на маркетингових і IT-зусиллях підприємницьких структур сфери обслуговування [2]. Саме тому вивчення питання розвитку сфери цифрових послуг в актуальним для вітчизняних науковців.

Однак, перехід глобальної економіки туризму до посткоронавірусної ери супроводжується появою маркетингових управлінських проблем, які винятково складні за змістом, їх вирішення має бути знайдене шляхом об'єднання зусиль провідних наукових шкіл та використання потенціалу економіко-туристичних систем, як в національному, так і в міжнародному форматі. Слід припустити, що створення нової парадигми сервісної економіки туризму стає додатковим фактором його інтернаціоналізації. Пошуки бачення розвитку протягом та після дії пандемії COVID-19 поступово перетворюють світову готельно-ресторанну сфери в міжнародну лабораторію з вироблення оптимальних кроків до системного бачення маркетингової стратегії з урахуванням інтересів фірм.

З цієї позиції доцільними є практичні рекомендації відносно формування і реалізації стратегії цифрового маркетингу щодо готельно-ресторанних послуг. По-перше, врахування сучасної концепції сервісної організації, з позиції якої, в довгостроковому плані готельно-ресторанна фірма намагається

вижити за умов забезпечення керівництвом коротко- та середньострокової безпеки за рахунок координованої поведінки зі споживачами в цифровому просторі. По-друге, вибір методики цифрових змін в маркетинговій стратегії на основі циклу цифрової конкурентної переваги фірми, який включає типові етапи: зародження, прискорення, уповільнення, зрілість, спад. Зрозуміло, що на кожному етапі стан цифрової конкурентоспроможності буде різний і тому, у відповідності до стратегії, слід відстежувати зміни чинників. По-третє, ідентичне представлення готельно-ресторанного продукту у реальному і цифровому просторі на рівні, який забезпечує клієнту розуміння можливості задоволення перспективних вимог та впевненість, що цифровий продукт буде мати інтегровану відповідність реальному. По-четверте, стратегічну конкурентоспроможність послуг та сервісів слід розглядати у двомірному аспекті, тобто доцільно враховувати реальні і цифрові інтереси споживачів (споживчі якості продукту) і продавців (рівень прибутку). По-п'яте, своєчасна фіксація змін в умовах бізнесу та проведення відповідних перетворень в цифровій політиці реалізації продукту: певні зміни в продуктивній політиці, впровадження новітніх технологій, диверсифікація, зміна організаційно-правового статусу, модернізація форм та каналів збуту. По-шосте, використання в управлінні фірмою інструментарію цифрового маркетингу, який сприяє прискоренню трансформації економічної підсистеми, допомагаючи у контролінгу змін попиту та пропозиції, і допомагає просуванню ідей цифровізації, сприяючи сприйняттю споживачами. По-сьоме, вплив на споживача за допомогою системи важелів, в якості якої виступають елементи комплексу готельно-ресторанного маркетингу сфери послуг. По-восьме, впровадження положень маркетингового управління рівнем цифровізації бізнесу на принципах: гнучкості та адаптування до постійних змін мінливого зовнішнього середовища; сприйняття компанії як цифрової системи; ситуаційного підходу; трансформації системи стратегічного управління рівнем цифровізації готельно-ресторанного продукту; розробки фірмової внутрішньої системи цифрових параметрів та стандартів; формування, цифрового контролю і визнання digital-відповідальності перед покупцями і партнерами підприємства. По-дев'яте, прогнозування довго-, середньо-, короткострокових цілей цифрового маркетингу на основі поєднання ресурсів та digital-технологій для раціонального їх використання в управлінні готельно-ресторанною фірмою. По-десяте, утворення цифрових структур управління для впровадження стратегічних, тактичних, оперативних маркетингових цілей, інтеграції підрозділів та спеціалістів, які пов'язані з процесом виробництва й реалізації продукту, координації їх дій у реальному і цифровому просторі.

Для подолання перешкод на шляху до реалізації стратегії цифрового маркетингу вітчизняному готельно-ресторанному підприємству слід повністю реформувати організаційну структуру маркетингу і виокремити підрозділи, які відповідають за цифровізацію бізнесу, взагалі, та цифровий маркетинг, зокрема. В посткоронавірусному середовищі зможуть собі забезпечити сталі позиції на ринку лише ті готельно-ресторанні компанії, в яких керівництво та персонал мають бажання і прагнення розвиватися в міжнародному цифровому просторі [3].

У відповідності до вимог цифровізації бізнесу запропоновано таку схему організаційної побудови відділу маркетингу готельно-ресторанної компанії, а саме: створення відділу цифрових технологій, до компетенції якого увійде робота по структуризації та впорядковуванню маркетингової інформації в синхронізовану цифрову систему, інтеграція цієї системи з КІС підприємства, організація відділу інтернет-маркетингу, до завдань якого повинні відноситися заходи залучення додаткових клієнтів за допомогою інтернет-ресурсів (рис. 1).

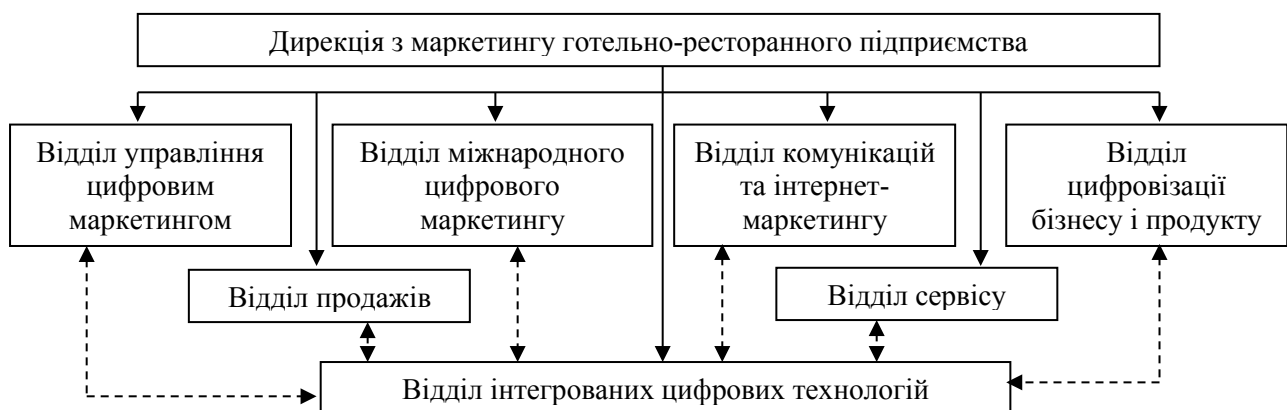


Рис. 1 – Організаційна структура відділу маркетингу готельно-ресторанного підприємства

Нажаль, у вітчизняному цифровому просторі мало практики результатів діджиталізації і тому цей процес прагне до систематизації. Технологія трансформації до цифрової готельно-ресторанної компанії повинна складатися з наступних трьох частин: по-перше, загальної стратегії маркетингу, по-друге, цифровізації тактичного маркетингу, по-третє, автоматизації маркетингових операцій. За таких умов одним з варіантів організації маркетингу є цифровий тип маркетингу міжнародних баз даних і перехід від вибіркової сегментації споживачів до індивідуального маркетингу у цифровому просторі.

