

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

Міжнародне економічне співробітництво: механізми та стратегії розвитку

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 21 листопада 2020 року)

Международное экономическое сотрудничество: механизмы и стратегии развития

Материалы
Международной научно-практической конференции
(Львов, 21 ноября 2020 года)

Львів
2020

УДК 339.92(063)
М 68

Міжнародне економічне співробітництво: механізми та стратегії розвитку: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 21 листопада 2020 року) / ГО «Львівська економічна фундація». – Львів: ЛЕФ, 2020. – 196 с.

Международное экономическое сотрудничество: механизмы и стратегии развития: Материалы международной научно-практической конференции (Львов, 21 ноября 2020 года) / ОО «Львовская экономическая фундация». – Львов: ЛЭФ, 2020. – 196 с.

УДК 339.92(063)
М 68

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

© Колектив авторів, 2020
© Львівська економічна фундація, 2020

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Шевчук Ж. А. НЕОІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ: ТЕОРІЇ СУЧАСНИХ ПОЛІТИЧНИХ І ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТИТУТІВ.....	7
---	---

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Качановська М. С. ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	12
--	----

Кіпер А. С., Родіонова Т. А. ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В КРАЇНАХ БАЛТІЇ.....	16
--	----

Kniazieva Tetiana, Hu Peiya THEORETICAL ASPECTS OF MARKETING MANAGEMENT IN INTERNATIONAL CORPORATIONS.....	21
---	----

Koloberdyanko Ivan, Cherniavska Alona MODERN DEGLOBALIZATION PROCESS.....	24
---	----

Молдован В. АНАЛІЗ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МВФ.....	26
--	----

Токарь К. О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОВРОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА КИТАЮ	31
---	----

Шемахіна І. В. ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	35
--	----

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Батракова Т. І., Курдупа В. С. ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЖИТТЯ УКРАЇНЦІВ.....	39
---	----

Кліпкіна А. В. ПРОБЛЕМА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	42
--	----

Лотиш О. Я. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	45
---	----

Масюк О. Є. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	49
--	----

Прус Н. В. СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ КОМУНІКАЦІЇ У МИТНІЙ СПРАВІ УКРАЇНИ.....	53
---	----

Смирнова С. М., Смирнов В. М., Яслик Г. В. СИСТЕМИ ДИСТАНЦІЙНОГО ЗОНДУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ В МОНІТОРИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ.....	58
--	----

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрієнко М. М., Іванець Д. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	63
Бондар Т. О. СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	68
Гордійчук С. В. СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ	71
Громова О. Є., Іванченко А. В. ВИДИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД.....	76
Дунська А. Р., Лютенко Д. Д. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	81
Залогіна А. С., Євдокімова О. М. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ (МЕНЕДЖМЕНТУ).....	85
Ковалевська А. В., Гаєва Є. Р. КЛЮЧОВІ ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ.....	89
Старинець О. Г. МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ВЗАЄМОУЗГОДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	94
Хотєєва Н. В., Витюк С. М. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ.....	97

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Babukh Iona, Yeremiia Maryna, Nikiforov Petro FINANCIAL MARKETING IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF A FINANCIAL INSTITUTION.....	100
Кравцова С. В., Личман В. Д. ТУРИЗМ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19	102
Самойлович А. Г. РОЛЬ ОСВІТИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	106

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Легошина О. Л., Маркович М. М.
ПРОБЛЕМИ ПИТНОЇ ВОДИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ..... 110

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Білич М. Ю., Квіта Г. М.
КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ..... 114

Самойленко В. В.
ВИЗНАЧЕННЯ ВАЖЛИВОСТІ ЯКІСНОГО НАБОРУ,
ВІДБОРУ І НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 118

Черба В. М., Павлюченко А. О.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ
СОЦІАЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 123

Cherniavska Alona, Helman Valentyna
IMPORTANCE, TASKS AND TOOLS OF HR MANAGEMENT 126

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білаш А. В.
ТРЕНДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ 128

Гарбар Я. С.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ
СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ 131

Драгун А. О.
ВПЛИВ ФАКТОРУ КОРОНАВІРУСУ НА ЕКОНОМІКУ
ТА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ 133

Куряча Н. В.
КІБЕРСТРАХУВАННЯ ЯК НОВИЙ СЕГМЕНТ
СТРАХОВОГО РИНКУ 136

Ліснічук О. А., Філіпішина К. І.
ВИЗНАЧЕННЯ ОБСЯГІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ 141

Перчук О. В., Тарасюк М. В.
ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я 145

Писаревський Б. І.
ВИДИ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ..... 148

Свердан М. М.
МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ:
СПЕЦИФІКА ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ 151

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Згуровська А. В. АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....	156
Комірна О. В., Слободяник А. О. ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В АУДИТІ.....	160
Могила А. А. ОБЛІК ВИТРАТ НА УТРИМАННЯ ТА ПОЛПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	164
Морочко Н. В. АНАЛІЗ РІВНЯ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	166
Новокрещенова Д. О. ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ ОБЛІКУ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНСЬКУ ПРАКТИКУ	170
Перешит Н. Г. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	173
Помірча О. М. ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ПІДТВЕРДЖЕННЯ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗБИТКУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ СУДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ	177
Пономаренко С. В. СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКУ ДЛЯ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	181
Чебан Т. М., Шарф А. Ю. УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДРУНТЯ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	185

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Побережний Р. О., Побережна Н. М. РОЛЬ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО, СЕРЕДНЬОГО ТА ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ	189
---	-----

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Шевчук Ж. А.

*кандидат історичних наук, доцент,
асистент кафедри економіки, підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності*

*Подільського державного аграрно-технічного університету
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна*

НЕОІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ: ТЕОРІЇ СУЧАСНИХ ПОЛІТИЧНИХ І ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТИТУТІВ

Дослідження теорії неоінституціоналізму потребує нового погляду та нового науково-теоретичного обґрунтування сучасних політичних і економічних інститутів, їх взаєморозвитку та взаємовпливу.

Неоінституціоналізм – новий методологічний підхід у вивченні політології, організаційної поведінки та соціології, який досліджує інституційні структури, правила, норми та культури, що стримують або спонукають вибір та дії людей, коли вони є частиною політичної інституції.

З позиції економічних досліджень, неоінституціоналізм – це економічна перспектива, яка намагається розширити економіку, орієнтуючись на соціальні та правові норми та правила, що лежать в основі економічної діяльності, та аналіз, що виходить за рамки попередньої інституціональної економіки та неокласичної економіки.

Сучасний неоінституціоналізм виокремлює основні напрями нової інституціональної теорії: історичний, соціологічний, неоінституціоналізм раціонального вибору, теорію інституційних матриць, концепції інституційної динаміки та ін. Така велика кількість неоінституційних теорій і розуміння інституту як одиниці аналізу, дозволяє називати неоінституціоналізм своєрідним «пучком теорій».

Історичний інституціоналізм традиційно використовується для дослідження конкретних важливих ситуацій і подій за допомогою порівняльного аналізу в історичній ретроспективі. Визнання дарим теоретичним направленням того, що історія має значення, дозволяє досліджувати формування і трансформацію інститутів в історичному контексті та робить історичний інституціоналізм популярним теоретичним напрямом в сучасних політичних дослідженнях. Саме дослідники історичного інституціоналізму Т. Скокпол, С. Стейнмо, К. Телен, Ф. Лонгстрет, С. Хантингтон вказали, що на політичні результати впливають існуючі політичні інститути (формальні і неформальні), що, в загальному вигляді, сприймаються як правила, норми. При цьому, історичний інституціоналізм звертається не лише до аналізу декларованих правил, а і до реальних діючих норм (наприклад, використовується категорія «непередбачувані наслідки» чи поняття «залежність від обраного на початку шляху») [2].

Соціологічний (соціальний) інституціоналізм (Ф. Селзнік, П. Дімаджіо, У. Пауел, Р. Сведберг, А. Берлі, Г. Мінз, Ж. Фурастьє). Його головні риси – орієнтація на порівняльні дослідження між країнами, постановка питань, що торкаються не лише окремих соціальних груп, а цілісної соціальної системи, проблеми світової системи, політики країн і їх різних груп, проблеми світової екології, розвитку технології, організації економічних зв'язків, демографії.

Соціологічний інституціоналізм розділив з економічною історією інтерес до виникнення й варіабельності актуальних ринкових систем і інших економічних інститутів. Багато уваги приділяється сучасному ринку праці з його різноманіттям трудових контактів, гнучкістю робочого часу й рівнем заробітної плати й відносно високими показниками безробіття. Відслідковується й характер попиту на працю й зміни в самій природі праці, пристосування його до різноманітних потреб споживачів.

Неоінституціоналізм раціонального вибору (Е. Остром, К. Шепсл) наголошує, що поведінка є функцією правил та стимулів більше ніж норм та цінностей. Інститути виступають для цих груп системою правил та стимулів, дотримуючись яких, особи намагаються максимізувати власну корисність.

Неоінституціоналізм раціонального вибору зміг створити теоретичну базу, що дозволила зіставити апарат теорії ігор, математичне оброблення даних і методи неокласичного аналізу з основними принципами неоінституціоналізму і тим самим приблизити модель раціональної людини до реальності; включити в свою теорію концепції трансакційних витрат, інформаційних витрат і інститутів, що розглядаються, як механізми генерації і підтримки рівноваги; досягти успіху в системному мікроаналізі ефектів і впливів на політичні рішення, що «стійкі в часі структурованих інститутів» [1].

Серед економічних теорій неоінституціоналізму найбільш досліджуваними є: теорія трансакційних витрат, теорія агентів, теорія прав власності та ін. Наприклад, Е. Фуруботн та Р. Ріхтер визначають базисні елементи дослідної програми нової інституціональної економіки тріадою: трансакційні витрати, права власності та теорія контрактів, наголошуючи на використанні формальних методів мейнстріму [3].

Теорія трансакційних витрат (Р. Коуз, О.Е. Вільямсон, Е. Сото, Д. Алєн, Д. Норт, Дж. Уолліс, Р.І. Капелюшніков та ін.) є однією з основних категорій неоінституціональної економічної теорії. На даному етапі розвитку економічних відносин залишається відкритим питання стосовно того, в якому випадку зростання трансакційних витрат є корисним для підприємства і чи взагалі воно може бути таким, а в якому випадку такі витрати мають негативний вплив на суб'єкти господарювання. Процес становлення ринкових інститутів, приватизаційні процеси, проблеми реприватизації, захисту прав власності роблять питання, пов'язані з трансакційними витратами, вкрай важливими та актуальними для економіки України.

Теорія агентів (М. Дженсен, У. Берлі, Г. Мінз). Дану теорію загалом застосовують у процесі аналізу ієрархічних відносин, її використання охоплює всі форми обміну. Агентські відносини встановлюють, коли певний поручитель делегує деякі права (наприклад, право використання ресурсу) певному агентові, який зобов'язаний згідно з формальним або неформальним контрактом представляти інтереси поручителя в обмін на винагороду (наприклад, такі агентські відносини: землевласник і орендатор; акціонери і менеджери корпорацій; працівники та менеджери у

фірмах, які керують трудовим колективом; пацієнти і лікарі; виборці та народні представники у демократичному суспільстві; керівництво галузевих міністерств і директори заводів державної форми власності та ін.).

Теорія прав власності (Р. Коуз і А. Алчіан, Й. Барцель, Г. Демсець, М. Йенсен, У. Меклінг, Д. Норт, Р. Познер, О. Уільямсон, З. Фаму, С. Чена, Р. Капелюшников, А. Гальчинський, А. Чухно, П. Єщенко, В. Мандибура та ін.).

Авторами теорії, права власності визначаються як санкціоновані поведінкові відносини між людьми, що виникають у зв'язку з існуванням благ і стосуються їхнього використання. Ці відносини визначають норми поведінки з приводу благ, яких будь-яка особа повинна дотримуватися у своїх взаємодіях з іншими людьми, або нести витрати через їхнє недотримання. Крім того, актуальними для України є дослідження особливостей розвитку відносин власності в умовах ринкової економіки, аналіз процесів трансформації відносин власності, роздержавлення, аналіз інституційного середовища функціонування об'єктів власності, системний аналіз інституційної архітектури власності, вивчення світового досвіду розвитку відносин власності, аналіз взаємодії між економічними і правовими системами, що завжди реалізуються у поведінці індивідуальних економічних агентів.

Одже, неоінституціоналізм – це невід'ємна складова сучасної європейської і світової економічної науки, що уособлює всі її особливості на сучасному етапі і набуває все більшої популярності серед науковців.

Стратегію сучасних неоінституціональних теорій політичних і економічних інститутів слід розуміти і сприймати як результат соціальної взаємодії та відносин між людьми, як вивчення особливостей функціонування соціальних інститутів, як визнання взаємозв'язку та взаємовпливу економічних і позаекономічних інститутів; як концептуалізацію економічної системи як інституціональної. Сьогодні, дослідження взаємозв'язку функціонування соціальних інститутів та економічної політики, спрямоване на підвищення ефективності інституціональної структури, розробку нових теорій інституціональних трансформацій та економічних реформ.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кутырев Г.И. Неинституционализм рационального выбора: преимущества и внутренние противоречия. *Исторические, филос., полит. и юрид. науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики.* 2012. № 11–1. С. 107–111. URL: <https://www.gramota.net/materials/3/2012/11-1/22.html>.
2. Політична корупція: порівняльно-політологічна концептуалізація: монографія. Київ : Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України; Видавництво «Юридична думка», 2018. 408 с.
3. Родіонова. Л. Питання ідентичності сучасного інституціоналізму як напрямку економічної думки. *Вісник Тернопільського національного економічного університету.* Тернопіль : ТНЕУ, 2015. Вип. 3. С. 111–125. URL: <http://visnykj.wunu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/651>.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Качановська М. С.

студентка

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Україна займає перше місце за розміром території серед європейських країн, проте передостаннє місце за рівнем ВВП (153,8 млрд дол. США), випереджаючи лише Молдову. Україна глибоко залучена в світові міграційні процеси, і, якщо з 2002 по 2004 роки в країні було зафіксовано негативне сальдо міграції, то в наступні роки і до сьогодні Україна налічує більшу кількість іммігрантів, ніж емігрантів. Українська діаспора налічує 5,9 млн чоловік по всьому світу і займає 8-е місце за цим показником.

Основними причинами еміграції з України є отримання більш високих доходів і соціально-політична ситуація в країні. Після збройного конфлікту (2014) кількість українських біженців зросла в 13 разів в порівнянні з 2013 роком. У 2014–2015 роках в Росію іммігрувало 392552 українців, в першу чергу, через свої політичні погляди, в основному це були жителі Східної України. Німеччина, Італія, Польща, Франція, Іспанія і Швеція були обрані українськими біженцями в якості країн призначення в цей час [1, с. 3]. У період європейської міграційної кризи (2015) частка українців становила 2,2% від усіх іммігрантів до Європи. У зв'язку з анексією Криму, окупацією Донецької та Луганської областей в 2015 році 1,5 млн українців також емігрували з цих регіонів в інші українські області. Раніше найбільша кількість трудових мігрантів іммігрувала саме в Росію, але з 2015 року ситуація змінилася, і головними приймаючими країнами для трудових українських мігрантів стали Польща, Чехія та Італія.

Динаміка економічних показників України у 2009–2019 роках

Назва показника	2009	2013	2014	2015	2018	2019
ВВП (млрд дол. США)	1171	183,31	133,5	91,03	130,9	153,78
ВВП на душу населення (дол. США)	2542	4029	3104	2124	3096	3659
Інфляція (%)	15,9	-0,2	12,07	48,7	11	7,9
Рівень безробіття (% від загальної робочої сили)	8,84	7,17	9,27	9,14	8,8	8,88
Чиста міграція	13447	31913	22592	14233	18589	-
Надходження грошових переказів (млн дол. США)	5941	9667	7354	8474	14694	15814
Чисті грошові перекази (млн дол. США)	5328	7951	5652	7847	14129	-

Джерело: складено автором на основі [2]

На зростаючі потоки трудових українських мігрантів вплинули наступні фактори. По-перше, девальвація національної валюти з 15,7 до 24,8 гривень за долар США, а в пік обвалу курс досяг навіть 30 гривень за долар США. По-друге, масове закриття підприємств у зв'язку з військово-політичною ситуацією в країні, внаслідок чого зріс рівень безробіття, який в 2014–2015 роках становив 9,3%. Для порівняння, в 2013 він дорівнював 7,2%. Третьою причиною міграції української робочої сили за кордон було занадто швидке зростання цін, які не відповідали мінімальному рівню заробітних плат в країні. Якщо в 2013 році в Україні була незначна дефляція (-0,2%), то в 2015 році інфляція досягла значення в 48,7%. Низький рівень зарплат був завжди основним двигуном трудової міграції з України в інші країни, особливо європейські. За класифікацією Світового банку Україна належить до країн з доходами нижче середнього. Якщо в Україні середньостатистичний працівник отримує зарплату в розмірі 258 доларів США, то закордоном українець в середньому отримує 722 долари США. Позитивним є той факт, що з усіх трудових мігрантів 76,4% знаходять роботу в

країнах перебування [3]. Однак, у зв'язку з всесвітньою пандемією коронавірусу в 2020 році кількість всіх мігрантів, в тому числі і українських, значно зменшилася.

Україна є лідером в Європі і Центральній Азії за сумою отриманих переказів від мігрантів в грошовому еквіваленті, а ось в процентному співвідношенні до ВВП вона займає 9-ту позицію. Потоки грошових переказів в Україну за останні 5 років збільшилися майже в два рази, як наслідок того, що багато українців покинули свою Батьківщину через окупаційну політику Росії на українській території. У 2019 обсяг переказів в Україну склав цілих 10,5% ВВП, в той час як грошові перекази з України склали всього лише 0,4% ВВП. У 2015 році потоки грошових переказів з Росії становили понад 25% від всієї суми, а в 2019 – 10%. Число трудових українських мігрантів в Росії зменшилося не тільки через її агресивну політику, а й через значну девальвацію російського рубля, так як тепер мало хто хоче працювати в Росії та отримувати заробітну плату у розмірі 300 доларів. Зараз найбільшу частку займають грошові перекази з Польщі (29,8%), Чехії (9,3%), США (8,3%) і Великобританії (5%). Грошові надходження від мігрантів мають величезне значення для української економіки, їх обсяги настільки великі, що їх можна порівнювати з показниками статей доходів і видатків державного бюджету. Грошові перекази є одним з основних каналів надходження іноземної валюти в країну і сприяють відносній стабільності курсу долара. Баланс первинних доходів в Україні має позитивний знак протягом усього періоду. Хоча, і за статтею доходів від інвестицій, і за статтею оплати праці надходження значно переважають над виплатами, саме друга має набагато більшу питому вагу. Більшість цих грошових надходжень є доларовими (76,6%), в євро (22,6%) і в російських рублях (0,2%) [4]. Вплив грошових переказів на економічне зростання України особливо помітний в 2015–2016 роках, коли їх сума збільшилася вдвічі, і при цьому зростання ВВП змінилося з -9,8% до 2,2%. Також в 2019 році держава погасила заборгованість перед МВФ в розмірі 1,6 млрд дол. США, при цьому гривня ревальвувала. Однозначно, збільшення грошових надходжень мігрантів позитивно вплинуло на цей факт. Українські мігранти користуються не тільки офіційними каналами переказу грошей (банки та міжнародні

системи грошових переказів), але й неофіційними, такими як особисте перевезення готівки, передача через друзів і родичів. Національний банк України потім викупує валюту на ринку, так як з часом українські громадяни обмінюють її на гривню, що, в свою чергу, впливає на обмінний курс.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що за останні 10 років міграційні процеси призвели до ще більшої інтегрованості країн, особливо європейських. Економіка України сильно залежить від грошових переказів, тому що вони є важливим джерелом фінансових надходжень в країну. Більш того, завдяки українським емігрантам збільшився приплив іноземної валюти в країну, що має позитивний ефект на валютний курс. Проаналізовані дані дозволяють виявити таку закономірність: збільшення обсягів грошових переказів в Україну призводить до позитивної динаміки її економічного зростання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Asylum seekers from Ukraine into the EU / Migration Security Map of Ukraine [Electronic resource]. – Available from: <https://europewb.org.ua/wp-content/uploads/2016/02/Migration-security-map-of-Ukraine.pdf>.
2. Economic indicators of Ukraine / The World bank [Electronic resource]. – Available from: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=UA>.
3. Salaries of Ukrainian migrant workers / International Organization for Migration [Electronic resource]. – Available from: https://iom.org.ua/sites/default/files/migration_infosheet_a4.pdf.
4. Статистика зовнішнього сектору України / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#3>.

Кінер А. С.

магістр

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Родіонова Т. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри світового господарства*

і міжнародних економічних відносин

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В КРАЇНАХ БАЛТІЇ

Розвиток інвестиційних відносин між різними країнами світу має тенденцію до постійних змін і має відповідні супутні фактори, які можуть як позитивно, так і негативно впливати на економіку країни. Щодо позитивних факторів, що сприяють розвитку технологічної структури в країні, модернізації виробництва, поліпшенню експортних позицій країн, збільшенню кількості робочих місць. У сучасному світі важливу роль відіграє приплив і відтік прямих інвестицій. У довгостроковій перспективі інвестиції важливі для підвищення продуктивності праці та підвищення конкурентоспроможності економіки. Інвестиції зачіпають абсолютно всі сфери економіки та можливість зростання економічної продуктивності країни. Важливо зазначити, що вони впливають на зайнятість та доходи населення. Наприклад, припустимо, що інвестиції в сільськогосподарське виробництво зменшуються, тим самим зменшуючи доходи та збільшуючи безробіття навколишнього середовища для працівників сільського господарства, це може призвести до зниження попиту на товари та послуги, вироблені в інших сферах.

Латвія, Литва та Естонія прикладом для інших пострадянських країн, які на цей час є членами Європейського Союзу і змогли вдосконалити свою грошово-кредитну політику, а також провести реформи, що сприяють розвитку інвестиційного клімату в сучасних умовах. Як і у випадку з іншими невеликими країнами з відкритою економікою, країнам Балтії потрібен постійний приплив іноземних інвестицій для підтримки свого економічного зростання в умовах

постійної конкуренції на європейському ринку. У країнах Балтії сприятлива для бізнесу законодавча база, і, в більш широкому сенсі, балтійське суспільство відрізняється доброзичливим ставленням до бізнесу, що є вираженням ідеальної інтеграції країни в північний виробничий цикл, в якому балтійські дочірні підприємства часто працюють як підприємства, які були наділені зовнішнім делегуванням, наприклад, для скандинавських материнських компаній.

Родіонова Т.А. представила показник частки сукупного доходу, експортованого іноземними інвесторами, у відповідних кумулятивних надходженнях фінансового рахунку, що допомагає оцінити відсоток виплати інвестиційного доходу за різними видами інвестицій, що перевищує отримані інвестиції [1].

Також в роботі розраховувався коефіцієнт покриття інвестицій, цей коефіцієнт означає частку загального доходу, експортованого іноземними інвесторами, у відповідних сукупних надходженнях фінансового рахунку:

$$Cover = \frac{\sum INC \alpha_t^x}{\sum xl_t}, \quad (1)$$

де покриття – це коефіцієнт покриття іноземних інвестицій типу x (ПП, портфельні чи інші інвестиції) за період 1999–2019 років.

Цей коефіцієнт важливий, оскільки показує наскільки стабільною є економіка країни. Якщо коефіцієнти прибутковості занадто високі, це може свідчити про те, що в країні відбуваються фінансові потрясіння.

В абсолютних показниках Естонія за період 1999–2019 років отримала найбільшу кількість іноземного капіталу. Навпаки, Латвія отримала найменшу кількість іноземного капіталу (табл. 1).

Що стосується відношення загального доходу до загального обсягу інвестицій, то за останні 20 років цей показник показує 70% в Естонії, 56% у Литві та 36% у Латвії (табл. 1). Якщо проаналізувати кожну категорію інвестицій, то в структурі інвестицій, то з точки зору коефіцієнта інвестиційного покриття в Естонії найважливіші прямі інвестиції становлять 94%, в Латвії ситуація схожа і прямі інвестиції переважають 84%, в Литві така ж ситуація і прямі інвестиції складають 88%.

**Коефіцієнти охоплення іноземних інвестицій
Латвії, Литви, Естонії з 1999 по 2019 роки**

	ПП	Портфельні інвестиції	Інші інвестиції	Сумарні вивезені доходи в млн. дол. США	Кумулятивні надходження фінансового рахунку млн. дол. США	Частка вивезених доходів у сумарних надходженнях
Латвія	84%	30%	18%	25 331,02	69 510,81	36%
Литва	88%	55%	27%	30 670,93	54 426,41	56%
Естонія	94%	33%	30%	34 098,03	48 341,89	70%

Джерело: складено авторами на основі [2; 3; 4]

Що стосується питання, куди більшість своїх інвестицій інвестують інвестори в країнах Балтії. По-перше, більша частина інвестицій надходить від нерухомості, оскільки вона є високоліквідною. Важливо зазначити, що в Естонії до іноземних інвесторів ставляться так само, як до внутрішніх інвесторів, а субсидії Європейського Союзу, наприклад, однаково доступні як іноземним, так і вітчизняним компаніям. Вигідне та сприятливе для бізнесу середовище Естонії залучило велику кількість іноземних інвесторів та великих компаній. В Естонії високі доходи приносять інвестиції у виробничий та фінансовий сектори. Що стосується Латвії, інвестиції у фінансовий сектор, оптову та роздрібну торгівлю є найвигіднішими, а виробничий сектор на останньому місці.

У країнах Балтії існують проблеми, які негативно впливають на інвестиційний потік і гальмують розвиток бізнес-середовища. Відносно, Латвії, Литви та Естонії, то сюди відносять дорогу електроенергію, організацію тендерів, де на перше місце ставиться ціна і не враховуються показники якості, напруженість на ринку праці, яка пов'язана з тим, що велика кількість кваліфікованих кадрів їдуть в більш розвинені країни Європейського Союзу.

Виходячи з цього для того, щоб збільшити інвестування в бізнес і поліпшити бізнес-середовище в країнах Балтії, підприємцям необхідно підвищити якість продукції, що випускається для того, щоб товари з країн були більш конкурентоспроможними на

європейському ринку. Для Литви, Латвії та Естонії, крім поліпшення макроекономічних факторів, важливо поліпшити умови для на ринку праці, у першу чергу підвищити зарплату так, як з-за щодо низьких зарплат кваліфікованим кадри їдуть до Німеччини, Швеції і Фінляндії, а це негативно впливає на розвиток бізнес-середовища для країн.

Таблиця 2

**Коефіцієнти охоплення іноземних інвестицій
Латвії, Литви, Естонії з 1999 по 2019 роки**

	ПП	Портфельні інвестиції	Інші інвестиції	Сумарні вивезені доходи в млн. дол. США	Кумулятивні надходження фінансового рахунку млн. дол. США	Частка вивезених доходів у сумарних надходженнях
Латвія	38%	17%	14%	5892,465	32 041,99	18%
Литва	16%	14%	13%	4660,661	33 426,01	13,94%
Естонія	63%	22%	12%	12972,93	37 218,75	34,86%

Джерело: складено авторами на основі [2; 3; 4]

Коефіцієнти покриття іноземних інвестицій як частки прямих іноземних, портфельних та інших інвестиційних доходів, що експортуються інвесторами Латвії, Литви та Естонії до інших країн (табл. 2). Естонія отримала найбільший обсяг капіталу від інвестицій в період 1999–2019 років, й це склало 37 318 млн дол. США (табл. 2). Частка експортованих доходів у сукупності склала 34%, що є найвищим показником серед країн Балтії. Що стосується коефіцієнта покриття прямих інвестицій, то він становить 63%, портфельних інвестицій – 22%, але інші інвестиції найменші – 12%. На другому місці після Естонії виходить Латвія, яка, у свою чергу, становить 33 426 млн дол. США. Однак частка експортованих доходів у сукупності склала 13% і є найменшою серед країн Балтії. У Литві сукупні накопичення від інвестицій в період 1999–2019 років становили 32 041 млн дол. США, а частина експортованих накопичень становила 18%. Найбільше латвійські, литовські та естонські інвестори вкладають свої гроші в ІТ-проекти, розвиток технологічних галузей та створення спільних підприємств.

Підбиваючи підсумки, коефіцієнтів покриття іноземних інвестицій, отриманих Латвією, Литвою та Естонією протягом 1999–2019 років, можна зробити висновок, що в абсолютних величинах більшість направляє інші інвестиції до Латвії, при цьому коефіцієнт покриття є найменшим і становить 36%. Що стосується Литви, то в цій країні менше інвестицій, ніж у Латвії, і коефіцієнт покриття прямих інвестицій за 1999–2019 роки становить 87%, портфельні інвестиції 55,07%, інші інвестиції 27%. З усіх країн, представлених в Естонії, отримується найменший обсяг інвестицій, а коефіцієнт покриття за 20 років найвищий – 70%. Підсумовуючи, коефіцієнти покриття інвестицій, які були експортовані з країн Балтії. У період 1999–2019 років естонські інвестори мали найбільшу кількість інвестицій з усіх представлених країн (37 218 млн дол. США) із коефіцієнтом покриття 34%. У Литві коефіцієнт покриття прямих інвестицій за 1999–2019 роки становить 16%, портфельні інвестиції 13%, інші інвестиції 13,04%. Що стосується Латвії, якщо оцінити частку загального доходу за період 1999–2019 років, цей показник становить – 18%, що набагато менше від частки прибутковості інвестицій в Латвії.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Rodionova T. Structural risks of foreign liabilities: impact of investment income repatriation in emerging economies. [Electronic resource] // Transition Studies Review. – 2013. – № 20 (2). – Pp. 119–129. – Available at: <https://doi.org/10.1007/s11300-013-0274-6>.
2. ECB. External debt statistics. [Electronic resource] // European central bank. – Available at: https://www.ecb.europa.eu/stats/balance_of_payments_and_external_external_debt/html/index.en.html (accessed 31 January 2020).
3. IMF. International financial statistics. [Electronic resource] // International monetary fund. Available at: <http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B> (accessed 31 January 2020).
4. The World bank. International debt statistics. [Electronic resource] // World bank group. Available at: <http://datatopics.worldbank.org/debt/ids>.

Kniazieva Tetiana

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of International Economics Department
National Aviation University*

Hu Peiya

*Master Student
National Aviation University
Kyiv, Ukraine*

THEORETICAL ASPECTS OF MARKETING MANAGEMENT IN INTERNATIONAL CORPORATIONS

Currently, one of the trends in the world economy is the oversaturation of the international market, as a result of which, companies engaged in foreign economic activity, it is becoming increasingly difficult to succeed abroad. It is necessary to have high flexibility and competence to be able to adapt to market conditions without losing competitive advantage. The main assistant in this area is the comprehensive knowledge and application of marketing in the international activities of the enterprise.

The ambiguity of the definition contributed to the emergence of different points of view of the authors in defining the concept of marketing. He was approached by many foreign economists, for example, J. Evans and B. Berman in their research defined marketing as follows: «Marketing is the prediction, management and satisfaction of demand for goods, services, people, territories and ideas through exchange» [1, p. 11]. Harvard Business School scholar T. Levitt defined marketing as «... activities aimed at obtaining information about the needs of the buyer, so that the firm can develop and offer him the necessary goods and services» [2].

As we can see, there are many interpretations of this concept, but the simplest and at the same time capacious is the definition of the founder of modern marketing, American Professor F. Kotler, who believes: «Marketing is an activity aimed at meeting human needs through exchange» [1, p. 11].

Summarizing the views of leading experts in the field of marketing, we can formulate the following definition: marketing is a system of management and organization of development, production and sale of

goods or services, based on comprehensive accounting of market processes, focused on personal or industrial needs and ensures the achievement of the company's goals.

International marketing, in turn, is one of the components of the entire system of knowledge in the field of marketing, formed on the basis of the development of both national and world economy as a whole. Its implementation is carried out through the sale of goods, services and information in foreign markets. International marketing includes activities in foreign markets, closely related to national, domestic marketing. It is characterized by some features of national (internal) marketing, including the strategies, principles, methods used. However, when developing foreign markets, the company can not limit its activities to the use of classic marketing tools, as there are new conditions and criteria for doing business related to national, cultural, economic and other characteristics of potential partner countries. International marketing is more difficult to implement because it involves adapting the company's strategy to the specific needs and requirements of a certain group of consumers who are in foreign markets.

Objects of international marketing are the same set of structural elements as in classical marketing: goods, services, experience, events, ideas, people, information, and others.

The main goal of international marketing is to meet the needs of consumers in combination with long-term profitability. Achieving this goal depends on many factors [3]: from the nature of the chosen marketing strategy of the company; from the degree of study of the international and separate national market; from the selected structure of the marketing complex; from sales promotion, price and quality of goods, distribution channels, after-sales service system and other factors.

Let's mark the basic principles of international marketing. The fundamental principle is to offer on the market such a product that will meet the existing needs of buyers and will be fully implemented in the market. From the basic principle follow other [4]: the desire for long-term results in the implementation of international marketing, which requires a careful approach to forecasting; integrated approach – international marketing is considered successful only if all actions when entering a foreign market are carried out in the correct sequence and in

full; flexibility and speed of the company's response to changes in political, economic, cultural and legal environments, etc.

From the principles of international marketing follow the main functions that allow you to achieve maximum results when going abroad, namely (compiled on the basis of [3]): market research. This process includes gathering information about potential consumers, their advantages, the nature of competition, the price level, etc. The use of this information will allow the company to conduct non-price competition, regularly update information on the state of the industry and best meet the needs of the population in the selected market; forecasting. The firm must develop a forecast that contains information about the prospects of the industry, sales, competition for the future to prevent possible risks associated with loss of profits, falling demand or the emergence of new players; assessment of own capabilities. This function allows to pay due attention to the development of the level of STP, improving the range and quality of products, to analyze the human, resource, production, sales and scientific potential of the company; creating a strategy. This function is the development of a plan for the long term, defining goals and objectives, as well as ways to achieve them; creation of tactics is the choice of specific tools to achieve short-term goals; demand formation and sales promotion a system of promotional activities designed to turn a potential need into a real one; analysis and control. This feature is an evaluation of the results obtained, which allows you to make adjustments to the marketing strategy to make it more effective.

Thus, having studied the main components of international marketing, we can conclude that it is an objective process formed in the development of world trade, global integration and internationalization of production. At this stage of social development, it is difficult to imagine a modern market economy without marketing methods and tools, because every entrepreneur is interested in increasing competitiveness and maximizing profits, which in the 21st century is impossible without the use of marketing activities. In particular, companies wishing to successfully sell their products in foreign markets, first of all, need to use the tools of international marketing, namely the definition of goals, strategies, concepts of entering foreign markets.

Thus, we can conclude that international marketing is a new stage in the development of international relations, which is a set of measures to develop a strategy for the production and sale of goods by local companies abroad or foreign companies in the domestic market.

REFERENCES:

1. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Міжнародний маркетинг : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2018. 448 с.
2. Assche Ari Van, Gangnes B. (2019) Global value chains and the fragmentation of trade policy coalitions. *Transnational Corporations*, vol. 26, no. 1. pp. 31–60. Available at: https://unctad.org/en/PublicationChapters/diaeia2019d1a2_en.pdf.
3. Jaworek M., Kuzel M. (2015) Transnational Corporations in the World Economy: Formation, Development and Present Position. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, no. 4 (1), pp. 55–70. Available at: <http://dx.doi.org/10.12775/CJFA.2015.004>.
4. Пелех О. Еволюція поглядів на чинники економічного розвитку: нові теоретичні підходи. *Бізнес-Інформ*. 2018. № 10 С. 8–14. URL: http://www.business-inform.net/annotatedcatalogue/?year=20ct=2018_07_0.

Koloberdyanko Ivan

Associate Professor

of the Department of International Economics,

Natural Resources and Economics of International Tourism

Zaporizhia National University

Cherniavska Alona

Master

Zaporizhia National University

Zaporizhzhia, Ukraine

MODERN DEGLOBALIZATION PROCESS

In terms of its impact, globalization can be viewed from both positive and negative sides. The manifestation of the positive impact of globalization on the world economy, such as increased trade, access to technology, political and economic integration, leads to increased production efficiency, improved quality of life, technology development, cooperation and deeper specialization. At the same time, a simultaneous

negative impact can not only neutralize the positive impact, but also aggravate global problems or create new ones.

Against the background of excessive openness of countries, partial loss of sovereignty due to membership in international organizations and other international institutions, uncontrolled migration and an ever-widening gap in economic development between countries, the behavior of economic actors triggers the so-called process of de-globalization.