Взагалі, застосування цифрових технологій разом з інноваційними підходами до управління реальними і цифровими відносинами з клієнтами дозволить досягти зростання рентабельності продажу комплексного продукту, послуг, сервісів, більшого рівня задоволеності споживачів, економії часу і витрат праці персоналу в результаті автоматизації і оптимізації операцій, активізації творчого потенціалу співробітників відділу маркетингу. В результаті негативного впливу факторів глобальної кризи внаслідок дії COVID-19, зростання потоків інформації, переорієнтації сфер споживання, змін в digital-рівні бізнесу, трансферу технологій базовими умовами ефективності служби маркетингу в готельно-ресторанній сфері є: раціональна організаційна структура служби, персонал з відповідними компетентностями та зацікавленістю в результатах праці, цифрова підтримка маркетингових рішень. У цьому зв'язку для налагодження раціональної взаємодії у цифровому просторі компаній готельно-ресторанного бізнесу з покупцями комплексного продукту виокремлено такі вимоги до маркетолога: реалізація цифрової політики фірми шляхом задоволення інтересів бізнесу; вирішення екстремальних проблем шляхом прийняття маркетингових рішень з огляду на ситуацію в цифровому середовищі; управління віртуальним часом шляхом раціонального делегування повноважень; ідентифікація і прийом на роботу у відділ маркетингу високоякісних IT-фахівців шляхом відбору за пріоритетом досвіду; перевірка «цифрової маркетингової придатності» фахівців шляхом моніторингу поведінки в кризових ситуаціях; розширення компетентності IT-маркетологів шляхом зростання рівня складності цифрових завдань, відповідної підтримки; стратегічне мислення і створення механізму досягнення цілей шляхом ефективного цілеутворення й цифрового контролю їх виконання; встановлення інформаційних «фільтрів» за рахунок створення безконтактного секретаря і ліквідації зайвих «сервісних» функцій в цифровому інформаційному обміні з клієнтами; підтримка зовнішніх зв'язків та встановлення вигідних віртуальних взаємовідносин з партнерами із мікрооточення готельно-ресторанного підприємства; уникнення конфліктів в колективі за рахунок створення ієрархічної цифрової структури з певними встановленими пріоритетами конкретних персон і посад підприємства.

Пріоритетними завданнями вітчизняної готельно-ресторанної компанії при формуванні у клієнта мислення цифрового споживання є: підвищення рівня споживчої компетентності; організація цілісної маркетингової системи виховання цифрового клієнта; формування вміння робити вільний, свідомий вибір комплексного готельно-ресторанного продукту та користуватися всіма сервісами закладу; сприяння доступу клієнтів до достовірної інформації щодо раціонального вибору сервісів; розробка норм толерантності та лояльності, мотивування до коректного своєчасного зворотного зв'язку, прагнення до розв'язання конфліктів; розвиток цифрової споживчої ерудиції; формування вміння узгоджувати власні дії з бізнес-інтересами вітчизняної готельно-ресторанної компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Індустрія гостинності в Україні: стан і тенденції розвитку. *Колективна монографія*. Колектив авторів. / за заг. ред. В.М. Зайцевої. Запоріжжя: Просвіта, 2017. 240 с.
2. Стратегічне управління готельними підприємствами в умовах глобалізації. *Колективна монографія*. Колектив авторів. / за заг. ред. В.М. Зайцевої. Запоріжжя: ЗНТУ, 2018. 120 с.
3. Tsviliy S., Gurova D., Zhuravlova S., Kuklina T. Creation of a legal hub by micro-enterprises in the field of tourism. *Fundamental and applied research in the modern world* : Abstracts of the 6th International scientific and practical conference. BoScience Publ., Jan. 20-22, 2021. Boston, USA. 2021. Pp. 255-263.

Цілий Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, Національний університет «Запорізька політехніка», Запоріжжя, e-mail: 0994300103@ukr.net

Tsviliy Sergiy M. - Candidate of Sciences (Economics), Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business, National University «Zaporizhzhia Polytechnic», Zaporizhzhia, e-mail: 0994300103@ukr.net

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОМПАНІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Національний транспортний університет

***Анотація.** У статті досліджено сутність цифрової трансформації та зміни, які вона зумовлює у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства. Визначено ключові конкурентні переваги, що набувають компанії в результаті цифрової трансформації. Запропоновано підхід до формування цифрової стратегії та дорожньої карти цифрової трансформації компанії.*

Ключові слова: цифрова трансформація; цифрова стратегія; корпоративна стратегія.

Formation of a strategy of the digital transformation of the company as a prerequisite for ensuring its competitiveness

***Abstract.** The article deals with the essence of digital transformation and the changes it causes in the external and internal environment of the enterprise. The key competitive advantages that companies gain as a result of digital transformation are identified. The approach to the formation of a digital strategy and a roadmap for the company's digital transformation is proposed.*

Keywords: digital transformation; digital strategy; corporate strategy.

Цифрова трансформація бізнесу - це нова реальність, яка потребує від бізнесу радикального перегляду існуючих бізнес-процесів і підходів до роботи з постачальниками і споживачами. Здатність швидко адаптуватися до змін і оптимізувати свою роботу, оперативно підлаштовуватись під очікування контрагентів, є головним викликом, який несе з собою діджиталізація бізнесу.

Підвищення інтересу компаній до діджиталізації пояснюється її масштабними проявами і значним впливом на доходи, прибутковість, продуктивність та інновації. Діджиталізація змінює традиційне конкурентне середовище компаній. Вона викликає безліч змін, зокрема:

- ✓ розмиває кордони і сутність галузей;
- ✓ знижує бар'єри для входу на ринки;
- ✓ змінює ключові фактори успіху;
- ✓ сприяє зміні очікувань і поведінки клієнтів;
- ✓ розширює доступні джерела знань;
- ✓ скорочує часові горизонти планування і збільшує невизначеність;
- ✓ змінює орієнтири в стратегічному плануванні;
- ✓ збільшує швидкість еволюції бізнес-моделей.

Всі ці фактори порушують традиційні умови ведення бізнесу. Діджиталізація зумовлює нові способи створення і отримання доданої вартості. Правильне поєднання цифрових технологій, інформації і фізичних активів може надати компанії цифрову перевагу, яка може стати ключовою конкурентною перевагою. По-справжньому цифрові компанії включають цифрові принципи в свою стратегію, бізнес-модель, операції і культуру. Однак велика кількість компаній досі недооцінюють значущість і неминучість цифрової трансформації.

Сьогодні існує досить багато прогнозів в області перспектив діджиталізації. Так, за оцінками McKinsey, реальними перспективами розвитку в цифровій економіці є [1]:

- ✓ збільшення продуктивності ресурсів та процесів на 3-5%;
- ✓ підвищення продуктивності праці за рахунок автоматизації робіт - на 45-55%;
- ✓ зменшення простоїв устаткування - на 30-50%;
- ✓ зменшення витрат на утримання товарно-матеріальних запасів - на 20-50%;
- ✓ зменшення витрат на забезпечення якості - на 10-20%;

- ✓ зниження витрат на технічне обслуговування - на 10-40%;
- ✓ скорочення часу виходу на ринок - на 20-50%;
- ✓ підвищення точності прогнозування до 85+%.

Сьогодні компаніям необхідно використовувати потенціал цифрової трансформації, розробляючи цифрову стратегію. Така стратегія складається з комбінації цифрових технологій, інформації і фізичних ресурсів, що дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства. Нездатність сформулювати та реалізувати таку стратегію неминуче підірватиме конкурентоспроможність фірми. Не дивно, що більш просунуті в плані діджиталізації компанії лідирують з точки зору продуктів, послуг, інноваційності бізнес-моделей і фінансових результатів.

Взаємозв'язок між цифровою стратегією і корпоративною стратегією компанії все ще дискутується. Однак більшість авторів сходяться на думці, що цифрова стратегія компанії повинна стати суттю її корпоративної стратегії. Тобто цифрова стратегія повинна бути як мінімум включена в корпоративну стратегію. Деякі автори йдуть ще далі і заявляють, що цифрову бізнес-стратегію слід розглядати як саму корпоративну стратегію для цифрової епохи. Автори припускають, що стратегія цифрового бізнесу і буде корпоративною стратегією [2]. На сьогоднішній день цифрова стратегія - це вже не вибір. Це стає вимогою для будь-якої організації, яка хоче залишатися конкурентоспроможною і забезпечити собі тривале і успішне існування у умовах турбулентності.

При цьому, стратегії цифрового заміщення недостатньо. Цифрова заміна, заснована на автоматизації і заміні фізичних ресурсів на цифрові, створює віртуальні копії реального світу шляхом розробки електронних сурогатів для фізичних процесів. Щоб генерувати додану вартість, компаніям необхідно створювати цифрові переваги, поєднуючи цифрові і фізичні ресурси. Компанії, які прагнуть досягти цієї мети, трансформують процеси, бізнес-моделі і клієнтський досвід, використовуючи цифрові зв'язки між системами, людьми, місцями і речами. Справжня цифрова компанія включає цифрові принципи в свою стратегію, бізнес-модель, операції і культуру. Компанії, які обмежують зміни встановленням і об'єднанням цифрових технологій в існуючу корпоративну стратегію, модель і операції, тільки виглядають цифровими.