Deglobalization can be described as a reverse process of globalization, that is, it is a decrease in interdependence and integration between economic actors around the world at the same time both at the micro level and at the scale of states.

History has such striking examples as the Great Depression of the 1930s and the 2008 crisis with its long-term economic stagnation. Deglobalization phenomena can also be observed during periods of wars. At such moments, trade activity decreases, unemployment, tension and panic increase – for a government the stability and well-being of its own country comes first, therefore, governments run protective measures [1].

Now we can observe the third example of deglobalization processes, which is caused by many reasons, among which we have identified three main ones.

The first is the lingering political and economic instability of recent years against the background of trade wars and military conflicts (Azerbaijan and Armenia, the United States and China, Russia and Ukraine, etc.) [2].

The second important factor is excessively deep integration, which, to a greater or lesser extent, deprives countries of independence in decision-making, since the rules and statutes of international institutions prevail over the laws of each individual member. This affects the speed of decision-making, and the constant search for compromises cannot fully satisfy every state, which is especially not satisfactory for countries if membership is paid.

The third main driver, in our opinion, was the COVID-19 pandemic. Due to a number of strict restrictive measures adopted, we can observe all the signs of the crisis that was already expected at the end of this decade. The self-isolation that followed those events is nothing more than deglobalization: a decrease in the volume of trade

between countries, a focus on the national consumer, protection of national enterprises, etc. So, for example, the crisis in the field of international tourism forced travel companies to find a replacement for popular foreign trips within their own country.

Therefore, at the moment, it is unacceptable to regard globalization as “the worst of evils”. The problem is that the world economy has not yet developed mechanisms to mitigate the negative consequences of globalization, and the search for effective protection tools will become a preferential occupation for scientists all around the world.

REFERENCES:

1. Ting Lu, Lisheng Wang, Jing Wang, Yusuke Miyairi. Deglobalization: The past and future // Nomura. – 2020.
2. Alicia García Herrero. From globalization to deglobalization: Zooming into trade // Las claves de la globalización. – 2019 – № 4.0. – Pp. 33–42.

Молдован В.

магістр

Ужгородського національного університету

м. Ужгород, Україна

АНАЛІЗ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МВФ

Міжнародний валютний фонд виконує чотири функції, основною з яких є фінансування та кредитування. Кредитування Міжнародний валютний фонд здійснює з різними цілями, у різних формах та на різних умовах. Воно включає кредитування для потреб вирівнювання платіжного балансу, компенсаційне фінансування та допомогу найбільш біднішим країнам світу. Фінансові операції, які є основним напрямом діяльності, МВФ здійснює тільки з офіційними органами країн-членів Фонду.

Виділення кредитів залежить від трьох основних чинників: потреби в ресурсах для вирівнювання платіжного балансу, квоти країни та виконання вимог Фонду.

Міжнародний валютний фонд має декілька кредитних інструментів та механізмів, які він застосовує при різних обставинах та для різних позичальників.

Щодо механізмів та інструментів фінансування МВФ, можемо відмітити: 1) кредитні транші та механізм розширеного кредитування; 2) спеціальні механізми; 3) механізми в рамках Трастового фонду на цілі скорочення бідності та сприяння економічному зростанню, призначені для держав-членів з низькими доходами. У МВФ передбачені основні програми фінансування, які застосовуються в основному щодо промислово розвинених країн, спеціальні механізми для країн, що розвиваються, та програми в рамках Трастового фонду МВФ, які розраховані на держави з низьким рівнем доходів.

Крім того, для кожного механізму існують певні обмеження щодо максимальної суми позики, відсоткової ставки та строку погашення кредиту позичальником [3].

Загалом обсяг наданих кредитів МВФ починаючи із 1985 р., то різко зростає, то відчутно спадає, про що свідчать дані з рис. 1.

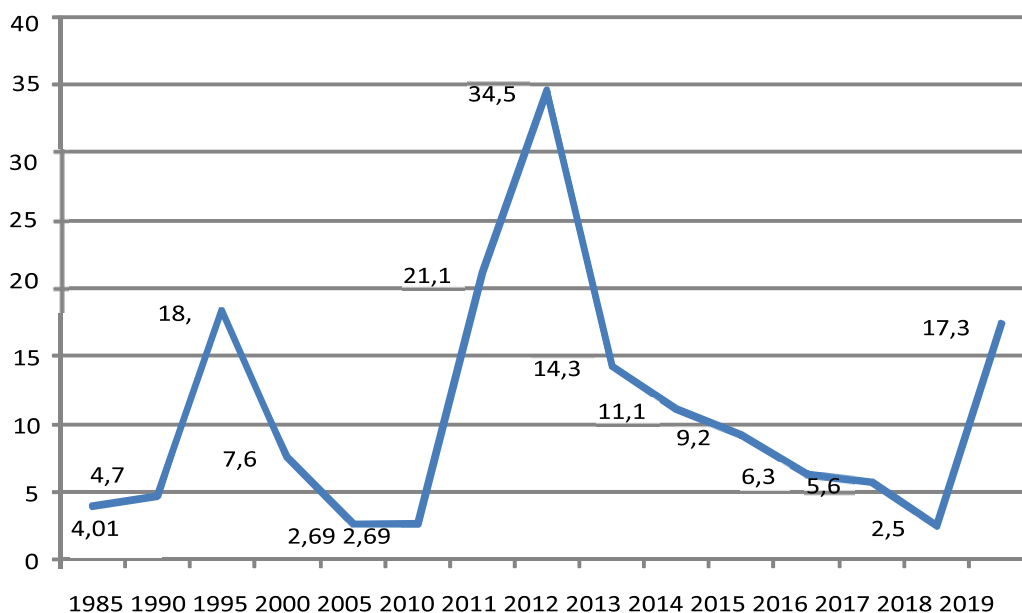


Рис. 1. Динаміка змін обсягів кредитування МВФ в 1985–2019 рр. (млрд. США) [1]

Максимальні кредитні суми були надані в період гострих світових фінансових криз, а саме: 1998 р., 2008 р. та 2010 р.

У 2018 фінансовому році Виконавча рада МВФ затвердила 15 домовленостей у рамках механізмів непільгового фінансування МВФ на загальну суму 98,2 млрд. СДР (134,7 млрд. дол. США за обмінним курсом на 28 квітня 2017 р. 0,729382 СПЗ за 1 долар). На превентивні домовленості в рамках гнучкої кредитної лінії з трьома державами-членами – Мексикою (62,4 млрд. СДР), Колумбією (8,2 млрд. СДР) та Польщею (6,5 млрд. СДР) – припало 78% таких зобов'язань. Усі три домовленості в рамках гнучкої кредитної лінії замінили собою попередні домовленості, які минули або були скасовані. Частина суми, що залишилася, була спрямована на домовленості в рамках Механізму розширеного кредитування з Єгиптом (8,6 млрд. СДР), Тунісом (2,1 млрд. СДР), Шрі-Ланкою (1,1 млрд. СДР) і ін. і на домовленості про кредит «стенд-бай» – з Іраком (3,8 млрд. СДР), Ямайкою (1,2 млрд. СДР) та Суринамом (0,3 млрд. СДР). На наступну домовленість по Лінії превентивної підтримки та ліквідності з Марокко на 2,5 млрд. СДР припало решта –3% загальної суми [1].

Технічна допомога МВФ полягає в сприянні країнам-членам у здійсненні ними грошової, валютної політики, банківського нагляду, бюджетної та податкової політики, упорядкуванні статистики, в розробці фінансового і економічного законодавства. Технічна допомога здійснюється шляхом направлення місій МВФ в центральні банки і міністерства фінансів країни. Така допомога надається за проханням країни. Експерти місії працюють в країні звичайно 2–3 роки.

Технічна допомога МВФ охоплювала повний спектр питань, що стосуються макроекономічної та фінансової стабільності, та надавалася в основному чотирма департаментами МВФ: Департаментом з бюджетних питань, Юридичним департаментом, Департаментом грошово-кредитних систем та ринків капіталу та Статистичним департаментом.

МВФ швидко реагував на запити для задоволення невідкладних потреб в технічній допомозі в широкому колі держав. Наприклад, МВФ надав рекомендації щодо раціоналізації витрат та зміцнення систем соціального захисту в умовах економічної кризи в Україні [3].

Фонд допоміг владі Кіпру удосконалити податкову політику і адміністрацію, реформувати систему управління державними фінансами та визначити пріоритети державних видатків. В Албанії МВФ допомагав владі регулювати заборгованість по видатках, поліпшити контроль за виконанням зобов'язань і зміцнити податкову адміністрацію. У ряді країн, що зазнають труднощі, таких як Гвінея-Бісау, Лівія, Малі, Нігер і Сомалі, МВФ надавав владі допомогу в поліпшенні складання бюджету (Лівія і Сомалі) і зміцненні управління державними фінансами (Гвінея-Бісау, Малі та Нігер). У країнах Європи, які переживають кризу, МВФ надавав рекомендації з питань податково-бюджетної політики і управління податково-бюджетною сферою, банкрутства корпорацій і домашніх господарств, реформ судової системи [2].

Технічна допомога також надавалася щодо сприяння у створенні надійних інститутів і підвищення стійкості до шоків. Технічна допомога в податково-бюджетних питаннях допомагала проводити реформи політики і розвивати ефективне управління бюджетом. Наприклад, у Китаї МВФ надає владі допомогу в реалізації середньострокової основи витрат, казначейському управлінні, контролі за запозиченнями місцевих органів управління і модернізації державного обліку. У Ліберії МВФ надавав допомогу у створенні та введенні в дію Податкового управління Ліберії, а також у реконструкції систем інформаційних технологій і розвитку потенціалу аудиту. У М'янмі Фонд надавав рекомендації з реформування бюджетної, казначейської та облікової систем і модернізації податкової політики та податкової адміністрації. У Латинській Америці МВФ надавав підтримку з метою обміну досвідом та підвищення міжнародного співробітництва в питаннях управління грошовими коштами, інформаційних систем управління фінансами, правових та інституційних основ, а також впровадження єдиних казначейських рахунків [4].

У грошово-кредитній та фінансовій сферах МВФ приступив до реалізації комплексних програм технічної допомоги для підтримки модернізації центральних банків і реформи фінансового сектора в багатьох країнах з низькими і середніми доходами. Регулювання фінансового сектора, а також відповідний нагляд і грошово-кредитні операції залишаються в центрі уваги в цих країнах. Надана

допомога допомагала країнам розвивати потенціал з метою пом'якшення потенційних ризиків для фінансової системи, пов'язаних зі слабким регулюванням і наглядом за банками та небанківськими фінансовими організаціями, і зміцнення операцій центрального банку. Наприклад, у східній частині Карибського басейну комплексна програма МВФ дозволила зміцнити фінансові системи цього регіону. Південний Судан отримав допомогу в модернізації операцій його центрального банку. У Нігерії підтримка МВФ сприяла проведенню реформи банківського сектора. У Філіппінах і Індонезії середньострокова технічна допомога МВФ дозволила зміцнити банківське регулювання та банківський нагляд.

Підтримка також надавалася країнам з розвиненою економікою з питань кризового управління, включаючи остаточне врегулювання і реструктуризацію банків, виявлення системних ризиків, а також впровадження нових міжнародних стандартів регулювання та нагляду [4].

Таким чином, можна стверджувати, що МВФ є дійсно світовою організацією, яка як кредитує, здійснює нагляд за станом грошово-кредитної сфери держав-членів, так і надає технічну та консультативну допомогу. Масштаби операцій свідчать про те, що багато країн не зважаючи на критику даної організації вбачають в МВФ свого головного кредитора.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мітрікова Д.О. Дипломна робота магістра на тему: «Роль міжнародних кредитно-фінансових організацій в сучасній світовій економіці» / Д.О. Мітрікова // Національний авіаційний університет. – Київ, 2020. – 121 с.
2. Международный валютный фонд. Годовой отчет 2014. От стабилизации к устойчивому росту [Електронний ресурс] – Режим доступа: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2014/pdf/ar14_rus.pdf.
3. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org>.
4. International Monetary Fund. Financial statements. Quarter Ended October 31, 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/quarter/2015fy/103114.pdf>.

Токарь К. О.
магістр факультету міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
м. Ужгород, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА КИТАЮ

Актуальність теми роботи полягає в тому, що значення Китаю як торговельно-економічного партнера України невідомо зростає, про що свідчить його місце у вітчизняному зовнішньоторговельному обороті. Так, за підсумками 2019 р. обсяг торгівлі товарами і послугами України з Китаєм склав 7,01 млрд. дол. США або 8,1% від загального обороту зовнішньої торгівлі, вивівши КНР на друге місце серед найбільших торговельних партнерів України. Зазначимо, що уряд КНР вже неодноразово проявляв чималий інтерес до налагодження співпраці з Україною в інвестиційній сфері, зокрема щодо започаткування широкомасштабних інфраструктурних проектів. У цьому контексті принципово важливо відзначити готовність КНР інвестувати в умовах надзвичайно складної соціально-економічної та політичної ситуації в Україні. Також існує значний потенціал щодо збільшення обсягів приватних інвестицій.

Водночас, найбільш актуальним питанням у відносинах між Україною та Китаєм є визначення моделі та механізму участі України в проекті Нового Шовкового шляху. Так, з об'єктивної точки зору включення України у цей проект, за попередніми оцінками дозволить скоротити транзит вантажів між двома найбільшими світовими ринками – азіатським і європейським – з 42-х до 14-ти днів. Разом з цим, створення виробничого і торговельно-логістичного хабу на шляху між Азією та Європою особливого значення набуває в умовах наявності зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також відповідає сучасним трендам КНР щодо експансії капіталу, зокрема розміщення виробничих потужностей закордоном.

Об'єктом роботи є зовнішньоторговельні відносини України та Китаю.

Предметом роботи є особливості та перспективи зовнішньоторговельних відносин України та Китаю.

Метою роботи є розгляд та характеристика основних особливостей зовнішньоторговельних відносин України та Китаю на сучасному етапі та виокремленні перспектив подальшого співробітництва цих двох країн.

У роботі використані наступні методи дослідження: спостереження та групування, а також метод збору та узагальнення інформації.

Теоретичне та практичне значення роботи полягає в тому, що результати дослідження можуть бути використані в подальшій роботі над темою, при підготовці до доповідей та конференцій.

Китай відіграє надзвичайно важливу роль у світовій торгівлі, адже є основним торговим партнером провідних економік світу. Після реформування і відкритості економіка КНР зберігає швидке зростання впродовж 30 років з середньорічним темпом економічного зростання близько 10%. Низка дослідників аргументовано доводить і підкреслює центральне місце Китаю у світовій економіці у середньо- та довгостроковій перспективі [4].

Досліджуючи позиції Китаю у світових рейтингах можна відмітити, що країна займає гідні позиції, поступаючись лише Сполученим Штатам Америки.

Першість Китаю за демографічним потенціалом та трудовими ресурсами зробила з країни «майстерню світу». Крім того, Китай вийшов на найвищий щабель за об'ємом експорту, випередивши США, Німеччину та Японію.

За підсумками першого півріччя 2019-го, Китай вийшов на перше місце серед торговельних партнерів України. Товарообіг із ним сягнув \$5,5 млрд, тоді як із Росією становить \$5,4 млрд. При цьому динаміка останніх років свідчить про те, що надалі першість Піднебесної ставатиме лише виразнішою. І хоча стрімке зростання торгівлі з КНР притаманне багатьом країнам світу та Європи зокрема, все ж таки її частка в нашій зовнішній торгівлі вже значно вища, ніж у сусідніх Польщі, Білорусі, Молдові. Значно більша вона хіба що в Росії, де Китай із великим відривом від інших країн також є найбільшим торговельним партнером.

Відносини між Україною та КНР регулюється Угодою між Урядом України та Урядом Китайської Народної Республіки про торговельно-економічне співробітництво (1992 р.), згідно з якою встановлено режим найбільшого сприяння щодо стягнення мита на експортні та імпорتنі товари двох країн, податків та інших внутрішніх зборів. Найвищої точки розвитку торговельно-економічні взаємини країн досягли у 2013 р., коли був підписаний Договір про дружбу та співробітництво. Проте політичні зміни 2014 р., невиразна реакція Китаю на російську анексію Криму та воєнну агресію на сході держави проти України зумовили певну деактивізацію двосторонніх взаємин на певний період. Помірковану позицію КНР можна пояснити, по-перше, обережним ставленням до будь-яких радикальних суспільно-політичних змін та певним дипломатичним вичікуванням з метою уникнення міжнародної відповідальності та, по-друге, збереженням дружніх і добросусідських відносин з усіма сторонами.

Двостороннє інвестиційне співробітництво наразі не відповідає можливостям Китаю і потребам України. Нарощування обсягів імпорту з КНР не супроводжується активізацією інвестиційного співробітництва (0,48% у загальному обсязі залучених прямих іноземних інвестицій), українські інвестиції до КНР також практично відсутні [2]. В економіку України залучено 17,8 млн. дол. США інвестицій з Китаю, що переважно спрямовані до підприємств у сфері сільського, лісового та рибного господарства – 39,6%, промисловості – 19,4%, оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 11,2%, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 11%.

Наразі ми представлені на величезному ринку Китаю лише залізорудною сировиною, кукурудзою, соняшnikовою та соєвою олією, не надто обробленою деревиною та незначними обсягами окремих харчових продуктів, які до того ж украй нестабільні. Наприклад, експорт до Піднебесної української деревообробної продукції останніми роками динамічно зростає, однак ідеться переважно про напівфабрикати з невисоким рівнем обробки. Зокрема, із \$14–15 млн у 2015–2016-му до \$76,3 млн у 2018-му збільшилися поставки туди розпиляної деревини, із \$3,4–\$3,9 млн до \$7,5 млн – шпону. Але якщо до Китаю Україна все ще

відправляє мінімально оброблену деревину, то звідти імпортує значні обсяги виробів із неї з куди вищою доданою вартістю. Наприклад, ДВП та фанери до нас було ввезено на понад \$13 млн. [3, с. 54].

У таблиці 1 наведено експорт послуг з України до Китаю за 2017 та 2019 р.

Таблиця 1

**Експорт послуг з України до Китаю
за 2017–2019 рр., тис. дол. США**

Назва послуги	2017	2019
Транспортні послуги	45127	59181
Ділові послуги у сфері обслуговування важкої та хімічної промисловості	37612	42187
Послуги з ремонту та технічного обслуговування	17321	10234
Послуги з переробки	18754	20198
Страхові послуги	56123	78432

Джерело: [1]

З аналізу таблиці 1 видно, що експорт послуг з України до Китаю у 2019 р. виріс порівняно з 2017 р.

Сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності України вимагає здійснення пошуку нових сегментів на світових ринках і перш за все на східно-азійському напрямку, де величезний ринок та джерела інвестицій. Крім того, на цьому ринку Україна має певні конкурентні переваги у відомих галузях промисловості та сільського господарства. Особлива значущість діяльності української економіки буде зростати найближчим часом та на перспективу у рамках нової парадигми Китаю і світової спільноти відносно нового «Шовкового шляху» – один шлях – один пояс.

Ця ініціатива передбачає розвиток торговельних відносин між Китаєм і Європою. Проекти в рамках «Шовкового шляху» в перспективі можуть дозволити Україні обійти транзитні обмеження Росії в країні Середньої Азії.

На даному етапі розвитку для української економіки вкрай необхідна підтримка азіатського регіону. Китай, залишаючись світовим лідером з однією з провідних економік, надає величезну підтримку Україні на даному етапі і є найважливішим торговим

партнером. Все це свідчить про те, що Китай зацікавлений в безперервному розвитку України, а також подальшому зміцненню двостороннього співробітництва на взаємовигідній основі. Україні, в свою чергу, слід займати ще більш активну позицію в просуванні міждержавної взаємодії для знаходження нових точок дотику. Основним шляхом розвитку України має залишатися вдосконалення торгової політики для зміцнення економічного співробітництва з країнами світу, перш за все на азійському напрямку, а також впровадження цільових програм і проектів для відновлення економік регіонів України.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс] / МЕРТ – Режим доступу: <https://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>.
2. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм [Електронний ресурс] // Посольство України в Китайській Народній Республіці. – 2016. – Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn>.
3. Цзинь Цаньжун. Відповідальність держави / Пер. з англ. С.А. Кочминою, А.Н. Новобрановою. – Пекін: Пекинська компанія «Шанс», Москва: ООО «Ваш поліграфічний партнер», 2013.
4. China [Електронний ресурс] // World Data Atlas. – 2017. – Режим доступу: https://knoema.com/atlas/China?origin=knoema.ru&_ga=2.103098176.1188943709.1514622264-1403584282.1514622264.

Шемахіна І. В.

аспірант

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Глобалізація є складним і багатограним процесом, що поширюється на всі сфери суспільного життя: економічну, політичну, культурну, соціальну і т. д. У результаті процесів глобалізації людство перетворюється на єдину структурно-функціональну систему, відбувається інтегрування світу в єдиний

економічний простір через зростання обсягів міжнародної торгівлі, інтернаціоналізацію виробництва та фінансових ринків. Більше того, глобальна економіка – це якісно новий стан світової економіки, яка базується на стиранні кордонів між країнами, створює власні (наддержавні) механізми управління світовими економічними процесами, охоплює всіх суб'єктів, всі сфери суспільства та всі рівні економіки [4, с. 86].

При цьому важливою сутнісною ознакою глобалізації є її суперечливі наслідки. З одного боку, глобальна інтеграція національних економік створює переваги та відкриває безпрецедентні можливості їхнього конкурентоспроможного розвитку, а з іншого – породжує небачені загрози та ризики для національної безпеки (табл. 1).

Таблиця 1

Суперечливі наслідки глобалізації

Глобалізація	
<i>створює переваги та відкриває безпрецедентні можливості для країн, здатних активно протистояти та використовувати глобалізацію у своїх інтересах</i>	<i>породжує небачені загрози та ризики для країн, нездатних активно протистояти глобальним викликам та використовувати глобалізацію у своїх інтересах</i>
Посилення передових технологій і нововведень, стійкості інформаційної мережі	Технологічна диференціація, консервація технологічної і соціальної відсталості
Інтенсифікація економічного, наукового, культурного розвитку націй	Посилення глобальної нерівності економічного та соціального розвитку, стратифікація і диспропорції світової економіки
Підвищення ефективності розподілу та використання ресурсів на основі розвитку глобальної конкуренції	Поглиблення розриву між товарними та фінансовими ринками, посилення турбулентності міжнародних фінансових потоків і загрози глобальних криз
Посилення відкритості доступу до інформаційних ресурсів, нових знань	Деградація неконкурентоспроможних виробництв, зростання структурного безробіття
Уніфікація принципів і правил для міжнародної координації, стандартизація національних культур	Загострення конфліктів різного характеру та масштабу, національної та релігійної нетерпимості, міжнародного тероризму, втрата національної ідентичності, руйнування ціннісних орієнтирів

Джерело: розроблено автором на основі [1; 2; 5; 6]

У цьому контексті проблема посилення інтеграційних процесів за умов розвитку процесів глобалізації, конвергенції та дивергенції національних економік набула особливої актуальності для всіх країн світу, у тому числі і для України, оскільки транзитивні економіки сильно залежать від ситуації на міжнародній арені і є чутливими до зовнішньоекономічних шоків. Більше того, доречним було б визначити вплив процесів глобалізації на економічний розвиток України на основі кореляційно-регресійного аналізу.

За допомогою програмного середовища Gretl було здійснено регресійний аналіз та побудовано економетричну модель (табл. 2), у якій в якості залежної змінної було визначено обсяг реального ВВП України (l_GDP_real), а серед незалежних змінних – обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну (l_FDI) та обсяг експорту з України (l_Exp). Діапазон даних охоплював період з 2000 до 2019 рр. При цьому змінні було прологарифмовано з метою обезрозмірення та уникнення різномірності величин. Інформаційну базу проведеного дослідження становили статистичні дані Світового банку, ЮНКТАД та Державної служби статистики України [3; 7; 8].

Таблиця 2

**Результати оцінки регресійної моделі
методом найменших квадратів**

	Коефіцієнт	Ст. похибка	t-статистика	p-значення	
const	22,8696	0,230530	99,20	<0,0001	***
l_FDI	0,0374998	0,0120345	3,116	0,0063	***
l_Exp	0,227456	0,0273301	8,323	<0,0001	***

Середнє зал. змін.	25,57146	Ст. відх. зал. змін.	0,142930
Сума кв. залишків	0,025858	С.П. регресії	0,039001
R-квадрат	0,933381	Скориг. R-квадрат	0,925544
F(3, 6)	119,0916	P-значення (F)	1,00e-10
Лог. правдоподібн.	38,12980	Крит. Акайке	-70,25960
Крит. Шварца	-67,27241	Крит. Хеннана-Куїнна	-69,67647
Параметр rho	0,392765	Стат. Дурбіна-Уотсона	1,096607

Джерело: власна розробка автора

Отримані результати регресійної моделі свідчать про те, що модель є адекватною, оскільки Р-значення критерію Ст'юдента для незалежних змінних не перевищує 5% (при рівні надійності = 95%). Значення R-квадрат становить 0.933381 і показує, що зміни в обсягах реального ВВП на 93,34% пояснюються розглянутими чинниками, що свідчить про високий рівень лінійного зв'язку між аналізованими показниками. Обсяг ПШ та обсяг експорту є значимими змінними (р-значення <0,05). Крім того, модель пройшла додаткові тести, результати яких свідчать про відсутність в моделі гетероскедастичності, мультиколінерності, автокореляції, залишки нормально розподілені, а зміни в параметрах моделі відсутні.

Відтак відповідно до результатів регресійного аналізу було встановлено існування *прямої залежності* між обсягом реального ВВП України та обраними чинниками: підвищення обсягу ПШ на 1% зумовлює підвищення реального ВВП на 0,038%; підвищення обсягу експорту на 1% зумовлює підвищення обсягу ВВП на 0,23%. На основі цього можна зробити висновок про те, що прискорення експортно-імпортних операцій між країнами, розмивання кордонів, лібералізація зовнішньої торгівлі та залучення в Україну іноземного інвестування позитивно впливають на нашу економіку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія : підручник. 8-ме вид., переробл. і доповн. Київ : Знання, 2012. 702 с.
2. Вдовенко Н.М., Богач Л.В., Гераймович В.Л., Кваша К.С., Павленко М.М. Глобальна економіка : Навчальний посібник. Київ : НУБіП України, 2017. 319 с.
3. Державна служба статистики України. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Єщенко П.С., Самко Н.Г. Фінансіалізація у вододерті глобальної економіки : монографія. Київ : Знання України, 2016. 355 с.
5. Терлецька І. Взаємовплив політичної та економічної сфер в умовах глобалізації. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2017. № 5. С. 49–60.
6. Филюк В. Глобалізація, конкуренція і економічна концентрація: діалектика взаємозв'язку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2011. С. 45–49.
7. The World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>
8. United Nations Conference on Trade and Development. Data Center. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Батракова Т. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи, страхування
Запорізького національного університету*

Курдуна В. С.

*студентка
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ ВПИЛ НА ЖИТТЯ УКРАЇНЦІВ

Інфляція – процес знецінення грошей внаслідок перевищення кількості грошових знаків, які перебувають в обігу загальної суми цін товарів і послуг, внаслідок недотримання закону грошового обігу [1, с. 94].

З перших років незалежності України в економіці простежується значне зростання цін з їх подальшим необґрунтованим ростом. Найбільший стрибок інфляції відбувся у 1992 році, через те що дефіцит бюджету країни в основному був профінансований емісією грошей, внаслідок інфляція стягнула 2000%. Тоді Україна стала єдиною країною з таким рівнем інфляції.

Динаміку інфляції в Україні (2014–2019) можна простежити по таблиці, в якій містяться індекси інфляції [2].

Отже, якщо проаналізувати дані таблиці, індекс інфляції 2014 року був 24,9%. Але особливо виділяється 2015 рік, за який рівень інфляції виріс на 18,4%. За підсумками 2015 року рівень інфляції зміг перевищити показники інших країн, що увійшли до світового рейтингу країн за темпами інфляції – показник сягнув 43,3% , коли у сусідніх країнах рівень інфляції для порівняння був – Росія (12,91%) та Білорусь (11,97%). У той рік НВ повідомляло, що це найбільша інфляція з 90-х років і пояснював це так – 20% базова інфляція, яку контролює НБУ, а 23% – результат підвищення

на комунальні послуги. На 2019 рік індекс інфляції більш менш стабілізувався до 4,1%.

Таблиця 1

Динаміка інфляції в Україні (2014–2019)

Місяць	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Січень	100,2	103,1	100,9	101,1	101,5	101,0
Лютий	100,6	105,3	99,6	101,0	100,9	100,5
Березень	102,2	110,8	101,0	101,8	101,1	100,9
Квітень	103,3	114,0	103,5	100,9	100,8	101,0
Травень	103,8	102,2	100,1	101,3	100,0	100,7
Червень	101,0	100,4	99,8	101,6	100,0	99,5
Липень	100,4	99,0	99,9	100,2	99,3	99,4
Серпень	100,8	99,2	99,7	99,9	100,0	99,7
Вересень	102,9	102,3	101,8	102,0	101,9	100,7
Жовтень	102,4	98,7	102,8	101,2	101,7	100,7
Листопад	101,9	102,2	101,8	100,9	101,4	100,1
Грудень	103,0	100,7	100,9	101,0	100,8	99,8
За рік	124,9	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1

Можна прослідити як вплинули зміни в рівні інфляції у 2019 році на життя і гаманець громадян України:

1. Подорожчала більшість продуктів з високим ступенем обробки: макаронні вироби, кондитерські вироби, кисломолочні продукти, м'ясо і м'ясні вироби, морепродукти, риба, соки.

2. Подорожчали послуги кабельного телебачення, зв'язку, освіти, фінансові і нотаріальні послуги, послуги медичних установ.

3. Знизилися ціни на непродовольчі товари, але в більшості ті які мають високу часту в собівартості імпорту. Такі як автомобілі, одяг, взуття, побутову техніку та електроніку. Але слід зазначити, що зросли ціни на фармацевтичні вироби, побутову хімію, засоби гігієни.

4. Зросли ціни на сирі продукти харчування. У 2019 році ціни зросли на 0,6% порівняно з 2018 роком. Завдяки гарному урожаю знизилися ціни на більшість овочів (окрім картоплі): капусту, моркву, цибулю, помідори, баклажани, перець, буряк.

5. Несуттєво зросли ціни на яловичину та свинину, а курятина була навіть дешевшою ніж рік тому внаслідок перевищення виробництва над попитом.

6. Ціна на тарифи знизилася на 9,4%. Завдяки зниженню цін на європейських ринках істотно знизилася ціна на природний газ для населення. Помірними темпами зростали ціни на холодну воду та каналізацію, а вартість електроенергії за рік не змінилася.

7. Досить високими темпами зростали ціни на тютюнові вироби внаслідок подальшого приведення акцизів на ці товари до європейських рівнів.

8. Ціни на паливо знизилася на 8,2% порівняно зі зростанням на 9,1% у 2018 році внаслідок як міцнішого курсу гривні, так і загального зниження світових цін на енергоносії [3].

Отже, у світі неможливо знайти країну яка б не зазнала втрат від інфляції. Наслідки інфляції дуже складні, наприклад, підвищення курсу іноземної валюти і падіння гривні, низький рівень заробітної плати, зростання цін, зменшення купівельної спроможності, відсутність соціальних гарантій, збільшення соціальної нерівності і тіньової економіки), тому її високий рівень стає перешкодою для виробництва, спричиняє економічну і соціальну напруженість у країні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мочерний С.В. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. Київ : Академія, 1998. 463 с.
2. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 07.11.2020).
3. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/komentar-natsionalnogo-banku-schodo-rivnya-inflyatsiyi-u-2019-rotsi> (дата звернення: 07.11.2020).

Клініліна А. В.

студентка

Львівського національного університету імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ПРОБЛЕМА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Сьогодні економіка України перебуває в не дуже сприятливому стані через негативний вплив тіньового сектору. Тому природно, що наразі пильна увага економістів прикута до тіньової економіки, оскільки вона зачіпає життєво-важливі інтереси людей. Тіньова економічна діяльність проникає в усі сфери національної економіки та призводить до непоправних втрат для держбюджету і економіки держави в цілому. Вона має давні історичні корені, а економісти вивчають її вже не одне десятиріччя [1, с. 47].

До складових тіньової економіки за версією ООН відносять «приховану», «неформальну» та «нелегальну» (підпільну) діяльність. Наведена структура тіньової економіки являє собою процес виробництва, який охоплює перший і другий блоки («прихована» і «неформальна» діяльність) і є базою для визначення масштабів тіньового сектору. Третій блок – це кримінальна, протизаконна діяльність, в межах якої відбувається лише перерозподіл раніше створеного продукту [3].

Незважаючи на наявність вагомих негативних ефектів, які генерує тіньова економіка внаслідок свого існування, існують й позитивні ефекти. Але при цьому дані позитивні аспекти притаманні не всій тіньовій економіці, а лише її некриміналізованій частині, тобто «сірій» економіці. Наприклад, це стосується економічної діяльності, яка не заборонена законом, але при цьому приховується від оподаткування. Така діяльність, незважаючи на своє приховування від державних органів, буде робити внесок у виробництво ВВП [2].

Для дослідження тіньового сектору економіки України необхідно проаналізувати її тенденцію, використовуючи дані Міністерства економічного розвитку та торгівлі (рис. 1) [4, с. 1].

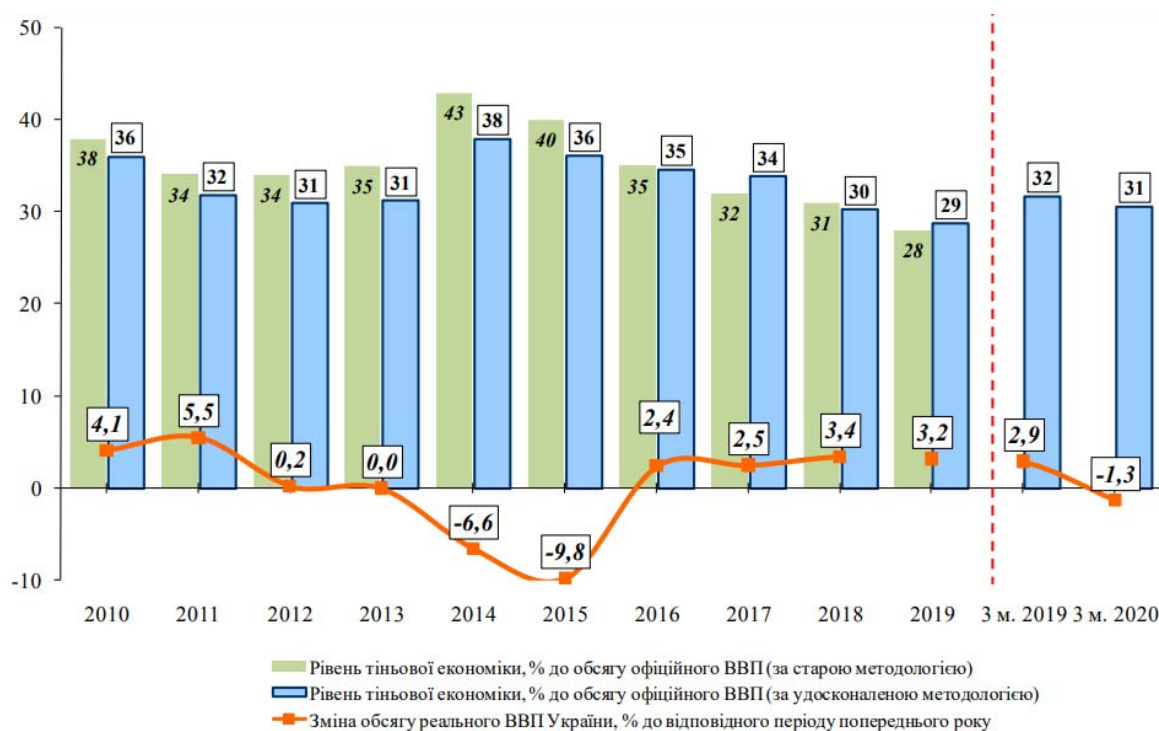


Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП) і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до відповідного періоду попереднього року)

Збереження тенденції до зниження тіньової економіки відбулося, не зважаючи на поширення негативних наслідків пандемії COVID19 і зниження рівня реального ВВП на 1,3% за підсумком I кварталу 2020 року до відповідного кварталу 2019 року. Разом з тим, аналізуючи досвід попередніх криз, очікуваним було збільшення рівня тіньової економіки, адже в умовах значної невизначеності бізнес прагне зменшити ризики втрати ресурсів. Так, відбулось очікуване зменшення ділової та інвестиційної активності (як в середині країни, так і за її межами). Суттєво зросли збитки в економіці. Але, саме незвичний характер кризи, спричиненої поширенням пандемії та запровадженням карантинних заходів, визначило нетиповий характер динаміки тіньової економіки із так званими секторальними особливостями [4, с. 1–2].

Питання розробки політики детінізації є одним з ключових завдань органів влади для забезпечення економічної безпеки та створення умов сталого розвитку України.

Заходи з детінізації економіки [1, с. 51–52]:

– «амністія» капіталів некримінального походження, насамперед тих, що спрямовуються в інноваційну сферу й інші суспільно значущі та пріоритетні сектори;

– запровадження податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, які пропонується надавати за фактичними результатами діяльності;

– звуження фінансової бази тіньового господарювання шляхом зниження рівня оподаткування фізичних осіб на величину документально підтверджених коштів, витрачених на розвиток людського капіталу (освіта, підвищення кваліфікації тощо);

– реальне і радикальне спрощення погоджувальних та дозвільних процедур щодо здійснення підприємницької діяльності, особливо в інноваційній сфері; – упровадження наявних теоретичних розробок з виявлення напівлегальних фінансово-промислових угруповань та ліквідації виявлених схем і легалізації капіталу;

– обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму (житла, земельних ділянок, транспортних засобів та предметів розкоші); – залучення до реалізації стратегії легалізації представників міжнародних організацій, спеціалізованих на протидії нелегальному господарюванню, та громадянського суспільства.

Дія об'єктивних факторів посилювалась впливом досі неподоланих системних чинників, що стримують процеси детінізації економіки в Україні, серед яких варто виділити [4, с. 7–8]:

– низький рівень захисту прав власності;

– недосконалість судової системи країни (основними вадами якої експерти визначають недостатню інституційну спроможність та незалежність гілок судової системи), як наслідок, низький рівень суспільної довіри до неї;

– високий рівень корупції в країні;

– збереження викликів забезпеченню стабільного функціонування фінансової системи країни;

– наявність територій, непідконтрольних Уряду, утворених у ході збройного конфлікту на території країни, та, як наслідок,

зростання «потенційних можливостей» для виникнення нових схем контрабанди товарами.

Відповідно, єдиним ефективним шляхом детінізації економіки країни є створення сприятливих умов для діяльності всіх суб'єктів ринку у легальному секторі завдяки поліпшенню інвестиційного клімату в країні та створенню такого інституційного середовища, для якого тіньова економіка стала б неефективною. І саме на створення сприятливих умов для ведення бізнесу всередині країни спрямована політика Уряду [4, с. 8].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Баранов С.О. Тіньова економіка: сутність, причини, соціально економічні наслідки та шляхи подолання в Україні / С.О. Баранов // Вісник НАДУ. – 2015. – № 3. – С. 47–54.
2. Гордійчук М.В. Тіньова економіка: позитивні та негативні ефекти. *Траєкторія науки*. 2019. № 5 (3). URL: <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/599/613>.
3. Лейфура М.В. Основні методики оцінки рівня тіньової економіки та її динаміка в Україні / М.В. Лейфура // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Випуск № 2 (10).
4. Тенденції тіньової економіки в Україні у січні-березні 2020 року / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://me.gov.ua>.

Лотуш О. Я.

*доцент кафедри економіки та економічної теорії
Західноукраїнського національного університету
м. Тернопіль, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Стабільне зростання експортного потенціалу зернової галузі України забезпечує їй конкурентні переваги на світовому ринку. В умовах зростання глобалізації саме продукція зернової галузі є пріоритетним напрямком зовнішньої торгівлі, сприяючи зростанню валютних надходжень в бюджет країни та розвитку сільських територій. Мультиплікативний ефект від розвитку зернової галузі

дає можливість підвищити ефективність функціонування агропромислового комплексу. Оскільки стабільне виробництво і експорт зерна забезпечує продовольчу безпеку, підвищує конкурентоздатність країни, і є важливою складовою формування дохідної частини бюджету, то вироблення стратегії розвитку зернової галузі є пріоритетним напрямком державної політики.

Впродовж останніх 10 років Україна зміцнила свої позиції на міжнародному аграрному ринку і перебуває у десятці лідерів-виробників та експортерів зерна. Загальний обсяг зернових за 2011–2020 рр. збільшився на 27%, врожайність зросла на 20%, експорт зернових зріс на 82%, частка зернових у загальному експорті склала 18% [1; 2].

Таблиця 1

**Динаміка показників
експортного потенціалу зернових в Україні**

Рік	Експорт, тис. тонн	Обсяг експорту, \$ млн	Частка в загальному експорті країни, %
2015/16	38506	6057,49	15,9
2016/17	38506	6073,92	16,7
2017/18	41000	6501,13	15,0
2018/19	49700	7242056	15,3
2019/20	55900	8639,10	18,8

Джерело: складено автором за даними [4; 5]

Стратегічний аналіз конкурентних позицій і переваг зернового ринку України дозволяє визначити оптимальні напрямки розвитку зернової галузі. Нами визначено і охарактеризовано економічні, природні екологічні, інвестиційні та інноваційні чинники, які, з одного боку, забезпечують певні конкурентні переваги вітчизняній зернопродукції перед іноземними виробниками, а з іншого боку, дають можливість виявити напрямки подолання перешкод у розвитку галузі.

Серед економічних параметрів конкурентоспроможності зернової галузі України є низькі експортні ціни на продукцію порівняно з світовими виробниками (США, Канада, Аргентина, Китай, ЄС). В основному, це зумовлено низьким рівнем оплати праці аграріїв, мінімальними витратами на внесення мінеральних

добрив, відсутністю інвестицій, спрямованих на відновлення родючості ґрунтів, недооцінкою вартості землі і, відповідно, пов'язаний з цим занижений розмір орендної плати за землю. В силу цього, при відсутності контролю за товарними потоками, така ситуація веде до нерегульованого вивезення зерна з країни, що створює загрозу її продовольчої безпеки.

Природні та екологічні конкурентні переваги України дозволяють позиціонувати себе на світовому зерновому ринку як постачальника екологічно чистого і безпечного зерна на продовольчі потреби та дешевого зерна на кормові потреби. Через значне зростання світових цін на мінеральні добрива, зменшилось їхнє використання, що сприяло підвищенню природної родючості земель. Сьогодні країна має значні площі екологічно чистих чорноземів, які можуть бути переведені на органічне землеробство на протязі відносно короткого перехідного періоду. За рахунок наявності великих площ сільськогосподарських земель по всій території країни, можна забезпечити поглиблення спеціалізації регіонів на виробництві тих сортів зернових, які дають високий врожай завдяки кліматичним умовам, використовувати маркетингові прийоми, такі як бренд території або продукції, застосовувати диференційовані стратегії до різних країн-імпортерів зернових.

Основними напрямками інвестиційної та інноваційної складової конкурентних переваг української зернопродукції повинні стати напрямки з освоєння інновацій в сфері виробництва зерна (впровадження нових сортів, освоєння ресурсозберігаючих технологій) з метою підвищення врожайності і зниження собівартості; розвиток інфраструктури зернового ринку для скорочення трансакційних і логістичних витрат, створення інформаційної комп'ютерно-комунікаційної системи; створення механізму забезпечення сезонної стійкості цін на внутрішньому ринку зерна; регулювання зовнішньоторговельної діяльності зерном; вдосконалення антимонопольного регулювання на ринку зерна.

Таким чином, поряд з перспективами розвитку зернової галузі України, на сьогодні вона має певні перешкоди і виклики, серед яких можна виділити:

1. Постійне збільшення обсягів виробництва та експорту зернових за одночасної низької частки якісного продовольчого

зерна. Так, Румунія продає пшеницю зі вмістом білка 12,5% і це відразу робить її в середньому на 10 дол. на тонні дорожчою за українську зі вмістом білка 11,5%.

2. Високі інфраструктурні витрати, пов'язані із зберіганням і забезпеченням якості зерна: недостатність складів та елеваторів; неможливість контролю якості зерна в процесі зберігання через слабку забезпеченість лабораторіями; затримання вантажів через нестачу та поганий технічний стан залізничних вагонів.

3. Висока вартість транспортних послуг і незначний потенціал портових потужностей. Внаслідок цього зростають ризики дефіциту транспортних потужностей для всіх видів транспорту з урахуванням можливостей зростання обсягів виробництва та експорту зернових: якщо зростатиме обсяг експорту зернових, то пропускна спроможність зернової логістичної системи України повинна забезпечити обслуговування зазначеного обсягу вантажів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua>.
3. Офіційний сайт USDA (Міністерства сільського господарства США). URL: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>.
4. Офіційний сайт Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (ФАО). URL: <http://www.fao.org/home/ru>.
5. Основні показники зовнішньої торгівлі. URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki.

Масюк О. Є.
студентка
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для сучасного етапу економічного розвитку характерна глобалізація світової економіки, зменшення бар'єрів міжнародного співробітництва, що загалом приводить до поглиблення інтеграційних процесів у світі. Тому й зростає роль зовнішньоекономічної діяльності країни.

Міжнародний рух товарів і послуг, капіталу, технологій, праці є важливим елементом економічного розвитку і добробуту країни. Але розвиток міждержавних зв'язків супроводжується появою низки проблем, які потребують підвищеної ролі державного регулювання ЗЕД. У зв'язку з цим підвищується значимість державної політики в області економічних відносин між країнами.

В сучасних умовах ЗЕД потребує регулювання з боку держави. В умовах ринкової економіки ЗЕД підпорядковується загально дозволеному правовому режиму, у відповідності до якого учасники підпорядковуються лише тим правилам ринку, які відзначені в нормах права. Основною метою втручання держави у ЗЕД є забезпечення економічних і політичних інтересів країни. Будь-яка держава тим чи іншим способом регулює, стимулює чи обмежує майже всі сфери міжнародних економічних зв'язків [1, с. 245].

В історії виділяють два основних напрями зовнішньої політики держави: протекціонізм і фрітрейдерство. Перший полягає у захисті власної промисловості, сільського господарства від іноземної конкуренції на внутрішньому ринку; для нього характерні високі митні тарифи та обмеження імпорту. Фрітрейдерство є політикою вільної торгівлі, що передбачає відміну різного роду бар'єрів чи обмежень на шляху імпорту товарів. У багатьох країнах помітно комбінування цих підходів у різних співвідношеннях.

Державне регулювання ЗЕД виконується спеціальними державними органами і включає систему заходів на законодавчому рівні з метою забезпечення ефективного зовнішньоекономічного

розвитку, стимулювання експорту та імпорту, підвищення притоку іноземного капіталу.

Загалом, основними завданнями державного регулювання ЗЕД для країни можуть бути:

1. Підтримка вітчизняних виробників;
2. Підтримка торгово-політичного співробітництва з іншими країнами;
3. Розширення участі в інтеграційних процесах;
4. Забезпечення ефективного валютного, міграційного, торгового захисту;
5. Довгострокове регулювання відносин з країнами-кредиторами або боржниками, з міжнародними організаціями.

Методи державного регулювання ЗЕД поділяються на тарифні та нетарифні. Тарифні методи являють собою використання митного тарифу та митних зборів. Митний тариф – звід ставок митних зборів, які застосовуються до різних товарів, які перетинають митний кордон країни. Митні тарифи можна поділити на імпортні та експортні.

Експортний митний тариф спрямований на регулювання експорту товарів. Його застосовують лише деякі країни, що володіють особливими природно-ресурсними особливостями, кліматичними умовами. Також він більш характерний для країн, що розвиваються, та для країн з перехідною економікою. Експортні мита, як правило, здатні підвищувати експортні ціни без шкоди для розміру вивезення і служити джерелом отримання державою додаткових коштів.

Але в зв'язку із зацікавленістю компаній увійти на іноземні ринки, частіше помітна активізація ролі держави у форсуванні експорту. Це включає економічне стимулювання, адміністративні заходи, засоби морального стимулювання експортерів. Основну роль відіграють економічні інструменти – кредитні та фінансові. Кредитні кошти використовують в основному у двох формах: шляхом видачі експортних кредитів на більш вигідних умовах, ніж на внутрішньому чи міжнародному ринку, та страхування експортних операцій. Активну роль у цьому виконує держава, адже комерційні банки не дуже бажають видавати кредитні кошти на довгостроковій період для достатньо ризикової діяльності.

Щодо фінансових інструментів, тут найбільш поширеними є податкові пільги та субсидії [2, с. 191].

Зміст імпортного тарифу – використання ставок митних зборів, які підвищують ціну товару. Відповідно, це призводить до зменшення їх ввозу. Розмір митних тарифів відповідно до кожної групи товарів затверджено у законодавстві країни.

Крім того, можливе позбавлення митних пільг і штрафи за порушення виробниками митного законодавства. Тарифи можуть бути переглянуті або змінені з ініціативи офіційних інституцій усередині країни, на основі переговорів між учасниками ЗЕД.

Нетарифні методи передбачають наступні заходи: квотування, ліцензування, ембарго, валютний контроль, субсидування, адміністративні бар'єри, митні формальності, акцизні збори та ряд аналогічних заходів.

Ліцензування передбачає, що експорт окремих товарів відбувається лише за ліцензією Міністерства торгівлі чи іншими органами, підпорядкованими уряду країни; видається на певну кількість товару і діє протягом періоду, вказаного в ній. Квотування – це обмеження кількості експорту чи імпорту певної номенклатури. Адміністративні обмеження включають контроль якості товару чи його складових, його відповідність до екологічних, технічних чи інших стандартів. Також можливі обмеження групи країн, з яких ці товари можуть бути ввезені.

Країни, які володіють особливою технікою чи технологією, яку застосовують у воєнних цілях, обмежують або забороняють експорт цих «стратегічних» товарів туди, де їх можуть використати проти експортера або в ущерб йому. Наприклад, країни НАТО створили в 1949 році Координаційний Комітет Консультативної Групи Північноатлантичного Блоку, який розробляв перелік товарів, які не підлягають експорту в інші країни [2, с. 194].

Ще однією з форм торгових бар'єрів є державні переговори з експортером про «добровільне» обмеження кількості ввозимого товару. У таких випадках експортер зазвичай йде на поступки задля запобігання більш жорстких офіційних обмежень.

Регулювання іноземних інвестицій також є важливим інструментом зовнішньоекономічних відносин, оскільки процеси міжнародного руху капіталів відбуваються майже у кожній країні,

більшість з яких виступає одночасно експортером і імпортером капіталу. Необхідно відзначити, що у багатьох країнах також спостерігається швидша динаміка зростання іноземних капіталовкладень, порівняно з динамікою розвитку внутрішньої економіки.

Лібералізація світових економік підвищує рівень відкритості національних економік, але усі країни здійснюють суворий контроль за рухом іноземних капіталів, оскільки хоча імпорт інвестицій означає приваблення додаткових фінансових ресурсів у країну і поліпшення її економічного зростання, у той же час їх надмірні об'єми і неконтрольований потік може призвести до загрози національної безпеки, пов'язаної з переходом важливих економічних активів у руки іноземних власників.

Разом з цим, країни притримуються політики, направленої на забезпечення сприятливих умов для приваблення іноземних інвестицій. Вона може включати пільгові режими, податкові пільги, податкові канікули, поліпшення інвестиційного клімату та інфраструктури, організацію вільних економічних зон та інші.

Наступним напрямом державної регуляції є вплив на відтік капіталу з країни, причинами якого можуть бути збільшення прибутку, збереження коштів у більш надійних інстанціях. При цьому вивіз капіталу може бути як офіційний, так і нелегальний.

Для зменшення відтоку грошових коштів також потрібно розробити політику, направлену на поліпшення інвестиційного клімату, стимулювання резидентів тримати збереження у національних інституціях.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Платонов В.С. Вступ до бізнесу. Основи ринкової економіки. 1997. 245 с.
2. Мирзоев А.И. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. *Молодой ученый*. 2010. № 5 (16). С. 191–194.

Прус Н. В.
магістрант
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ КОМУНІКАЦІЇ У МИТНІЙ СПРАВІ УКРАЇНИ

Митні органи відіграють важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку конкурентоспроможної національної економіки, забезпечення безпеки суспільства та захисту інтересів України. Саме інформаційне забезпечення є одним із визначальних чинників їхньої ефективної роботи. Інформаційна політика займає вагомe місце у функціонуванні системи митних органів, є підґрунтям їхньої успішної діяльності щодо реалізації поставлених перед ними завдань та забезпечує їхній розвиток і подальше вдосконалення.

Дослідження наукових робіт свідчить, що багато вітчизняних науковців розглядали теоретичні засади важливості використання інформаційних технологій у державних органах, зокрема в митній службі.

Цьому питанню приділено значну увагу з боку багатьох авторів, таких, як: В.Б. Авер'янов, О.В. Олійник, О.М. Бандурка, А.М. Новицький, І.В. Арістова, Б.А. Кормич, Р.А. Калюжний, В.А. Копилов, В.С. Цимбалюк та ін.

Мета роботи – розкрити питання інформаційного забезпечення митних органів з урахуванням нових здобутків науково-технічного прогресу, дослідити основні напрями формування інформаційної політики митних органів України та визначити роль інформаційних комунікацій у митних процесах.

Пріоритетними завданнями державних органів влади більшості країн є залучення новітніх технологій у митну справу. Як свідчить міжнародна практика, саме перехід до так званої «електронної» чи «віртуальної» митниці є єдино правильним напрямом вдосконалення процедури митного декларування товарів. У високорозвинутих країнах світу, таких як Японія, Німеччина, Фінляндія, США та ін., електронна форма митного декларування використовується з початку 80-х років ХХ ст.

«Електронна митниця» – це багатофункціональна комплексна система, яка існує у митних органах країни, поєднує інформаційно-комунікативні технології та сукупність механізмів їхнього застосування і дає змогу підвищити якість митного регулювання та вдосконалити митне адміністрування з метою забезпечення митної безпеки держави [2].

Основними завданнями Електронної митниці є: автоматизація процесів митного контролю та митного оформлення товарів, предметів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України; забезпечення функціонування системи електронного документообігу; забезпечення функціонування системи аналізу митних ризиків; забезпечення інформаційної взаємодії митної служби України з правоохоронними органами та іншими органами державної влади України в межах двосторонніх угод або спільних наказів про обмін інформацією; забезпечення інформаційної безпеки під час формування і функціонування банку даних Електронної митниці; забезпечення інформаційної взаємодії та співпраці відповідно до укладених Україною міжнародних договорів [2] та ін.