Цифрова стратегія повинна виходити за рамки традиційних функціональних областей і бізнес-процесів з використанням інформаційних технологій. Хоча вона включає в себе оцифровку продуктів і послуг, а також супутню інформацію, вона також виходить за межі кордонів компанії і ланцюжків поставок в динамічні екосистеми, які перебувають на перетині традиційних меж галузей. Стратегія не може бути розроблена без урахування бізнес-екосистеми, альянсів, партнерств і конкурентів, оскільки екосистеми взаємопов'язані.

Управління цифрової трансформацією - складний ітеративний процес, необхідною умовою успішності якого є наявність чіткої стратегії цифрової трансформації. Стратегія задає «фокус» перетворень, що визначає портфель товарів і послуг підприємства, взаємодію з партнерами і клієнтами по всьому ланцюжку створення цінності і необхідні для цього інформаційні технології. Відповідно до сформованої стратегії визначається цільовий рівень цифрової зрілості підприємства, який необхідний для її успішної реалізації. Для подолання розриву між поточним і цільовим рівнями цифрової зрілості підприємства розробляється дорожня карта цифрової трансформації, відповідно до якої формується портфель проектів, що забезпечує збалансованість технологічних і нетехнологічних інновацій та досягнення стратегічних цілей підприємства [3].

При цьому необхідною умовою успіху цифрових перетворень є їх реалізація не як окремих проектів, а як цілісної стратегії. Таким чином, дорожня карта цифрової трансформації являє собою впорядковану в часі сукупність проектів з реалізації технологічних і нетехнологічних інновацій, що забезпечують досягнення стратегічних цілей компанії на основі зростання її цифрової зрілості.

Основні вимоги до розробки бізнес-стратегій залишаються в силі і для стратегії цифрової трансформації: систематичний і безперервний аналіз зовнішнього середовища (технологічних, економічних і політичних чинників, споживчих переваг і конкурентів), облік внутрішніх можливостей і компетенцій підприємства, його цифрової зрілості, формування бачення майбутнього підприємства (послуг, що надаються, джерел створення і отримання вартості, факторів диференціації), конкретизація цільових орієнтирів на основі ключових показників ефективності.

Отже, сьогодні будь-яка компанія, незалежно від її розміру і галузі, яка бажає залишатися конкурентоспроможною, повинна інтегрувати цифрову стратегію в свою корпоративну стратегію. Ця стратегія - більше, ніж просто використання соціальних мереж, веб-сайтів та окремих інформаційних технологій. Вона повинна поєднувати інформацію, технології та фізичні ресурси для розширення

можливостей компанії. Крім того, цифрова стратегія сама по собі не принесе достатніх результатів. Вона повинна бути включена в корпоративну стратегію, щоб забезпечити конкурентоспроможність компанії.

Через кілька років термін «цифрова трансформація» стане неактуальним, оскільки нецифрового бізнесу просто не існуватиме. Успіх компанії також залежатиме від її здатності створювати суспільну, а також економічну цінність та демонструвати лідерство, яке керується цілями. Цифрові технології пропонують цей потенціал: нові способи створити нову цінність для всіх зацікавлених сторін, роблячи бізнес-моделі більш інклюзивними, стійкими та надійними.

Щоб реалізувати цей потенціал, компанії повинні рухатися до відкритих моделей співпраці, поєднувати цілі з точки зору вартості та мети, а також інвестувати в культуру та нові можливості лідерства. Вони повинні прийняти нову поведінку та можливості для ефективної взаємодії в екосистемах та створення нової цінності. Результатом буде цифрове, інтелектуальне підприємство: стійке, розподілене та пристосоване до руйнівних змін [4].

В епоху після COVID-19 у власників та керівників підприємств буде можливість і нагальна потреба свідомо формувати нову «ділову нормальність», що забезпечуватиме всеохоплюючу та стійку цінність для всіх зацікавлених сторін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. McKinsey digital (2016). Industry 4.0 at McKinsey's model factories. Get ready for the disruptive wave. Available at: <http://sf-eu.net/wp-content/uploads/2016/08/mckinsey-2016-industry-4.0-at-mckinseys-model-factories-en.pdf>
2. Anandhi Bharadwaj, Omar A. El Sawy, Paul A. Pavlou, and N. Venkatraman (2013). Digital business strategy: toward a next generation of insights. MIS Q. 37, 2 (June 2013), 471-482. DOI: <https://doi.org/10.25300/MISQ/2013/37:2.3>
3. Гилева, Т. А. Цифровая зрелость предприятия: методы оценки и управления / Т. А. Гилева // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – 2019. – № 1 (27). – С.38-52.
4. World Economic Forum (2020). Digital Transformation: Powering the Great Reset. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Digital_Transformation_Powering_the_Great_Reset_2020.pdf

Червякова Валентина Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Національний транспортний університет, м. Київ, Україна, e-mail: ChervyakovaV@gmail.com

Червякова Тетяна Іванівна, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційно-аналітичної діяльності та інформаційної безпеки, Національний транспортний університет, м. Київ, Україна, e-mail: cherti2015@gmail.com

Chervyakova Valentina V., Ph.D., Associate Professor, Department of Economics, National Transport University, e-mail: ChervyakovaV@gmail.com

Chervyakova Tatiana I., Ph.D., Associate Professor, Department of informational-analytical activity and information security, National Transport University, e-mail: cherti2015@gmail.com

ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ В ІНДУСТРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ПІД ВПЛИВОМ FINTECH

Університет державної фіскальної служби України

Анотація. Висвітлено співвідношення понять «інвестиційна послуга», «фінансова послуга» та «інвестиційна фінансова послуга». Ідентифіковано сукупність атрибутивних ознак інвестиційної фінансової послуги. Розтлумачено роль інвестиційних фірм як оферентів інвестиційних фінансових послуг. Описано спектр фінансових інтересів споживачів інвестиційних фінансових послуг. Визначено перелік видів інвестиційних фінансових послуг. Розкрито сутність поняття фінансової технології. Оцінено вплив FinTech на індустрію інвестиційних фінансових послуг.

Ключові слова: фінансова послуга; інвестиційна послуга; фінансова технологія; інвестиційна фірма; фінансові інтереси.

INNOVATIVE CHANGES IN THE INVESTMENT FINANCIAL SERVICES INDUSTRY UNDER THE INFLUENCE OF FINTECH

Abstract: The relationship between the concepts of "investment service", "financial service" and "investment financial service" is highlighted. The set of attributive features of investment financial service is identified. The role of investment firms as providers of investment financial services is explained. The range of financial interests of consumers of investment financial services is described. The list of types of investment financial services is determined. The essence of the concept of financial technology is revealed. The impact of FinTech on the investment financial services industry is assessed.

Keywords: financial service; investment service; financial technology; investment firm; financial interests.

Інвестиційна послуга являє собою результат вибору інвестиційної ідеї, аналізу інвестиційної інформації та застосування інвестиційних технологій інвестиційними фірмами з метою реалізації фінансових інтересів клієнтів – індивідуальних та інституційних інвесторів із урахуванням їх інвестиційного профілю (очікуваної інвестиційної дохідності, граничних розмірів втрат, толерантності до ризику та тривалості інвестиційного горизонту).

Дефініція інвестиційної послуги є похідною від родового поняття фінансової послуги. Однак, якщо поняття фінансової послуги завжди пов'язане з рухом грошових коштів, то у випадку надання інвестиційних послуг рух грошових коштів обумовлюється формуванням та використанням інвестиційного капіталу. У разі, якщо розміщення інвестиційного капіталу здійснюється в інвестиційні фінансові інструменти, слід говорити про надання інвестиційної фінансової послуги. При цьому під фінансовим інструментом розуміємо цінний папір або контракт, за яким в одного економічного агента виникає фінансовий актив, а в іншого утворюється фінансове зобов'язання або інструмент власного капіталу [1, с. 683]. До інвестиційних фінансових інструментів відносимо:

- цінні папери в обігу;
- інструменти грошового ринку;
- паї установ колективного інвестування;
- похідні цінні папери, тощо.