Сьогодні створено Комплексну систему захисту інформації та підсистему криптографічного захисту інформації ЄАІС. Ця система, за допомогою використання низки програмних, технічних, організаційних, криптографічних, та інших заходів і засобів комплексної системи захисту інформації, що направлені на забезпечення конфіденційності, цілісності інформації, її цілісності та доступності, забезпечує захист державних інформаційних ресурсів в автоматизованих системах, що входять до складу ЄАІС.

В Україні автоматизовано процеси контролю митного оформлення та доставки вантажів, існує база даних електронних копій митних декларацій (МД), функціонує транспортна мережа супутникового зв'язку та постійно вдосконалюється комплексна система захисту інформації.

Електронне декларування набуло широких масштабів використання. Одним з ефективних інструментів розвитку електронного управління процесами митного оформлення на місцях зарекомендували себе інформаційні термінали – програмно-технічні модулі, за допомогою яких декларант або уповноважена

ним особа самостійно фіксують в електронній системі митного оформлення факт і час подачі митному органу митної декларації або документа, який, відповідно до законодавства, її замінює, та інших документів, необхідних для митного оформлення, на паперовому носіїві [3, с. 510].

Висновки щодо ефективної політики внаслідок запровадження електронного декларування, можна зробити виходячи із даних статистики Світової митної організації (табл. 1).

Таблиця 1

**Відсоток електронних декларацій
у загальній кількості декларування**

Країни	Імпорт		Експорт	
	Загальна кількість декларацій	Відсоток електронних декларацій	Загальна кількість декларацій	Відсоток електронних декларацій
Центральна, Південна та Північна Америка, Карибські острови	68,5 млн	85,2 %	26,2 млн	87,3 %
Північна Африка, Близький та Середній Схід	6,1 млн	100 %	1,7 млн	100 %
Європа	171,7 млн	85,9 %	97,2 млн	91,9 %
Західна та Центральна Африка	1,2 млн	85,5 %	0,1 млн	89,6 %
Південна та Південно-Східна Азія, Далекий Схід, Океанія та Острови Тихого Океану	92 млн	91,6 %	115,7 млн	93,6 %
Східна та Південна Африка	7,4 млн	92,7 %	7,3 млн	95,8 %

Джерело: складено автором за даними [4]

Використання системи електронного декларування потребує впровадження певних інформаційних технологій, що пов'язані з е-декларуванням та автоматизацією, а саме: автоматизоване визначення видів та кількості митних процедур залежно від результатів аналізу ризиків; отримання електронних дозволів; електронна верифікація експертами, які аналізують бухгалтерський

облік та митну діяльність; автоматизоване завершення процесу митного оформлення та випуск товарів; реєстрація митних декларацій в автоматичному режимі тощо.

Міжнародний досвід використання в митній політиці «цифрових» технологій є інструментом ефективності роботи митниці. В основу інформаційних технологій покладено використання електронного митного декларування. Головними моментами реалізації «електронної митниці» в Україні є: цілодобове митне оформлення за принципом «єдиного вікна»; системи відслідковування переміщення вантажів; гармонізація документів «Електронної митниці» з вимогами ЄС та введення Єдиного уніфікованого документу (SAD); системи контролю за переміщенням вантажів із загальноєвропейською NCTS; інтеграція баз даних задля контролю та боротьби з контрабандою [5].

На сьогоднішній день Україна, запроваджуючи систему електронного декларування, надзвичайно потребує імплементації процесів, які пов'язані з автоматизацією та е-декларуванням, а саме: автоматична реєстрація митних декларацій; автоматична детермінація кількості та видів митних процедур залежно від результатів аналізу ризиків; автоматичне завершення процедури митного оформлення та випуск товарів; внесення змін у митну декларацію через механізм е-декларування; отримання електронних дозволів (наприклад, для обробки товарів); електронна верифікація експертами, що аналізують митну діяльність та бухгалтерський облік.

Ще одним важливим та невід'ємним напрямом удосконалення є підвищення професіоналізму працівників митних органів: навчання особового складу на тематичних постійно діючих і короткотермінових семінарах; стажування за кордоном; навчання за професійними програмами підвищення кваліфікації; професійне навчання особового складу без відриву від роботи; самоосвіта; постійна перепідготовка та ін.

Отже, підсумовуючи все вищезазначене, варто сказати, що наступні кроки вдосконалення митної політики полягають в усучасненні митної інфраструктури, зокрема, щодо використання автоматизованої системи «Електронної митниці», яка полягає у сумісності діючих митних органів, гармонізації документів

«Електронної митниці», системи відслідковування переміщення вантажів, стовідсоткового електронного оформлення, модернізація системи управління ризиками. Удосконалення митної політики має базуватися на конкурсних процедурах, професіоналізмі і порядності, спеціалізованій підготовці. Впроваджені системи управління державною митною справою мають знизити вплив таких чинників: високий рівень плинності кадрів, ручне управління, низька кваліфікація посадових осіб, організаційна й правова регламентація.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Демченко О. Пілотний проект з електронного декларування проходить II фазу / О. Демченко // Митниця. – 2011. – № 7 (80). – С. 12.
2. Митні інформаційні технології: навч. посіб. / О.Ф. Волик, О.В. Кащеєва, І.В. Дорда та ін. ; за ред. П.В. Пашка ; передмова А.В. Толстоухова. – Київ : Знання, 2011. – 391 с. – (Митна справа в Україні).
3. Разумей М.М. Митний кодекс України як нормативний інструмент управління зовнішньоторговельною безпекою держави. / М.М. Разумей // Теорія та практика державного управління. – 2013. – № 1 (40). – С. 506–513.
4. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020): Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
5. Пашко П.В. Стратегічні підходи до управління митною безпекою / П.В. Пашко // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. – С. 45–55.

Смирнова С. М.

кандидат геологічних наук,

*доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили*

Смирнов В. М.

кандидат геологічних наук, доцент кафедри екології

Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Яслик Г. В.

магістр

Чорноморського національного університету імені Петра Могили

м. Миколаїв, Україна

СИСТЕМИ ДИСТАНЦІЙНОГО ЗОНДУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ В МОНІТОРИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ

Земля як економічний ресурс вважається доволі складним через те, що її кількість обмежена. Тому ефективно та економіко-екологічне користування земельними ресурсами є однією з найважливіших тем сьогодні. Тому що земля, як економічний ресурс, – це всі блага природи, які застосовують у виробництві, – орні землі, ліси, родовища корисних копалин, водні ресурси тощо.

Користування земельними ресурсами необхідне для сталого економічного розвитку країни та для високого рівня життя всього населення певної країни. Дуже важливо вчитись на чужих помилках і переймати якісні зміни та реформи від інших країн задля запобігання проблем, які можуть виникнути на шляху реформування. Одним з найкращих прикладів являється Німеччина. Чому саме ця країна? Земельний ринок Німеччини характеризується високим ступенем правової регламентації земельних відносин щодо трансакцій із земельними ділянками. Вони зорієнтовані законодавством на концентрацію сільськогосподарського землеволодіння, оптимізацію розмірів сільськогосподарських підприємств, передусім сімейних селянських господарств. Дозвіл на відчуження земельної ділянки видає місцевий орган державної влади. Він визнається єдиною правовою основою. Відмова у видачі дозволу можлива лише на основі закону в трьох випадках:

- купівля-продаж земельної ділянки пов'язані з «нездоровим перерозподілом землі»;
- відчуження земельної ділянки призведе до її «безгосподарського зменшення» або подрібнення;
- коли договірна ціна знаходиться в «грубій диспропорції» з вартістю ділянки.

Доречно зазначити, що в Німеччині широко практикується оренда сільськогосподарських земель із подальшим їх викупом. Як правило, застосовується довгострокова оренда – 10 років і більше.

В цій країні забезпечується гармонійне поєднання суспільних і приватних інтересів та інтересів учасників земельного обороту: власників земельних ділянок; кредитних установ; інвесторів; виборних органів влади, які захищають інтереси населення, тощо. Ця система зведе майже до нуля недобросовісність в угодах із землею, спекуляцією земельними ділянками та одночасно здійснити захист публічних інтересів всіх учасників земельного обороту. Разом з правом приватної власності в розвинених країнах законодавчо закріплені суспільні права на землю, тому що земля є національним багатством. Основна суспільна правомочність реалізується через оподаткування нерухомості, суверене право держави відчужувати приватну власність за певну компенсацію на користь суспільства. Структура і форми землекористування в інших країнах не залишаються без змін – відбуваються зміни власників, дроблення або укрупнення земельних наділів. У цьому процесі поєднується дія ринкових механізмів з державним втручанням.

У багатьох розвинених країн використовується зонування земель, планування, регулювання їх використання і землевідведення на основі відповідного законодавства, направленою, в першу чергу, на обмеження виведення земель із сільськогосподарського обороту. Продаж або інша передача сільськогосподарських угідь для несільськогосподарських цілей майже скрізь вимагає спеціального дозволу і в багатьох випадках жорстко обмежена.

Держгеокадастр України співпрацює з Товариством управління та реалізації земель Федеративної республіки Німеччини. Нещодавно в рамках проекту «Німецько-український аграрний діалог» в Україні проведено ряд семінарів, тематика яких надзвичайно актуальна в контексті активізації проведення

земельної реформи в країні. Українські експерти зазначають, що проект сприяє реформуванню як вітчизняної законодавчої бази, так і аграрної політики, враховуючи міжнародний досвід Німеччини та інших країн, а також світової спільноти на ринкових засадах. Саме тому, основну увагу приділено питанню вдосконалення законодавчого забезпечення сфери земельних відносин в Україні на прикладі досвіду Федеративної Республіки Німеччина.

Було визначено необхідність проведення семінарів щодо організації робіт із зонування земель та на його основі визначення цільового призначення земельних ділянок при проведенні земельного кадастру та реєстрації прав на нерухоме майно.

Як правило, управління земельними ресурсами в зарубіжних країнах здійснюється на трьох рівнях:

- на рівні держави забезпечують збереження сільськогосподарського земельного фонду. Причому іноді мова йде не тільки про сільськогосподарські землі, але і про сільські райони, забезпечуючи захист їх від міської забудови і промисловості, з метою збереження і охорони навколишнього середовища, особливо в історичних ландшафтах;

- регіональний – другий рівень, на якому зазвичай складають карти і зони землекористування, плани трансформації угідь, пов'язують загальнодержавну земельну політику з регіональними умовами;

- районний і муніципальний рівень, на якому проводять картування земель, забезпечують дотримання правил по захисту сільськогосподарських угідь.

Але така система, звісно, відрізняється у кожній країні. Наприклад, у США основна частина земельної політики формується на рівні штатів, а в інших країнах усі рішення районних і муніципальних властей затверджують на найвищому рівні. Але в цілому такий механізм розділення рівнів компетенції створює умови для проведення єдиної земельної політики в державі.

У Франції ринок землі знаходиться в полі зору держави, яка формує спеціальну земельну політику. Вона спрямована насамперед на вдосконалення аграрної структури, перерозподіл землі та регулювання ринку сільськогосподарських земель. Роль держави в регулюванні земельного обороту посилюється через

спеціальне аграрне законодавство, яке обмежує правомочність власника землі щодо розпорядження земельними ділянками. А якщо власник земельної ділянки має намір розширити чи поділити свою сільськогосподарську земельну ділянку, він зобов'язаний одержати відповідний дозвіл спеціального адміністративного комітету.

У Франції існує два основних способи використання земель: прямий та непрямий. Прямий спосіб використання земель сільськогосподарського призначення – це коли землею користується безпосередньо власник земельної ділянки. Непрямий спосіб – це коли землею користується (обробляє) особа, яка орендує земельну ділянку. Близько 50 відсотків всієї землі у цій країні використовують через прямий спосіб, і відповідно 50 відсотків землі через непрямий спосіб.

Аграрний кодекс контролює та регулює усі земельні та аграрні правовідносини. Цей кодекс підтверджує існування різних форм власності у сільському господарстві, наявність різноманітних форм управління сільськогосподарськими підприємствами, розвиток орендних відносин, орієнтацію на великі фермерські господарства.

Поєднання аграрного сектора та промислового капіталу характерне для Великобританії. Також там відбувається сталий розвиток агропромислового комплексу і практикується концентрація виробництва окремих продовольчих товарів. У 1990 році було прийнято Акт про сільськогосподарське землеволодіння, який регулює всі основні питання. Наприклад, забезпечення володіння землею, контроль за рентою, усі компенсаційні проблеми і гарантії. Так як фермерство дуже поширене у цій країні, то дуже часто зустрічаються сімейні ферми.

В Польщі існує Агентство сільськогосподарської власності державної казни, яке купує землі та нерухомість у сільських господарств та продає їх іншим більш перспективним господарствам. Пріоритет для придбання сільськогосподарських земель мають покупці, що мають кваліфікацію для ведення товарного сільськогосподарського виробництва. У цій країні переважають економічні інструменти регулювання земельних відносин.

Згідно з договором купівлі-продажу, покупець одразу оплачує двадцять відсотків вартості земельної ділянки, а решту суми – кожні пів року. При цьому, покупець оплачує ці кошти протягом 30 років. Але якщо він має на меті розширення земельного господарства, цей період скорочується до 20 років.

В Італії наявне державне регулювання по всім земельним питанням. Це розміри земельних ділянок, користування сільсько-господарських земель, їх ефективне використання, економічно-екологічний розвиток.

Можна зробити висновок, що майже всі країни на шляху розвитку земельних господарств мають ціль не використовувати надмірно земельні ресурси своєї країни, а основою організації земельних відносин являється державне регулювання правовідносин на землю.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Юрченко А.Д. Використання досвіду Німеччини при формуванні ринку землі в Україні / А.Д. Юрченко // Ринок землі. – 2002. – № 3. – С. 52–58.
2. Варламов А.А. Земельний кадастр : в 6 т. / А.А. Варламов, С.А. Гальченко // I том. – Москва : КолосС, 2005.
3. Третяк А.М. Землевпорядне проектування: теоретичні основи і територіальний землеустрій / А.М. Третяк. – Київ : Вища освіта, 2006. – 528 с.
4. Дем'яненко С.І. Досвід Німеччини у кредитуванні під заставу сільсько-господарської землі / С.І. Дем'яненко. – Економіка АПК. – 2002. – № 10. – С. 134–138.
5. Дудич Г. Зарубіжний досвід удосконалення земельних відносин у сільському господарстві / Г. Дудич // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2011_18_1/files/11dgriai.pdf.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрієнко М. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національного авіаційного університету*

Іванець Д. В.

*магістр
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах ринкові економічні процеси перебувають у стані постійних перетворень. Ринки, на яких здійснюють свою діяльність суб'єкти економіки набувають не притаманних їм особливостей. Для прикладу: відбуваються постійні коливання попиту на послуги і товари, ринкове середовище є нестабільним, змінна ринкова кон'юнктура, поява нових потреб продукує зміну пріоритетів у їх визначенні.

Вищезазначені процеси мають вагомий вплив на можливість прийняття раціональних рішень щодо ефективного розвитку транспортного підприємства. Крім того, вони ускладнюють процеси прогнозування та планування діяльності на майбутні періоди. У результаті складних умов функціонування ринку постійно поглиблюється конкуренція за споживача та ускладнюється механізм реалізації товарів та послуг.

Таким чином, результат боротьби конкурентних сторін на ринку все більше залежить від ефективності управління комерційною діяльністю на підприємстві. В ринкових умовах одним із ключових елементів організації транспортного підприємства є управління комерційною діяльністю.

Теоретичні, методичні та практичні аспекти організації управління процесами комерціалізації підприємства та оцінки її результативності є предметом активного дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених. Колосальний внесок у вивчення комерційної діяльності підприємств зробили такі представники наукового світу, як Ф. Котлер, Л. Дашков, А. Бусигін, І. Беляєвський, І. Марченко, Л. Балабанова, А. Череп, В. Апопій.

Проте, варто відзначити, що до сьогоднішнього дня велика кількість фундаментальних аспектів комерційної діяльності підприємства розкрита не повністю, незважаючи на низку досліджень праць з даного питання. Аналіз напрацювань авторів дає змогу говорити про неузгодженість їх думок з ряду питань, а саме щодо сутності та принципів ефективності управління комерціалізацією підприємств.

Термін «комерція» походить з латинської мови (*commercium* – торгівля). Важливо розуміти, що саме поняття «торгівля» характеризується з двох позицій: з одного боку термін означає незалежну галузь господарської діяльності, з іншого боку – це процеси торгівлі, що зорієнтовані на здійснення продажу та купівлі товарів чи послуг.

В Україні термін «комерційна діяльність» став використовуватись одночасно з появою поняття «ринок», оскільки економіку ринкового спрямування часто називають економікою досконалого підприємництва, де широко втілюються в життя практики комерції та відносини, що виникають у процесі купівлі та продажу товарів чи послуг.

Таким чином, це вид діяльності, що спрямований на раціональну купівлю-продаж товарів або послуг, реалізація товарів-послуг споживачам, причому беручи за основу попит споживачів та отримання реального прибутку.

Таким чином, дослідження терміну «комерційна діяльність» дає змогу констатувати, що велика група дослідників одностайно сходиться на тому, що предметом даного виду діяльності є процеси, що здійснюються у сфері купівлі та продажу товарів-послуг з орієнтацією на задоволення потреб споживачів та отримання економічного ефекту – прибутку.

Ключовим завданням нинішнього етапу розвитку економіки є опанування суб'єктами господарювання та їхнім керівництвом важливих і раціональних методів управління підприємством, як наприклад, прибутковістю від здійснення основної діяльності, оскільки прибуток є найважливішим елементом у системі перетворень та розвитку підприємств.

Дохід і прибуток підприємств відграє роль одного ключових елементів, що відображають реальне фінансовий стан фірми. Управління комерційною діяльністю транспортних підприємств зводиться до розгляду вищезазначених категорій, оскільки вони визначають основну мету діяльності підприємств, проте в умовах нестабільної економічної системи України просліджується тенденція до серйозного зменшення рівня доходу підприємств, що в свою чергу приводить до зменшення рівня прибутку чи навіть збитковості суб'єкта господарювання.

Для того, щоб визначити характерні особливості управління комерційною діяльністю варто опиратись на загальні підходи до управління фірмою, а також на існуючі наукові розробки щодо формування ефективної моделі управління комерціалізацією, що подані у наукових джерелах.