Інвестиційні фінансові послуги відрізняються від інших видів послуг сукупністю таких атрибутивних ознак, як:

- комплементарність – взаємопов'язаність процесу виробництва інвестиційної послуги з інвестиційною ідеєю, результатами аналізу інвестиційної інформації та можливостями застосування інвестиційних технологій;
- субституційність – взаємозамінність інвестиційних послуг, пов'язана з існуванням вибору серед інвестиційних альтернатив;
- аналітичність – обов'язковість попередньої аналітичної роботи щодо пошуку та відбору інвестиційно привабливих фінансових інструментів та формування інвестиційних пропозицій;
- технологічність – застосування різноманітних способів задоволення інвестиційних потреб клієнтів;

- персоніфікованість – специфікація інвестиційної послуги під інвестиційний профіль клієнта;
- ризикованість – невизначеність результату інвестування, обумовлена інформаційною асиметрією та турбулентністю умов інвестиційного середовища;
- хронометричність – здійснення інвестиційного вибору у певний момент часу в рамках заданого інвестиційного горизонту.

Оферентами інвестиційних фінансових послуг є інвестиційні фірми – юридичні та неюридичні особи, які на постійній основі надають принаймні один вид інвестиційних послуг третім особам та/або провадять принаймні один вид інвестиційної діяльності.

Технологічним базисом індустрії інвестиційних фінансових послуг є фінансові технології, під якими розуміємо сукупність методів та інструментів виробництва, зміни стану, властивостей, форми представлення фінансової послуги, що застосовуються оферентами фінансових послуг як засіб реалізації фінансових інтересів економічних агентів. В умовах формування цифрової економіки фінансові технології являють собою результат інтеграції інноваційних цифрових технологій з фінансами.

Спектр фінансових інтересів споживачів інвестиційних фінансових послуг є достатньо широким та включає:

- приріст та мобілізацію додаткових фінансових ресурсів;
- накопичення заощаджень;
- формування оптимального інвестиційного портфеля за параметрами доходності, ризику, ліквідності та ін.;
- зменшення негативного впливу інформаційної асиметрії на інвестиційний вибір;
- зниження трансакційних витрат інвестиційних операцій;
- розширення переліку інвестиційних альтернатив та поглиблення диверсифікації інвестиційних активів;
- перерозподіл ризиків, пов'язаних із наданням інвестиційних послуг, тощо.

Важливим дискусійним питанням, що потребує окремого обговорення, вважаємо формування переліку інвестиційних фінансових послуг.

О. Д. Вовчак [2, с. 97] до інвестиційних фінансових послуг відносить андеррайтинг, супровід угод із злиття та поглинання компаній, брокерські послуги, створення фондів різних типів та/або управління ними, довірче управління активами, інвестиційний консалтинг, тощо. У цілому погоджуючись із переліком інвестиційних фінансових послуг, представленими дослідницею, вважаємо, що цей перелік не є вичерпним.

Щодо інвестиційної послуги з управління фондами, то С. М. Козьменко [3, с. 255] відзначає важливість такої послуги для управління інвестиційними, взаємними та недержавними пенсійними фондами, тоді як Д. А. Одоладов [4, с. 116] – для управління фондами венчурного капіталу.

І. М. Кобушко в роботі [5, с. 302] доповнює традиційний перелік інвестиційних фінансових послуг дилерськими послугами на біржовому та позабіржовому ринках цінних паперів, О. А. Демчук [6, с. 139] – послугами щодо підтримання ліквідності цінних паперів (послугами з маркет-мейкерства). Поділяємо відзначені позиції авторів та вважаємо, що дійсно, надання таких має місце на ринку інвестиційних фінансових послуг.

Вірне зауваження щодо переліку інвестиційних фінансових послуг робить Т. В. Майорова [7, с. 112], яка привертає увагу до важливості надання послуги з хеджування інвестиційних ризиків, що передбачає здійснення операцій з похідним цінними паперами.

На відміну від інших авторів, М. Б. Паласевич [8, с. 242] робить окремий наголос на послугі зі сек'юритизації активів як різновиді інвестиційних фінансових послуг. За нашими міркуваннями, з таким твердженням важко погодитись, адже операції фінансових установ щодо сек'юритизації активів спрямовані, перш за все, на прискорення обігу оборотного капіталу, а не на залучення капіталу для здійснення інвестицій.

Вважаємо слушною пропозицію Я. М. Міркіна [9, с. 232] включати до переліку інвестиційних фінансових послуг послугу з фінансового інжинірингу, тобто конструювання та виведення на ринок цінних паперів нових інвестиційних фінансових інструментів.

С. М. Козьменко [10, с. 255] також сформулувала перелік допоміжних послуг, що надаються разом з інвестиційними фінансовими послугами. До такого переліку ввійшли послуги з виконання інвестиційних досліджень, обміну валют, кредитування інвесторів, страхування фінансових ризиків, надання гарантій, поручительств, авалювання векселів, депозитарні, розрахунково-клірингові

послуги, тощо.

На наше переконання, революційні зміни в інвестиційних технологіях ведуть до модернізації індустрії інвестиційних фінансових послуг. Так, запровадження технологій штучного інтелекту (*artificial intelligence*) та великих даних (*big data*) допоможе у здійсненні прогностичної аналітики стану фінансових ринків, алгоритмізації та роботизації торгівлі цінними паперами, автоматизації оцінювання фінансових інструментів, виявленні інвестиційних ризиків, подоланні ірраціональних суджень при прийнятті інвестиційних рішень. Застосування криптографії стане корисним при розробці «розумних» фінансових контрактів (*smart contracts*). Використання блокчейн (*blockchain*) технологій дозволить підвищити швидкість та надійність інвестиційних трансакцій, тоді як забезпечення мобільного доступу та розвиток інтернет-технологій покращить фінансову інклюзивність інвестиційних фінансових послуг, тощо. Зазначене свідчить про те, що представлений вище перелік інвестиційних фінансових послуг не є сталим, може змінюватись з часом та доповнюватись новими видами послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дропа Я. Б. Фінансові інструменти формування ресурсів у національній економіці в умовах глобалізації. Науковий вісник МНУ ім. В. О. Сухомлинського. Серія: Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 16. С. 682-687.
2. Вовчак О. Д., Надієвць Л. М. Особливості інвестиційної діяльності банків як фінансових посередників в Україні. *Бізнесінформ*. 2014. № 11. 94-101.
3. Козьменко С. М., Леонов С. В. Проблеми та перспективи розвитку спеціалізованого інвестиційного банкінгу. *Економічні науки. Серія Облік і фінанси*. 2008. Вип. 5 (20). Ч. 1. С. 251-270.
4. Одоладов Д. А. Правове регулювання діяльності інвестиційних банків. *Часопис Київського університету права*. 2016. № 4. С. 114-118.
5. Кобушко І. М. Інвестиційні послуги в контексті ефективного функціонування інвестиційного ринку України. *Научный вестник ДГМА*. 2010. № 1(6Е). С. 299-305.
6. Демчук О. А. Трактовка понятійного апарата інвестиційно-банківської діяльності. *Фінансовий журнал*. 2010. № 2. С. 129-142.
7. Майорова Т. В. Основи аналізу інвестиційної діяльності банків. *Фінанси, облік і аудит*. 2008. Вип. 11. С. 110-119.
8. Паласевич М. Б. Зарубіжний досвід регулювання інвестиційної діяльності та можливості його застосування в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2007. № 17(7). С. 239-244.
9. Миркин Я. М., Миркин В. Я. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. 424 с.
10. Козьменко С. М., Леонов С. В. Проблеми та перспективи розвитку спеціалізованого інвестиційного банкінгу. *Економічні науки. Серія Облік і фінанси*. 2008. Вип. 5 (20). Ч. 1. С. 251-270.

Яценко Іван Васильович, аспірант, Університет державної фіскальної служби України, Ірпінь, e-mail: yatsenkoivan94@gmail.com

Yatsenko Ivan V. – postgraduate student, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin, e-mail: yatsenkoivan94@gmail.com

DRONS IN LOGISTICS: DIGITAL TECHNOLOGIES AGAINST THE COVID-19 PANDEMIC

Khmelnyskyi National University

Abstract: *The article analyzes the main trends in the use of drones before the appearance of the coronavirus pandemic and during its occurrence. Particular emphasis is placed on the formation of drone logistics in Ukraine and the world by type of activity in recent periods. The prospects of using drones in logistics processes to counter the pandemic are outlined. There are a number of examples of the application of drone logistics for medicine. The experience of using medical drones in the conditions of COVID-19 is considered.*

Key words: drone; unmanned devices; logistics; dronology; pandemic; medicine.

The use of drones in logistics processes today has become a separate industry - dronology. Drones have now become indispensable assistants for rescuers, logisticians, photographers, cinematographers, farmers, and police. Drones protect public order in cities, quadcopters distribute the Internet along highways, railways and restore communication after natural disasters, courier networks of drones deliver food, aquadrons determine the depth of the reservoir, the location of fish and lure it to shore. And the list of drone use does not end there. The newest industry is rapidly gaining momentum.

According to Gartner, by 2022 the turnover of the world drone market will exceed 11.2 billion dollars. In 2017, it was estimated at 7.8 billion dollars, a year earlier - at 7.3 billion dollars [1]. Such data are given in reports analysts at J'son & Partners Consulting.

In Ukraine, the market volume is growing by 50% annually and is not going to slow down. Over several years in Ukraine, more than 10 companies have joined the development of military and civilian drones: Antonov, Athlon Avia, Politeco-Aero, DeViro, Meridian, UA Technology, Ukrspesystems, Carboline, DroneUA, Spaitech, Kray Technologies, Aitek, etc. Thus, Ukrainian manufacturers of civilian drones occupy about 7% of the domestic market. Some companies try to work for export. For example, Kray Technologies produces drones for the agricultural sector, develops the markets of the United States and Canada. The company estimates that companies in these countries invest about 1.8 billion dollars a year in the purchase of agro drones. Logistics companies do not support the use of drones in practice. So, for example, «Nova Poshta» already several times stated about desire use drones [2].

The successful experience of using drones to deliver goods has demonstrated another area for the potential use of drones - emergency medicine in a pandemic. Covid-19 is changing the world. Yes, in China there was and remains a large-scale «digitalization» of quarantine. Photos of the faces of infected people are brought to a special database, monitored by surveillance cameras and drones, and those who came in contact with them are found by geolocating smartphones. Residents of Chinese cities are now scanned with individual QR-codes when entering public places - so the authorities collect the routes of movement of specific citizens. The harsh measures of communist China cannot be afforded by the governments of most European countries, where total surveillance is seen as an attack on fundamental human rights.

At the same time, unmanned devices are effective in minimizing human interaction, which is extremely important when human-to-human contact causes the virus to spread. In a COVID-19 pandemic, the use of drone principles is possible in the following areas:

- 1) preventive measures;
- 2) remote examination and identification of patients;
- 3) disinfection of disease areas,
- 4) delivery services (food, PCR tests, medicines, etc.);
- 5) body temperature measurement.

With the help of drones, law enforcement officers can more effectively scan the area and transmit messages, such as wearing a mask or staying indoors if the area is infected. Doctors examine patients remotely, rather than counseling by phone for symptoms of the disease. All this at the same time keeps some people from close contact with potentially infected people.

Seeing the risk of a pandemic, local authorities often encourage citizens to restrict their movements and stay in their homes. This puts a strain on the packaging and delivery services of products, which in themselves are a potential carrier of infection. Most drones can be easily modified using the reset mechanism to deliver packages weighing up to 6 kg without risk to both parties. This is especially important in areas where the virus has been confirmed, such as hospitals that are actively treating the virus.

In order to disinfect public places and prevent the further spread of COVID-19, local health authorities have tested ways to deploy spray quadcopters in agriculture to more effectively disinfect these areas.

Previously used in agriculture, these drones are filled with disinfectants instead of pesticides and are used to spray the entire public area. Although the effectiveness of this new disinfection process has yet to be measured rigorously, the speed and area of the process are unmatched. Spraying quadcopters can cover 100,000 m² per hour with a 16-liter tank.

Because China has taken steps to limit the spread of COVID-19, most residential complexes and other buildings have followed a simple process of checking the temperature before admitting visitors to the building. To limit this point of risk, some teams use drones equipped with infrared cameras to check the temperature. Although these quadcopters are commonly used for operations or public safety inspections, when properly calibrated, these helicopters can instead help measure body temperature [3].

The feasibility of using drones outside the pandemic in other areas of medicine is also no less important. Startup Flirtey is developing drones to deliver defibrillators for heart failure victims. However, the idea of delivering defibrillators by drones is not new. In 2014, a graduate student at Delft University in the Netherlands developed a prototype Ambulance Drone. The drone delivered defibrillators to patients who had had a heart attack, and an integrated webcam allowed operators to remotely transmit operational instructions to those around them and provide first aid.

The effectiveness of defibrillator drones has been confirmed by a study by the Karolinska Institute in Sweden. It turned out that drones deliver defibrillators 4 times faster than traditional ambulance services. Thus, in the case of a heart attack, every minute is decisive [4].

American Wake Forest Baptist clinics began delivering drugs using unmanned aerial vehicles. The first route was very short - only a few hundred yards, which separated the two establishments of this network in Winston-Salem. Previously, this work was performed by ordinary couriers, who most often walked. Now they have been replaced by drones. These are quadcopters, each of which can lift up to 2 kg of weight and deliver cargo to a distance of up to 20 km. The use of these devices in the United States has already been licensed [5].

Today, one of Berlin's laboratories will use drones to transport blood samples, drugs or tests for coronavirus. In the German capital, they want to launch 5 such routes [6].

It is worth noting that today the market for medical drones is 40 million dollars. The annual market growth of 24% in the period from 2019 to 2025 opens a very attractive sector for investment in innovative unmanned delivery solutions. Already today, drones save hundreds of lives: they transport drugs, donor organs, blood substitutes, defibrillators, etc. Winged helpers are able to fly quickly and without hindrance to the most inaccessible and remote places, so that someone's heart continues to beat [5]. The multimillion-dollar investments of global companies today are aimed at developing unmanned delivery of patients by drones to medical facilities, and this gives hope for greater opportunities in rescue operations.

The future use of drones in logistics in countering the pandemic is extremely important, perhaps it is their active implementation in combination with the development vaccines will stop the spread of COVID-19 and save the world's population.

REFERENCES

1. Forest Conner. Research firm Gartner is predicting strong growth in the drone market, with commercial and consumer applications overlapping. TechRepublic: website. URL: <https://www.techrepublic.com/article/global-drone-market-to-hit-11-2b-by-2020-report-says/> (accessed: 06.02.2021).
2. Podgaina Eugenia. Areas of the future: how drones conquer Ukraine. Due to which domestic drone manufacturers will be able to overtake the world's giants. Mind: website. URL: <https://mind.ua/publications/20187343-galuzi-majbutnogo-yak-bezpilotniki-pidkoryuyut-ukrayinu> (accessed: 06.02.2021).
3. Innovation in the fight against COVID-19: four ways that helicopters contribute. DJI Enterprise: website. URL: <https://dji-kyiv.com/en/innovatsii-dlya-borby-s-covid-19-chetyre-sposoba-kotorymi-sposobstvuyut-koptery/> (accessed: 06.02.2021).
4. Borodin Oksana. Drones in the ambulance service. Vido: website. URL: <https://vido.com.ua/article/19298/biezpilotniki-na-sluzhbi-shvidkoyi-miedichnoyi-dopomoghi/> (accessed: 06.02.2021).
5. A network of clinics in the United States has begun delivering medicines by drone. Logistic.FM: website. URL: <https://logist.fm/news/merezha-klinik-u-ssha-rozpochala-dostavku-likiv-dronami> (accessed: 06.02.2021).
6. Medicines and tests for COVID-19 drones: a project involving Charité in Berlin. Deutsche Welle: website. URL: <https://www.dw.com/en/liky-i-testy-na-covid-19-dronamy-proekt-za-uchasti-sharite-v-berlini/av-55745141> (accessed: 06.02.2021).

Dumanska Ilona Y. - doctor of economics, Professor of the Department of International Economic Relations, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, e-mail: dumanskaiy@gmail.com

DIGITAL TRANSFORMATION: IMPORTANCE OF AWARENES AND PACE

Abstract. The value and place of digital transformation in society are investigated in the work.