При вивченні основних наукових підходів до управління комерційною діяльністю та її організації варто відзначити, що у загальному вигляді концептуальна модель є метафізичною, тобто відірваною від практики та досвіду, ґрунтуючись лише на теоретичних аспектах і визначається як опис складових елементів, що становлять сутність досліджуваного явища.

Для прикладу, Г. Мошек аналізує управління комерціалізацією підприємства з точки зору процесного підходу та подає комерційну діяльність підприємств у вигляді циклічного процесу, поєднання операцій послідовного характеру від дослідження попиту на товари і послуги до продажу продукції та визначення пріоритетних напрямків у наступних періодах.

У наукових працях А. Панчук аналізує управління комерційною діяльністю підприємств як сукупність базових положень стратегічного та маркетингового менеджменту. Зокрема, у працях А. Панчук визначається, що стратегічне управління комерціалізацією підприємств – це поєднання заходів і процесів щодо

організації та реалізації набору стратегій комерціалізації, які матимуть позитивний вплив на оперативну адаптацію її до змін у конкурентному ринковому середовищі з метою задоволення потреб споживачів і, відповідно, отримання прибутку.

У наукових доробках А. Германчук з питань управління комерційною діяльністю наголошується на необхідності дотримання системного підходу, оскільки основні підсистеми він визначає системою управління комерціалізацією, ризиками та безпекою цієї діяльності, контролінгу комерційної діяльності.

Предметом економічної оцінки ефективності управління комерційною діяльністю є аналіз економічних і виробничих показників діяльності, фінансового положення підприємства, використання трудових ресурсів, стану основних фондів підприємства, витрат на виробництво та подальшу реалізацію робіт-послуг.

Механізм оцінювання результатів комерційної діяльності підприємства складається з трьох елементів:

- 1) вибір показників або ключових показників ефективності;
- 2) метод вибору цільових і нормативних значень ключових показників;
- 3) управління – процеси постановки задач, організації і планування роботи, аналіз отриманих результатів.

Під ключовими показниками ефективності розуміють обмежену кількість певних характеристик, що застосовуються керівництвом для моніторингу і аналізу результатів комерційної діяльності підприємства та подальшого прийняття на їх основі раціональних управлінських рішень.

Вищезазначені показники мають демонструвати всю ключову інформацію для управління комерційною діяльністю підприємства. Звісно, для підприємств із різних галузей, різного типу і у різний час за різних умов показники ефективності можуть відрізнятися.

Для оцінки ефективності управління комерційною діяльністю транспортного підприємства можна розглядати як базові (універсальні) показники ефективності, так і специфічні.

Базовими показниками ефективності транспортних суб'єктів господарювання є виручка від реалізації продукції, прибуток до оподаткування і розрахунки з державними структурами, продуктив-

ність праці, рентабельність активів підприємства, рентабельність наданих послуг, операційний прибуток та інші.

Специфічними показниками ефективності управління комерційною діяльністю транспортних підприємств можуть бути: технічна швидкість, доходи від імпорتنих та експортних операцій, дохідність на одну вантажну операцію, частка замовлень постійних клієнтів і т. д.

Отже, діагностика ефективності управління комерційною діяльністю сприяє прийняттю зважених рішень в процесі розробки стратегічних документів перспективного розвитку суб'єкта господарювання.

На основі аналізу варто визнати, що будь-яка сукупність показників не є обов'язково системою. Якщо процес порівняння відбувається за певними показниками або за їх набором система кожного наступного разу буде виглядати якісно новою за формою та своєю значущістю, аніж певні окремі складові. Це пояснюється тим, що крім інформаційного забезпечення про складові елементи, вона оперує інформацією про нові прояви, що виникають у процесі взаємної дії складових, тобто інформацією про систему.

Виходячи з вищезазначеного можна підсумувати, що набір показників для практичного застосування під час діагностики окремого виду діяльності чи робіт суб'єкта господарювання у загальному вигляді має задовольняти всі ключові вимоги, що пред'являються до об'єкта господарювання та, відповідно, носять методичний характер.

Бондар Т. О.

студентка

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Податки є необхідною ланкою економічних відносин.

У сучасному суспільстві податки – основна форма доходу держави. Крім цієї суто фінансової функції, податки використовуються для економічного впливу держави на виробництво, його динаміку, структуру, стан науково-технічного прогресу [1, с. 53].

Відповідно до чинного законодавства України, система оподаткування – це сукупність податків та зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів, що справляються у встановленому законами України порядку [2].

Серед принципів побудови системи оподаткування можна виділити: обов'язковість, рівнозначність і пропорційність, соціальна справедливість, стабільність, економічна обґрунтованість та інші.

На сьогоднішній день система оподаткування підприємств існує у двох видах:

- Спрощена система (ССО).
- Загальна система (ЗСО).

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності передбачає сплату єдиного податку, який заміняє надходження в бюджети та державні цільові фонди низки основних податків та зборів (обов'язкових платежів) [1, с. 95].

Наданню переваги суб'єктам «малого бізнесу» спрощеній системі оподаткування сприяє наявність таких її позитивних характеристик: порівняно низький рівень витратомісткості обліку доходів, витрат на розрахункових операцій; скорочена процедура формування податкової звітності; простота, що сприяє зменшенню помилок у розрахунках податкових платежів, а отже, зменшує суми штрафних санкцій. У цілому спрощена система оподаткування дає можливість суттєво звузити сферу контролю за підприємницькою діяльністю [1, с. 111].

Підприємства та організації, що використовують дану систему оподаткування (з 2012 року), платять менші податки за рахунок низьких ставок на них. Завдяки цьому, підприємство має можливість в разі підвищити прибуток. Користуватися подібним привілеєм тепер може більша кількість підприємств та організацій, так як використання ССО і єдиного податку поширюється на декілька груп, головне обмеження – річний дохід не має перевищувати п'яти мільйонів гривень.

Загальна система оподаткування застосовується в разі, якщо з моменту реєстрації ФОП протягом 10 днів або календарного місяця (залежить від групи єдиного податку) не подана заява про спрощену систему, в такому випадку ФОП автоматично буде обліковуватись на загальній системі оподаткування. Також, слід зауважити, якщо у ФОП на загальній системі дохід за рік складатиме більше 1 млн грн, він зобов'язаний зареєструватись платником ПДВ.

Загальній системі оподаткування доходів фізичних осіб – підприємців у ПКУ присвячено всього одну статтю – «Оподаткування доходів, отриманих фізичною особою – підприємцем від провадження господарської діяльності, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування» [3].

Податки виконують дві основні функції: фіскальну і регулюючу.

Фіскальна функція податків є основною. За її допомогою шляхом стягнення (сплати) встановлених державою податків і податкових платежів утворюються державні грошові фонди, що становлять собою матеріальну основу існування держави і здійснення нею внутрішньої та зовнішньої політики. Маючи ці кошти держава в змозі здійснювати необхідну економічну політику та забезпечувати реструктуризацію галузей. Для реалізації цієї функції держава має отримувати податки не лише в достатній кількості, а й своєчасно, щоб у встановлені строки фінансувати витрати бюджету [4].

Сутність регулюючої функції податків полягає в тому, що вони впливають на різні види діяльності їх платників. Дана функція передбачає, що система оподаткування є засобом підтримки та розвитку ринкової конкуренції. Основне призначення системи

оподаткування – забезпечення справедливого оподаткування окремих господарюючих суб'єктів для стимулювання їхнього розвитку. Прояв регулюючої функції стосовно суб'єктів господарювання можна висвітлити через деякі основні завдання, а саме: надання податкових пільг, встановлення термінів сплати податків, визначення об'єкта оподаткування та методики його розрахунку, та інші. Так, податки істотно впливають на відтворення, стимулюючи або стримуючи темпи розширення, збільшуючи або зменшуючи накопичення капіталу, підвищуючи або знижуючи платоспроможний попит населення тощо [1, с. 57–58].

Ефективна робота підприємства у сфері оподаткування є важливим напрямом покращання його фінансового стану, оскільки дозволяє виявити резерви податкової економії та уникнути штрафних санкцій, а це безпосередній вплив на обсяги прибутку як джерела формування власного капіталу господарюючого суб'єкта [1, с. 111].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гуляєва Н.М, Гринюк Н.А., Лігоненко Л.О., Ситник Г.В., Докієнко Л.М., Стасюк Л.Л. Поняття системи оподаткування. «Фінанси підприємства».
2. Принципи побудови системи оподаткування. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12#Text>.
3. Загальна система оподаткування підприємства (ЗСО). URL: <http://chp.com.ua/spravochnik/item/47023-yak-pratsyuvati-za-sistemoyu-opodatkuвання>.
4. Основні функції податків, їх сутність. URL: https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18826.

Гордійчук С. В.

магістр

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Науковий керівник: Ковальчук Т. М.

доктор економічних наук, професор,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ

Сучасні умови господарювання та підвищення ролі новітніх технологій у світі висувають нові вимоги до системи управління витратами. Усе частіше необхідність зменшення собівартості продукції (або послуг) та зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку змушують підприємства шукати нові шляхи й методи оптимізації поточних витрат та економії ресурсів, в тому числі і витрат на оплату праці. Але разом з цим кожне підприємство прагне до отримання максимально можливого прибутку і забезпечувати ефективність та продуктивність праці персоналу. Проте необхідно розуміти, що максимізація прибутку неможлива без зростання витрат і відповідно без зростання собівартості і вартості реалізації «цінного кінцевого продукту». Головне, щоб витрати були виправданими і в результаті сприяли зростанню прибутку (рис. 1).

Проте якщо витратам на впровадження нових засобів праці, на підвищення технологічного оснащення та на удосконалення предметів праці завжди приділяється належна увага, так як вони прямо впливають на процес виробництва чи надання послуг, то питанням мотивації праці на вітчизняних підприємствах часто нехтують.

Українська теорія і практика мотивації, як правило, завжди зводиться до оплати праці: підвищення рівня заробітної плати, премії, доплати, пільги тощо. Натомість у світовій практиці питанню мотивації праці приділяється належна увага і є розроблено безліч підходів до мотивації працівників. Впровадження зарубіжних високоефективних моделей мотивації праці дозволить

українським підприємствам створити високопродуктивний кадровий потенціал, який буде працювати їх на благо. На сьогодні, існуючі зарубіжні методи мотивації праці умовно можна поділити на три моделі: американську, європейську та японську. Кожна з цих моделей має свої особливості та оригінальні підходи до мотивації персоналу.

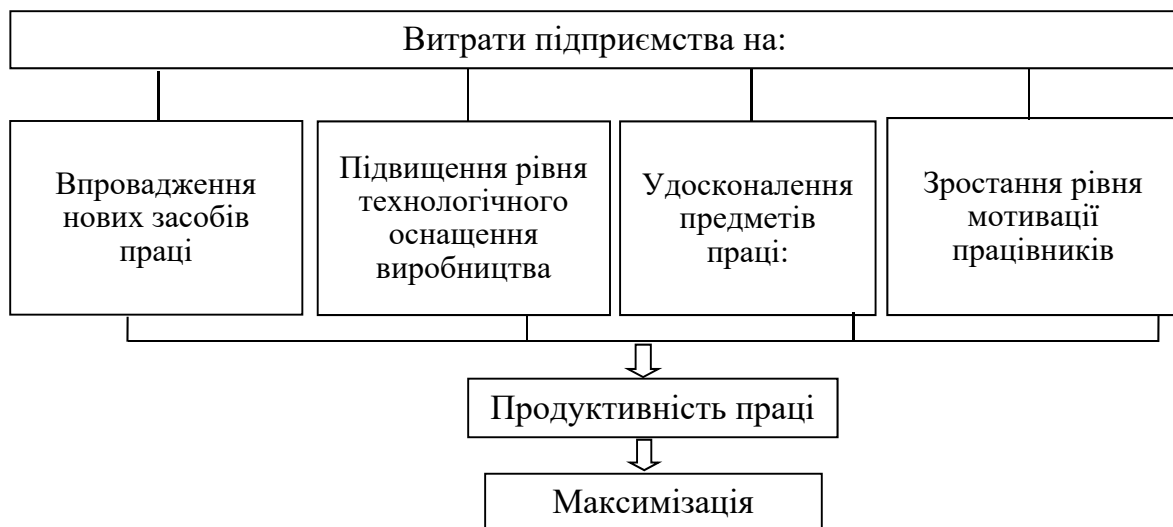


Рис. 1. Фактори, які впливають на продуктивність праці та максимізацію прибутку підприємства

Джерело: сформовано на основі [1, с. 166]

Для американської моделі характерне поєднання погодинної та відрядної системи оплати праці, а також встановлення норми виробітку в натуральному вимірі. Але дана система оплати праці не передбачає окрему виплату премій, так як ці суми вже закладені у тарифні ставки працівників. А останнім часом широкого розповсюдження набуло преміювання працівників не за рахунок зростання результативності роботи а за рахунок зростання рівня кваліфікації працівників. Також значна кількість американських фірм впровадила надання працівникам медичних послуг як інструмент мотиваційного заохочення [2].

В європейських компаніях, як правило, застосовують кілька систем оплати праці, які є ефективними:

1. «Партнерство», що передбачає активну участь персоналу у власності, прибутках і ухваленні рішень, що обумовлено специфікою характеру власності.

2. Pay for performance (плата за виконання), яка передбачає наступні системи мотивації персоналу:

- комісійні, їх суть полягає в тому, щоб працівників отримувати відсоток від угод, які укладаються з клієнтами;

- грошові винагороди за виконання поставлених цілей. Працівники компанії отримують деяку винагороду за відповідність вимогам, які до них пред'являються фірмою;

- індивідуальні винагороди, що надаються працівникам в якості визнання їх незамінності і цінності для компанії [2, с. 310].

Окремо варто виділити, систему мотивацію праці, яка використовується у Великобританії, де широкого поширення набув розвиток партнерських відносин між підприємцями і робітниками. Це виявляється в активній участі персоналу у власності, прибутку і прийнятті рішень на підприємствах [3, с. 327]. Також заслуговує уваги шведська система оплати і мотивації праці, яка побудована на принципах солідарної заробітної плати (однакова оплата за однакову працю незалежно від результатів роботи підприємства, скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної заробітної плати) [4, с. 11].

Японська модель мотивації праці характеризується наступними особливостями. Перш за все, це залежності розміру заробітної плати від стажу роботи працівника на підприємстві. Другою особливістю є преміювання та мотиваційні виплати для працівників за виконання окремих завдань чи досягнення окремих цілей. Для практичної реалізації таких ідей два-три рази на рік працівникам підприємства виплачують спеціальні бонуси, які відображають ступінь виконання поставлених цілей. І третьою, не менш цікавою, особливістю є система мотивації персоналу з врахування життєвих пікових ситуацій, яких може бути п'ять-шість за життя кожного працівника (одруження, народження дитини і т. п.) [5, с. 14].

Усе це переконує в тому, що зарубіжний досвід матеріальної мотивації трудового потенціалу заслуговує на увагу та широке практичне застосування.

Але крім методів матеріальної мотивації варто виділити і нетрадиційні методи мотивації персоналу. До прикладу,

Климчук А.О. та Михайлов А.М. виділяють такі види нематеріальної мотивації:

- «творчий: стажування, підвищення кваліфікації, можливість самореалізації та самовдосконалення;
- соціально-психологічний: престиж, повага колег, суспільне визнання політичне: вплив на працівника політичних ідей, ідеалів, програм);
- адміністративний: дисциплінарна відповідальність працівника за виконання трудових обов'язків та правил трудової діяльності» [6, с. 227].

Для вдосконалення системи мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах також можна запровадити використання компенсаційних пакетів, які забезпечуватимуть задоволення потреби всіх працівників. Це дозволить кожному співробітнику обирати вид компенсації, за якою він буде мотивований, а не навпаки, оскільки всі люди різні, і навіть працюючи на одній і тій же посаді, в одній і тій же компанії, потреби можуть бути різними, тому цей підхід є таким собі компромісом для всіх працівників (табл. 1).

Таблиця 1

Мотиваційні набори для працівників

Мотиваційний набір	Мотиваційний набір	Мотиваційний набір № 3
Оплата харчування	Оплата бензину на визначену суму	Оплата оздоровчих заходів (відвідування басейну)
Оплата проїзду	Оплата мобільного зв'язку	Оплата навчання і підвищення кваліфікації
Оплата літньої путівки для дитини	Оплата власної путівки (у розмірі окладу)	Оплата санаторної путівки

Запровадження найпоширеніших методів зарубіжного досвіду мотивації персоналу та використання компенсаційних пакетів у поєднанні з використанням нематеріальних методів мотивації працівників дасть змогу:

- створити конкурентоспроможну систему мотиваційного стимулювання для нинішніх працівників та залучити нові цінні кадри;

- дотримуватись розумного балансу між матеріальною й нематеріальною сторонами винагороди;
- підвищити матеріальну зацікавленість працівників в продуктивній праці;
- забезпечити стійке функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кучинський В.А. Сучасні підходи до ефективного управління поведінкою персоналу для підвищення продуктивності праці. *Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут»*. 2017. № 46 (1267). С. 166–169.
2. Салова Н.А. сучасні моделі стимулювання персоналу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014. № 1 (1). С. 306–311.
3. Стрельбіцький П.А. світовий досвід мотивації праці та можливість його впровадження в Україні. *Вісник Кам'янець-подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2015. № 10. С. 323–333.
4. Васюта В.Б. Адаптація європейських моделей мотивації працівників на підприємствах України. *Economy and finances fundamental tools and innovative techniques*. 2016. Pp. 9–11.
5. Андрійчук Ю.А. Зарубіжний досвід мотивації персоналу в розрізі японської моделі. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика*. 2016. № 846. С. 11–15.
6. Климчук А.О., Михайлов А.М. Мотивація та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством та підвищенні інноваційної діяльності. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 218–234.

Громова О. Є.
*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Іванченко А. В.
*студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

ВИДИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД

Сьогодні стає актуальним перехід до такого поняття як комплекс інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК), який став відповіддю теорії Використання методу інтегрованих маркетингових комунікацій у комерційній діяльності підприємств, що дозволяє найбільш гармонійно поєднувати ринкові інтереси підприємства і споживача. Переваги інтегрованих маркетингових комунікацій:

1. Досягнення більшої ефективності впливу при зниженні витрат.
2. Використання технологічних переваг, що дозволяють перейти до індивідуалізованої адресному комунікації.
3. Забезпечення скоординованої діяльності з просування і сприйняття сигналів ринку.
4. Координація внутрішніх і зовнішніх комунікацій.
5. Узгоджена стратегія комунікацій.
6. Єдиний фінансування центру з просування продукту.