Keywords: digital transformation, digital technologies, virtual reality

Digital transformation is to create and work on new methods and processes in internal and external applications by using (or developing) tools of information technologies such as big data, open data, analytics, sensors, artificial intelligence in order to build a smart economy and society. Digital transformation can also be defined as a concept that includes the effects, processes and applications of various technologies that bring people and machines closer and make life easier.

Before the 1980s (even though they are the first examples) institutions and individuals in Turkey were acquainted with computers. With the introduction of the internet for the first time in Turkey in 1993 it may be referred to the start of the digital transformation path. I believe the situation is similar in Ukraine. When I say the path, I am talking about a technological environment that grows and develops exponentially.

Starting has a meaning for digital transformation. Because it is not possible for these new digital technologies to stay away from our ecosystem. The distribution of information, clusters, accumulations and the formation of different socialization environments resulting from the intense use of the Internet causes the effect to spread rapidly to individuals and society. What is important for countries and societies is to construct digital transformation in a more effective and systematized structure, to work in a way that will benefit institutions and individuals, to be socially understandable and to pave the way for the effective use of digital environments and tools. The digital transformation of the public is one of the factors that will make this obligatory. In other words, digital transformation affects everyone more or less.

Human beings were first affected by the introduction of mass media and then they try to cope with different problems caused by the structures developed by digital technologies. In fact, while the process started with the industrial revolution and offered improvement in efficiency and productivity and production, people's living standards and styles have also changed. Digitalization affects the present and future of humanity. Therefore, this issue requires careful consideration.

In today's world where the fiction of the world and the future is transferred to digital media; digitalization has become almost indispensable for individuals, society and businesses.

If we accept management as an orchestration, it should be kept in mind that the practices should also consist of melody but good-sounding melodies. Because the orchestra layout requires a good composition, the inclusion of all orchestra elements and the harmonization of the sounds of different instruments. Based on this, it can be observed from our environment how tiny touches in their intensity motivate institutions and individuals.

The necessity of examining the Digital Transformation process on the academic side is obvious. We are also faced with changes on the management side. In fact, it can be said that studies should be done to activate home or remote working systems after Covid-19.

In our case, digital transformation differentiates both business life and social life. In fact, we witness this sometimes consciously and sometimes unconsciously. It is obvious that universities should focus on such new issues.

Many different applications come into life in a way that can be perceived as fairy tales or mythological stories. Transformations such as the transformation of thousands of years of development stages into seconds at some points, or reaching thousands of people with a single click, encountering completely different places or characters with applications such as virtual reality or hologram, throws us into virtual realities with some pleasure. Some of them are still at the point of scenarios and the necessity of the course of some of these scenarios to be fictionalized by universities.

For this reason, I see it as very valuable opportunities to address issues such as how this digital transformation develops, how it includes technologies, how it is handled in sectors such as communication, business and engineering.

Digital transformation includes changes that bring innovations and sometimes disruptive innovations to

the lives of human beings.

Even while expressing this to you, I am sure that many things come to mind.

Driverless cars, smart cars or robotics or artificial intelligence, blockchain, virtual reality are some of them.

Some of these changes have been life-organizing, some constructive and some destructive.

Actually, we did not enter digital transformation after covid-19. This transformation has started more than 20 years ago. This virus has led to situations that we hadn't thought of in many areas where we were not prepared. Business and Governments also have caught unprepared.

Digital transformation has brought different dimensions to our lives.

Business style and methods are differentiated now. Business systems must be managed correctly, managers, employees, customers and other stakeholders must be ready for new situations, and content and applications suitable for new generation management must be created. It is also necessary to be familiar with the technologies that make up these applications. In short, it is not easy to change and arrange all these obligations at once, it will take some time, but it will not exceed 20 years as before. I would like to remind you that these developments took place in a very short time. In my opinion, this situation requires changes in some applications and processes, even ideas in order to ensure rapid adaptation. Moreover, it is possible to encounter many threats from the environment such as resistance, lack of infrastructure, lack of resources or competition.

In order to keep up with all these changes, we need to consider and evaluate academically what we will do. Efforts should also be made to integrate digital transformation, which can bring the boundaries of academia and businesses closer, to business life. At the same time, we must continue to work effectively and efficiently. Besides, we must be open to innovations.

Prof. Dr. Gonca Telli, Dean of the Faculty of Economics and Administrative Sciences, Doğus University.

PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE UKRAINIAN IT OUTSOURCING AT THE FOREIGN MARKETS

Odesa National Polytechnic University

Abstract: *The article analyzes the current market of outsourcing IT services in Ukraine, the factors that negatively affect the IT industry, and the measures that need to be implemented to optimize this area. The main problems hindering the development of outsourcing of the IT services market in Ukraine are unfavorable business climate, decreasing the importance of the IT industry & lack of quality specialized education. One of the essential areas of development of IT services outsourcing in Ukraine is the service business, which has replaced traditional outsourcing. It is also called PDS - Product Development services. These are end-to-end solutions that address specific business issues and are essentially a vital component of the industry. This outsourcing model's main feature is that the decision is not made for the customer but for his client. For the effective development of the IT market in Ukraine and attracting foreign investment through outsourcing of services by the state, it is necessary to have a holistic vision of the IT industry; to single out the IT industry as a priority industry; to develop state incentives to support the development of enterprises in this industry.*

Keywords: IT-services; outsourcing; outsourcing market, foreign investment.

Problem statement. As a result of the implementation of digital management, the technical sphere of production is intensively developing. The intellectual resource is being introduced as the main component of the development of economic processes. These factors are giving impetus to globalization and as a consequence of the proliferation of remote services. As noted by K.V. Kovtunencko [1], "this is since today's managers are a generation of people who, almost from an early age, are accustomed to using digital technologies that allow convenient processing of information, communicate freely without geographical restrictions, and respond quickly to any what changes".

Nevertheless, in a continually changing world, the outsourcing market in Ukraine has also undergone many modifications that need to be analyzed further to form an understanding of common paths and market needs.

Analysis of recent publications. Today, a small group of researchers deals with staff leasing and outsourcing. Among foreign and Ukrainian scientists who to some extent analyzed this issue in their works, we should mention M.I. Karlin [2], O.V. Borisiuk [2], N.O. Zadorozhnyuk [3], N.M. Sukurova [4], H.O. Plevako[4].

The purpose of the study is to identify prospects and problems of the IT services outsourcing market in Ukraine to optimize and ensure sustainable development in this area.

Presentation of the primary research material. The Ukrainian IT industry is the "black swan" of the domestic economy. In contrast to the incentives and government programs that were introduced in the 1980s and 1990s in India, Brazil, and the Philippines, Ukraine's IT sector has evolved on its own, continuing to this day.

For Ukraine, the IT market is one of the fundamental areas of development because, in the general economic and political crisis, this market is developing rapidly and ensures many related industries' functioning. One of the IT sector's main advantages is that intensifying production volumes do not require significant investment in fixed assets because the industry's primary asset is the human factor.

A considerable number of economic activities, functions, business processes of customers can be outsourced. However, in contrast to employment, outsourcing is almost unresolved, and therefore there may be conflicts between outsourcers and employees who work under an employment contract. The world of information technology is changing rapidly due to the requirements for service providers are also changing, and the pace of development of the outsourcing market is gradually increasing. One of the positive features of outsourcing is the opportunity to continually improve your skills to be competitive in the market and the prospect of fully discovering your talent, including abroad.

Thus, based on the study of the current state of the IT market of Ukraine [5], among the key achievements of the IT industry are the following:

- Leading outsourced IT companies of Ukraine - EPAM, Luxoft, Ciklum, SoftServe, and Sigma

Software, under the auspices of the IT Committee of the European Business Association (EVA) and with the involvement of the international consulting company PwC conducted the first in the country's history of Ukrainian IT prospects and identified possible strategies for this development. EVA offices are located in such large Ukrainian cities as Kyiv, Lviv, Odesa, Dnipro, Kharkiv and unite companies engaged in producing IT products and software services. The mission of the EVA IT Committee is to promote the development of the IT sector in Ukraine per European business practices and protect the professional and collective interests of the IT community [6];

- Nationalization of PrivatBank, which, among other things, was reflected in the IT-sphere. As you know, the main asset is Privat 24, which raises the question of the ability of the state to effectively manage such a complex IT product, which is working on hundreds of highly qualified IT professionals. Besides, there is an opportunity for other companies to create new innovative banking institutions, such as Monobank, which operates without fixed branches or a bank focused on small and medium-sized businesses and young people who are attracted by the speed of the card and customer loyalty program. For example, the availability of cashback for various goods and services, etc.

Outsourcing IT services for companies have several advantages:

1. Focusing owns resources on the main goals of the business, which becomes possible by delegating certain functions to third-party organizations that provide outsourcing in a specific area. There may be a redistributions of resources previously involved in secondary areas;

2. Access to the latest technologies. Outsourers have greater access to the latest information technology developments, their acquisition, and development due to the narrow specialization. Instead, it is usually unprofitable within an individual enterprise.

3. Rational distribution of investments, i.e., the concentration of investment resources on core business functions and reducing the need to invest in support of secondary in-line functions and the development of areas that do not provide the bulk of profits companies.

According to the head of EPAM Ukraine Y. Antonyuk [7], one of the essential areas of development of IT services outsourcing in Ukraine is the service business, which has replaced traditional outsourcing. It is also called PDS - Product Development services. These are end-to-end solutions that address specific business issues and are essentially a vital component of the industry. This outsourcing model's main feature is that the decision is not made for the customer but for his client. Such a model requires much more trained personnel to provide the entire product development cycle - not only programmers and testers but also architects, designers, and consultants.

The main problems hindering the development of outsourcing of the IT services market in Ukraine are:

1. Unfavorable business climate. The biggest obstacle is the dire economic climate, which is determined by the ease of doing business, the imperfection of the legal framework that would support the development of the IT industry.

2. Decreasing the importance of the IT industry. Government agencies and entrepreneurs still ignore the possibility of introducing any innovative innovations that involve working with technology.

3. Lack of quality specialized education. Ukrainian universities are still working on an outdated teaching program, and the modern labor market needs specialists who understand the new trends. To catch up, the Ukrainian higher education system needs to be reformed and improved to international standards.

4. Lack of qualified personnel. No matter how popular this field is, there is still a lack of IT specialists. The main reason for this is the education system, which cannot train enough staff to meet demand. Many also work in foreign markets, and some IT professionals have migrated.

An important global factor influencing IT development in Ukraine is the signing of the Association Agreement with the EU. Within the framework of this agreement, it is necessary to ensure the implementation of several steps related to the IT-sphere, in particular:

1. Implementation of the Convention on Cybercrime; recognition of European digital signatures;

2. Development of a draft law aimed at adaptation to the norms of European law in the field of IP (Internet Protocol);

3. Improvement of labor legislation;

4. Involvement of Ukraine in the COSME program (Competitiveness of Enterprises and SMEs);

5. Introduction of e-government and individual elements (e-court, e-procurement, etc.) (in 2016, for example, Ukraine ranked 118th out of 138 government e-readiness countries and 72 places for government use of computer information technologies [8];

6. Legislative stimulation of research centers and new IT enterprises;

7. Reducing the number of regulatory and supervisory bodies, eliminating duplication of their functions;
8. Development of cooperation in the field of innovation between the state, business entities, educational institutions, and research institutions;
9. Reform of tax policy (the first step is the adoption of laws "On state support for the development of the software industry" and amendments to the Tax Code of Ukraine, which establish a special tax procedure for the IT sector, etc.

Conclusions

Thus, analyzing the leading current trends in the development of the IT services outsourcing market, it is determined that this industry is developing the fastest and is the most promising. The development level is one of the critical aspects that determine the country's overall level of development. However, in Ukraine, the support of the IT industry by the state is not sufficient enough. Only close cooperation between the IT industry and the government, assistance, and stimulation by the state of the development of this sphere can improve the current situation and promote involvement in the transformation of the country's economy, including in the direction of digitalization.

For the effective development of the IT market in Ukraine and attracting foreign investment through outsourcing of services by the state, it is necessary to have a holistic vision of the IT industry; to single out the IT industry as a priority industry; to develop state incentives to support the development of enterprises in this industry. Associations, clusters, and other IT companies' associations should be formed on IT market representatives; delegate its representatives to the authorities; develop their initiatives and promote them through relevant unions.

REFERENCES

1. But-Gusaim O. H., Kovtunencko K. V. Digital Management: The Development Problems and Prospects. Retrieved from http://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020_6_0_297_304 [in Ukrainian].
2. Karlin M.I., Borisiuk O.V. Possibilities of application leasing of personnel in Ukraine. Retrieved from <https://dse.org.ua/archiv/15/9.pdf> [in Ukrainian].
3. Zadorozhniuk N.O. Perspective directions of IT-development in Ukraine. Retrieved from <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No6/77.pdf> [in Ukrainian].
4. Sukurova N.M., Plevako N.O. Current state and trends of development of Ukrainian enterprises of IT-industry in terms of digital transformations. Retrieved from <https://economics.opu.ua/files/archive/2020/No4/71.pdf> [in Ukrainian].
5. Ukrainskij IT-rynok: itogi 2016 i perspektivy 2017. Retrieved from: <https://dou.ua/lenta/articles/2016-summary/> [in Russian].
6. European Business Association (EBA) IT Committee. Retrieved from: <https://eba.com.ua/comitet/information-technologies/> [in Ukrainian].
7. Holova EPAM Ukraine: «Autsorsinh – tse «chervonyi okean», nisha bula tsikavoiu 20 rokiv tomu». Retrieved from <https://mind.ua/publications/20183658-golova-eram-ukraine-autsorsing-ce-chervonij-okean-nisha-bula-cikavoyu-20-rokiv-tomu> [in Ukrainian].
8. Sedikova, I.O. (2014). The current state of development of telecommunication area of Ukraine. Economics of food industry, 4, 74-78. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2014_4_13.pdf [in Ukrainian].

Kravchenko Oksana M. – Doctor of Philosophy of Economic Sciences, Associate Professor of Department of International Management and Innovation, Odesa National Polytechnic University, Odesa, e-mail: o.m.kravchenko@opu.ua

Anastasiia Shuba A. – Student of Department of International Management and Innovations, Odesa National Polytechnic University, Odesa, e-mail: shubaanastasiia@gmail.com

SOCIAL NETWORKS AS AN APPARATUS FOR MANAGING OF INFORMATION SECURITY IN THE DIGITAL ECONOMY

Vinnitsia National Technical University

Abstract: *The paper aims to present a new apparatus for managing of the information security of the digital economy with using of social networks. A general problem for optimization of the information security management for participants in the digital economy is formulated. The results obtained make it possible to develop a new class of programs for analysis and decision support in the field of information security and economic management. The development of this line of research will be especially important in the financial field.*

Keywords: digital economics; information security; social network; path integral; management; market protection.

Let's present the digital economy as such a mathematical model.

The "material (classical) part" of the digital economy consists of product manufacturers, logistics elements, warehouses (archives) and consumers. It can be represented by the following tuple.

$$MP = \langle M, C, L, D \rangle \quad (1)$$

The set of producers of a product will be denoted as a finite set M (of cardinality M) in the set of natural numbers N . An individual producer will then be denoted as $m_i, i=1, \dots, M$.

The set of consumers of the product will be denoted as a finite set C (cardinality C) in the set of natural numbers N . A separate producer will then be denoted as $c_j, j = 1, \dots, C$.

The set of logistics elements on the way from producer m_i to consumer c_j will be denoted as a finite set L (of cardinality L) in the set of natural numbers N . An individual producer will then be denoted as $l_{p,i \rightarrow j}, i = 1, \dots, M, j = 1, \dots, C, p = 1, \dots, L$.

The set of warehouses of the product will be denoted as a finite set D (of cardinality D) in the set of natural numbers N . A separate warehouse will then be denoted as $d_{k,\{i\},\{j\}}$, where $k = 1, \dots, D$, and the set $\{i\}$ is a collection the producers that the warehouse works with, and the set $\{j\}$ is a collection of consumers who receive the goods from the warehouse.

This part of the economy has been fairly well researched and formalized [1, 2].

The informational part of the digital economy consists from producers, consumers, individuals and social groups that influence both the consumer and the producer. This influence is carried out through the channels of formation and transmission of information, in particular through schools, universities, culture, religion and the like. There are such instruments of influence: textbooks and monographs, fiction in various directions (from historical or religious texts to fairy tales, fantasy and science fiction), social networks, electronic content (texts, audio, video, photos, etc.), desktop, computer and network games, radio, television, theater, concerts and many others.

However, all these tools are based on a common source: it is the activity of the person who creates specific content. This content is influencing the other person. Such influence is carried out by changing the picture of the world for the individual.

Mathematically, this can be described as follows.

A specific person is modeled as a specific node in a social network. Communication between individual nodes is carried out using different tools (for example, those named above). Thus, we define a specific graph.

Let's set the nodes that correspond to producers and consumers.

Let us define a "path" between two nodes as a set of oriented links and nodes through which information is transmitted from one node (source) to another node (recipient). In general, there can be a lot of such paths. If we take into account the time factor, then there are a lot of such paths between two nodes. For example, it can be a waste of time not perceiving, analyzing and processing information ("thinking") information in intermediate nodes. Also, in a number of cases, texts with a multi-thousand-year history can act as a "source of information", the "waves" from which can capture hundreds of thousands (or even millions) of network nodes.

All the above set of nodes (that is, specific people who lived before and are living today) distorts the information that is transmitted to the network by the source. Other nodes “layer” their information on information from the source. Moreover, such layering often has specific goals.

As a result, we can, as a first approximation, represent the resulting influence of information on the recipient from the source in the form of a definite path integral [3, 4]. Integration is carried out along all paths along which information reaches the recipient. This should also take into account the arrays of information that are distributed over time.

$$I(S \rightarrow R, t) = F_0(S) + \int_{Source}^{Recipient} F[l(\tau)]DI + F(R, t) \quad (2)$$

In (2), such notation was introduced. $I(S \rightarrow R, t)$ is the resultant influence of information from the source on the recipient as a result of information passing along all possible paths in the network by the time t . Function $F[l(\tau)]$ is a functional describing the change in information along one of the possible paths. DI is the standard differential in the path integral. Function $F_0(S)$ is information that the source launches into the network at $t=0$. Function $F(R, t)$ is the information that the recipient possesses at the time t .

It follows from (2) that the second term has a decisive influence on the change in the recipient’s perception of economically important information. Thus, to optimize the external influence on the recipient of economic information, we come to such an optimization problem.

$$\operatorname{arg\,min}_{F_1} \left\{ \int_{Source}^{Recipient} \{F[l(\tau)] - F_1[l(\tau)]\} DI \right\} \quad (3)$$

Here the reaction of the function $F_1[l(\tau)]$ is calculated using the following formula.

$$F_1[l(\tau)] = \sum_i \int_{S_i}^{l(\tau)} F_c[l(\alpha)]DI \quad (4)$$

Here S_i is a finite number of “agents of influence” on the nodes through which the reaction is carried out, $i=1, \dots, S$. Function $F_c[l(\alpha)]$ is the influence of the counteraction, which the information security authorities exert on the network node, through which the path passes from the given source of the considered information to its given recipient.

Thus, we reduced the general task of implementing information security mechanisms in the digital economy (3) to finding the function $F_c[l(\alpha)]$. The general patterns that such functions should have are described below.

1. Social networks create opportunities for the formation of social groups that have an impact on both their members and the social community as a whole. Typically, such social groups are formed around a relatively small number of individuals. Such informal social formations, each of which consists of a relatively small number of people, can be called “areas of influence” in the social network. Thus, we get a certain area A_q localized in the network, which is formed around a fairly small number of people (they can be called “centers of influence” or “leaders”). Each such area $a_q \in A_q$ can be characterized by those informational characteristics $CH(a_q)$ that the given area operates with.

2. The set of all paths from the source to the receiver can be divided into a finite set of paths W that pass through each of the domains $a_q \in A_q$. It can be written this way.

$$W_h = \sum_{q=1}^Q W(a_q) + \sum_{q \neq b} W(a_q, a_b) + \dots + W(a_1, a_2, \dots, a_Q) \quad (5)$$

In (5) it was recorded that some of the paths can pass through several areas of influence.

3. For specific tasks, certain characteristics are set that highlight only some of the areas of influence as those that may have an impact on a specific recipient. Therefore, in (5) only the “necessary” areas of influence

should be taken into account.

4. A subset of the set $A_q^{inf} \subset A_q$ of areas of influence can be selected in the set A_q . They will be used in (4), and then in (4).

5. Finally, it is necessary to take into account the transit time of information from the source to the receiver, which is written explicitly in (3) and (4).

In conclusion, we note that for a more detailed management of the information security of the digital economy at the micro and macro levels, it is necessary to use a more detailed description of the set of paths W . In particular, it is necessary to use the apparatus of the theory of homotopy and homology [5 – 7], as well as multidimensional classifications for discrete networks [8]. This is necessary due to the fact that during the transition to macroeconomics, it becomes necessary to take into account the interaction of areas of influence with each other, as well as differences in education at different nodes of the social network. Moreover, some areas of influence include groups of scientists, teachers, and university students. Finally, an important circumstance is the presence of mutual influence between different areas of influence. For example, it can be religious social groups that have different history of communication (including even a categorical rejection of each other). Further research will allow developing a powerful conceptual apparatus and universal mathematical models that can be applied to a wide range of economic situations, primarily in the financial field. For example, it can be the optimization of financial mechanisms to accelerate the socio-economic development of Ukraine. Or the management of innovation processes, especially for their impact on the competitiveness of the national economy in the international arena. It is also interesting to use the results obtained to study the state and prospects of investment activity in modern Ukraine. And the problems of managing the potential of a modern enterprise, when the possibility for international collaboration especially would be taking into account, can be an interesting field of application of the developed conceptual and mathematical apparatus. The obtained results allow developing a new class of computer programs for analysis and decision support in the field of information security and economic management. The development of this line of research will be especially important in the financial field.

REFERENCES

1. Mas-Collel A., Whinston M. D., Green J. R. Microeconomic Theory. Oxford : Oxford University Press, 1995. 977 p.
2. Acemoglu D. Introduction to Modern Economic Growth. Princeton : Princeton University Press, 2009. 1072 p.
3. Kleinert H. Path Integrals in Quantum Mechanics, Statistics, Polymer Physics, and Financial Markets. World Scientific : Singapore, 2004. 1641 p.
4. Shestakova T. P. Metod kontinual'nogo integrala v kvantovoy teorii polya. Izhevsk : IKI, 2005. 228 s. [Shestakova T. P. Method of the path integral in quantum field theory. Izhevsk : IKI, 2005. 228 p.]
5. Dubrovin B. A., Novikov S. P., Fomenko A. T. Sovremennaya geometriya. Moscow : Nauka, 1979. 760 s. [Dubrovin B. A., Novikov S. P., Fomenko A. T. Modern geometry. Moscow : Nauka, 1979. 760 p.]
6. Dubrovin B. A., Novikov S. P., Fomenko A. T. Sovremennaya geometriya. Metody teorii gomologiy. Moscow : Nauka, 1984. 344 s. [Dubrovin B. A., Novikov S. P., Fomenko A. T. Modern geometry. Homology theory methods. Moscow : Nauka, 1984. 344 p.]
7. Rokhlin V. A., Fuks D. B. Nachal'nyy kurs topologii. Geometricheskiye glavy. Moscow : Nauka, 1978. 488 c. [Rokhlin V. A., Fuks D. B. An initial course in topology. Geometric chapters. Moscow : Nauka, 1978. 488 p.]
8. Kharmut Kh. Primeneniye metodov teorii informatsii v fizike. Moscow : Mir, 1989. 344 s. [Harmut H. Application of methods of information theory in physics. Moscow : Mir, 1989. 344 p.]

Shyian Anatolii Antonovich, PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor, Department of Management and Security of Information Systems, Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia, E-mail: anatoliy.a.shyian@gmail.com.

Електронне мережне наукове видання

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
12 березня 2021 року

Підписано до видання 19.03.2021 р.
Формат 29,7×42¼. Гарнітура Times New
Roman. Обсяг 13,7 Мб. Зам. № W2020-01

Видавець та виготовлювач
Вінницький національний технічний університет,
інформаційний редакційно-видавничий центр.
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95.
ВНТУ, ГНК, к. 114.
Тел. (0432) 65-18-06.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.