Для поширення маркетингових звернень можуть використовуватися сотні різних видів комунікацій. Цей процес може здійснюватися як за допомогою заздалегідь розробленої (запланованої) програми маркетингових комунікацій, як у випадку реклами та персонального продажу, так і за допомогою незапланованого використання елементів маркетингу (хоча і надають певний вплив), до яких відносяться зовнішній вигляд продукту, упаковка або ціна, а також інших способів встановлення контакту зі споживачем [3, с. 32].

Для доставки споживачеві запланованих повідомлень використовуються наступні інструменти комунікацій [1, с. 66]:

1. Реклама – в засобах масової інформації.
2. Сейлзпромоушн – стимулювання збуту.
3. Паблікрелейшнз – зв'язки з громадськістю.
4. Директ-маркетинг – персоніфікованих рекламні пропозиції для ідентифікованих споживачів.

Перші три комунікації носять масовий характер, четверта – індивідуальний. Маркетингові комунікації роблять можливим здійснити передачу повідомлень покупцям з метою зробити продукцію і послуги підприємств привабливими для цільової аудиторії. Підприємства постійно просувають свою діяльність, намагаючись реалізувати кілька цілей:

- проінформувати перспективних споживачів про свій продукт, послуги, умови продажів;
- переконати покупця віддати перевагу саме цим товарам і маркам;
- зробити покупки в певних магазинах, відвідати саме ці розважальні заходи тощо;
- змусити покупця діяти, тобто купити те, що ринок пропонує в даний момент, а не відкладати покупку на майбутнє.

Ці цілі досягаються за допомогою реклами, продавців, назв магазинів, оформлення вітрин, упаковки, розсилки літератури, роздачі безкоштовних зразків, купонів, прес-релізів та інших комунікаційних видів діяльності.

Реклама – це платне односпрямоване і неособисте звернення, здійснюване через засоби масової інформації та інші види зв'язку, що агітують на користь якого-небудь товару, марки, фірми (якоїсь справи, кандидата, уряду) [4, с. 91]. Реклама пов'язана з залученням або засобів масової інформації – газет, журналів, радіо, телебачення та інших (наприклад, рекламних вивісок, стендів), або з прямим зверненням до споживача за допомогою поштових послуг. Обидва різновиди реклами фінансуються відомим спонсором – рекламодавцем, але, по суті, є безособовими, так як підприємство – спонсор одночасно звертається до численних одержувачам, а не розмовляє з одним індивідумом або невеликою групою.

Паблісіті – це також не персональне звернення до масової аудиторії, але, на відміну від реклами, компанія за це не платить. Робота з громадськістю (PublicRelations, publicity) повинна бути спрямована на переконання покупців в тому, що компанія піклуватися про споживача, навколишньому середовищу, підвищенні добробуту населення, випуск нових, високоякісних товарів і, в кінцевому рахунку, повинна сформувані у споживачів думку про фірму, як про надійного партнера, солідному, високопрофесійному постачальник. Споживачі, переситився рекламою, чудово усвідомлюють її кінцеву мету і відсутність в рекламі об'єктивності, тому мало їй довіряють. Набагато більше довіри викличе газетна стаття або відеоролик в телевізійній передачі, де згадується компанію, її продукцію або бренд не в рекламних цілях, а з метою донесення будь-якої інформації. ЗМІ використовують цю інформацію в своїх цілях, безкоштовно надаючи компанії послуги публісіті. ЗМІ безкоштовно отримують таку інформацію від джерел публікрілейшнз, і в залежності від її актуальності і інтересу для аудиторії можуть скористатися нею, але вплинути на ЗМІ в цьому питанні джерела публікрілейшнз не в силах – то, яким чином надана інформація буде опублікована, видозмінена чи скорочена, цілком залежить від співробітників ЗМІ. Читачі, глядачі або слухачі, отримуючи таку інформацію, вважають її джерелом відповідне ЗМІ. Позитивне думка громадськості про фірму не виникає само собою. Тому використання методів роботи з громадськістю в даному випадку неминуче. Головне завдання фірми в цій сфері – створення серед громадськості і перш за все серед активних і потенційних покупців привабливого іміджу, виграшного образу фірми, який викликав би довіру до самої фірми і всієї продукції, що випускається нею продукції.

Значну роль в просуванні товарів грають персональні продажі, які за останній час знаходять все більше застосування як ефективний засіб просування та продажу. Особисті продажі – це комунікації особистої специфіки (обличчям до обличчя), в ході яких продавець намагається переконати потенційних покупців придбати продукцію або послуги фірми. З розвитком мережі Інтернет частка прямих продажів, що проводяться за її допомогою, буде збільшуватися. Однак, перш за все повинні бути вирішені

певні складні правові, технічні та морально-етичні питання. Особисті продажі можна поділити на роз'яснювально-пропагандистські, експертно-оціночні та суспільно-збутові. У роз'яснювально-пропагандистській продажах беруть участь представники торгового персоналу фірми, що вступають в контакт з покупцями на цільовому ринку. Експертно-оціночна продаж здійснюється незалежними особами, що володіють необхідними знаннями і роблять заяви перед цільовими покупцями. Головними дійовими особами суспільно-побутового каналу продажів є сусіди, друзі, члени сім'ї або колеги, розмовляють з цільовими покупцями. Цей останній канал, відомий також як «канал поголоски», у багатьох товарних сферах виявляється найбільш дієвим. Особистий вплив має більшу вагу стосовно до категорій товарів високої вартості і підвищеного ризику. Покупці автомобілів і великих побутових електроприладів не обмежуються зверненням до джерел в засобах масової інформації, а прагнуть познайомитися з думками знайомих людей. Особистий продаж має такі позитивні сторони:

- забезпечує особистий контакт з покупцем, діалог «покупець-продавець»;
- викликає відповідну реакцію з боку споживача (купівля);
- дозволяє пристосуватися до вимог окремих споживачів;
- розмір витрат, що не приносять результату, менше, ніж в рекламі, так як значно скорочується марна аудиторія;
- концентрується на чітко визначених цільових ринках;
- утримує постійних споживачів, позбавляє нерішучих від сумнівів і турбот.

Особистий продаж має і негативні риси:

- не може використовуватися для інформування великої кількості споживачів в зв'язку з необхідністю великих витрат по набору персоналу;
- великі витрати в розрахунку на одного споживача;
- не дозволяє охопити великий, географічно розкиданий ринок.

Таким чином, і маркетингові комунікації, і управління просуванням містять ідею комунікації зі споживачами. Однак в той час як управління просуванням обмежене лише комунікаціями, позначеними в переліку елементів просування комплексу маркетингу, маркетингові комунікації – це загальне поняття, яке

включає в себе всі комунікації з використанням усіх елементів комплексу маркетингу. Тенденція до інтегрування маркетингових комунікацій, тобто спільне використання реклами, публікрілейшнз, стимулювання збуту, прямого продажу, комунікацій у місцях продажу і подієвого маркетингу з іншими елементами комплексу маркетингу – одне з найбільш значних маркетингових досягнень 90-х років.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Алешина И.В. Маркетинг для менеджеров / И.В. Алешина. – Москва : Гранд, 2003. – 456 с.
2. Басовский Л.Е. Маркетинг : науч. пособие / Л.Е. Басовский. – Москва : Инфра-М, 2008. – 218 с.
3. Бернер Дж. Маркетингові комунікації: інтегрований підхід / Дж. Бернер, С. Моріарті. – СПб.: Питер, 2001. – 368 с.
4. Голубкова Е.Н. Маркетингові комунікації. – Москва : Фінпрес, 2011. – 336 с.
5. Кібанов А.Я. Управління персоналом: навчально – практичний посібник для студентів економічних вузів і факультетів; под ред. А.Я. Кібанова та Л.В. Іванової. – Москва : «ИНФРА-М», 2008. – 365 с.
6. Котлер Ф. Основи маркетингу / пер. с англ. В.Б. Боброва. – Москва : Прогрес, 2011. – 773 с.
7. Танасійчук А.М., Поліщук І.І., Громова О.Є., Бондаренко В.М., Гевчук А.В., Поліщук Н.В. Маркетинг : навчальний посібник. Вінниця : ТОВ «Меркьорі-Поділля», 2019. – 292 с.

Дунська А. Р.
доктор економічних наук, професор,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Лютенко Д. Д.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

На сьогоднішній день розвитком конкуренції рухає глобалізація. За цей час керівники компаній по всьому світу усвідомили, що грамотне управління закупівлями і поставками дозволяє забезпечити цілий ряд стратегічних переваг. У першу чергу до них відноситься значне скорочення витрат за рахунок співпраці з постачальниками з країн з низькими витратами, а також підвищення конкурентоспроможності ланцюга постачань, оптимізація розробки продуктів і скорочення термінів виходу нових продуктів на ринок [1].

Логістична складова є важливою у діяльності підприємств, де даний напрям безпосередньо впливає на процес виробництва або дистриб'юції. Закупівельна логістика як відгалуження логістики в цілому виконує ряд задач із забезпечення підприємства необхідними товарами та послугами в потрібному місці у потрібний час [2].

Міжнародні закупівлі як лише підвид закупівель в цілому набувають все більшого значення на підприємствах. Головним чином це пов'язано з обмеженістю внутрішнього ринку або можливостями отримання більш якісного, проте дешевшого, товару.

Основним напрямом міжнародних закупівель фармацевтичного підприємства є постачання АФІ та ін-балку. На сьогоднішній день

основними світовими тенденціями на ринку фармацевтичних субстанцій є:

- 1) зростання відпускних цін виробників;
- 2) передача виробниками АФІ ексклюзивних прав на продаж товарів великим дистриб'юторам;
- 3) перехід на умови поставки з самовивозом.

У 2020 р. ситуація на ринку фармацевтичної сировини зазнала певних змін на фоні розповсюдження вірусу Covid-19. Багато постачальників з Китаю тимчасово припиняли свою діяльність, що призвело до значних затримок у постачанні сировини. Причиною збою поставок також стали перебої з відправкою вантажів у міжнародному сполученні [3].

Іншим проблемним моментом здійснення міжнародних закупівель є наявність браків. До браку відносять будь-які товари, при прийманні або вхідному контролі, зберіганні яких було виявлено відхилення за якістю. Такими відхиленнями можуть бути:

- 1) неналежні умови транспортування (невиконання вимог температурного режиму) – перевіряється шляхом надання перевізником роздруковки температурного режиму транспортування;
- 2) виявлення невідповідностей специфікації з якості на етапі прийомки товару – невідповідна упаковка, відсутність необхідної інформації на маркуванні;
- 3) виявлення невідповідностей специфікації з якості на етапі проведення вхідного контролю – показники аналізу відрізняються від нормативів;
- 4) завершення строку придатності ТМЦ;
- 5) порушення цілісності пакування, виявлене у процесі зберігання.

Серед ключових показників, які визначають ефективність міжнародної закупівельної діяльності фармацевтичного підприємства, виділяють зниження вартості закупівель, мінімізацію рівня списань невідповідної продукції, виконання замовлень клієнтів в Україні та експортних замовлень, мінімізацію відхилень в бізнес-процесах логістики за результатами перевірок, забезпечення оптимального рівня запасів щомісяця, мінімізацію відхилень за якістю та термінами поставки.

Найбільш важливим індикатором слід вважати виконання замовлень клієнтів в Україні та експортних замовлень з огляду на те, що досягнення більшості інших цілей фактично забезпечує вчасне забезпечення клієнтів необхідними лікарськими засобами. Виконання замовлень та недопущення настання дефектури дозволяє отримувати реальний дохід підприємству. У даному розрізі на фармацевтичних підприємствах існує ряд проблем: затримки поставок рядом ключових постачальників, які є ексклюзивними, неможливість пришвидшення виконання замовлень постачальниками у разі зростання плану продажів, отримання неякісної сировини та матеріалів та як наслідок зриви цех-замовлень та замовлень клієнтів.

Значний вплив на діяльність фармацевтичної галузі мало розповсюдження вірусу Covid-19. Разом з перебоями у постачанні сировини та матеріалів спостерігається зростання обсягів продажу ГЛЗ як для лікування даного вірусу, так і інших сезонних хвороб.

Оптимізація процесу міжнародних закупівель може передбачати виконання цілого ряду заходів, що направлені на роботу з постачальниками, оптимізацію закупівель як бізнес-процесу всередині компанії, впровадження автоматизованих технологій та інше.

З огляду на таку макроекономічну ситуацію фармацевтичним підприємствам пропонується [4]:

1) документарно закріпити зростання строків постачання ТМЦ задля недопущення фактичних зривів постачання через порушення умов договору;

2) підвищити рівень страхового запасу на ТМЦ, постачання яких є проблемним;

3) збільшити разового лоту поставки на період адаптації до карантинного режиму;

4) подовження горизонту планування на 30–45 днів.

Дані кроки дозволять сформулювати взаємовідносини з постачальниками належним чином, бути готовими до перебоїв у постачанні.

З огляду на те, що найбільш гострим питанням здійснення міжнародних закупівель є постійне зростання цін на ринку, логічним вважаємо зосередження саме на даному питанні.

Основними шляхами, які доцільно використовувати для зменшення ціни є наступні [5]:

- 1) укрупнення обсягів разового замовлення;
- 2) зміна фасування / упаковки;
- 3) отримання пропозиції від постачальника на умовах Інкотермс EXW або FCA (додатково при цьому оцінується вартість транспортування з пункту завантаження до складського господарства);
- 4) пошук альтернативних постачальників ТМЦ;
- 5) пошук альтернативних виробників ТМЦ;
- 6) відправка запитів на контрактне виробництво згідно до специфікації з якості та отримання цінових пропозицій;
- 7) отримання пропозицій через іноземних партнерів.

За рахунок перелічених способів оптимізації, економія при реалізації більшості з наведених кроків може скласти 10–15%. Пошук альтернативних виробників дозволяє отримати найбільшу економію.

Доцільно зазначити, що закупівельну діяльність на підприємстві слід сприймати не тільки через призму часу поставок і доступності товарів на складі, але як істотний чинник, який має вплив на доходність всього підприємства в аспекті витрат, а також створення цінності для клієнтів. Отже, оптимізація процесу міжнародної закупівельної діяльності може стати ключовим кроком для досягнення цілого ряду цілей компанії.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Дунська А.Р. Особливості процесу закупівельної діяльності підприємства / А.Р. Дунська, Д.Д. Лютенко // Сучасні підходи до управління підприємством. 2020. – № 5. – С. 32–43.
2. Тарасенко Ю.В. Сучасні концепції та технологій реалізації логістичних процесів / Ю.В. Тарасенко // Європейські перспективи. – 2014. – № 6. – С. 36–43.
3. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності : навч. посіб. / Тарасюк Г.М. – Київ : Каравела, 2005. – 400 с.
4. Швець Ю.О. Логістичні методи управління матеріальними запасами підприємства: сутність, роль та особливості впровадження / Ю.О. Швець, А.О. Андрієнко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – Вип. 58. – С. 217–225.

5. Степанов О.В. Удосконалення виробничої логістики на підприємстві ТОВ «Мента»: магістерська дис.: 131 Прикладна механіка / Степанов Олег Володимирович. – Київ, 2018. – 95 с.

*Залогіна А. С.
студентка*

*Архітектурно-художнього інституту
Одеської державної академії будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Євдокімова О. М.

*старший викладач кафедри економіки та підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ (МЕНЕДЖМЕНТУ)

Сучасний стан ринкових відносин та підприємств як соціально-виробничої структури потребує адекватних систем управління в усіх галузях і сферах економіки. Особливо ця проблема стосується сфери підприємства. Будучи об'єктом товарно-грошових відносин, який має широку економічну самостійність і відповідальність за результати своєї виробничо-господарської діяльності, підприємства повинні формувати таку систему управління, яка зможе забезпечити високу ефективність функціонування, конкурентоспроможність і стійке положення на ринку.

Результативність та ефективність управління сучасною організацією значною мірою залежать від того, яких принципів дотримуються її керівники, приймаючи управлінські рішення, і які методи вони застосовують для їх реалізації. Правильний вибір забезпечить досягнення бажаного результату найменшими зусиллями [2].

Сучасні принципи управління володіють важливим значенням, адже за їх допомогою керуюча система встановлює правила дій і поведінки, обов'язкові для всіх підпорядкованих їй суб'єктів. Вона не тільки узгоджує, об'єднує, координує, регулює діяльність

працівників, а й впливає на процес прийняття та реалізації управлінських рішень, забезпечує вибір адекватних ситуації методів управління тощо.

Принципи управління – правила, норми управлінської діяльності, відповідно до яких створюється, функціонує і розвивається система менеджменту організації. Ф. Тейлор у праці «Принципи наукового управління» (1911 р.) зазначив, що дотримання раціональних правил в управлінні виробництвом є однією з умов успіху організації [2].

Можна виділити універсальні принципи менеджменту:

- відображення загальних положень, властивих для організацій різних типів і видів;
- відповідність законам розвитку суспільства, бізнесу та природи;
- відображення суті явищ і реальних процесів управління організацією.

Проблему порядку планування та контролю працівників досліджували також А. Файоль та Г. Емерсон. А. Файоль розглядав управління як безперервний процес. Він дійшов висновку, що ефективне управління неможливе без раціональної побудови структури організації та управління працівниками.

Сьогодні економічний розвиток вступив у нову стадію – постіндустріальну. Головна увага в управлінні зосереджується на працівниках як носіїв інтелекту. Менеджмент спрямовує свої зусилля на тому, щоб навчити фахівців діяти спільно і тим самим досягти синергізму (грец. *sunergos* – спільно) в роботі; передбачає чесність і довіру в ділових відносинах, одним словом, етику в бізнесі оголошено золотим правилом; прагнення до стимулу та саморозвитку працівників і їх бажання бути рівноправними членами організації.

Отже, можна виділити ті принципи, які дають змогу повністю розкрити потенціал людини та спрямувати його на користь організації:

- розвиток творчих здібностей персоналу;
- залучення співробітників до розроблення управлінських рішень;

- опора на систему гнучкого лідерства серед персоналу та особисті контакти працівників із зовнішнім оточенням;
- використання таких методів співпраці з людьми, які забезпечують їх задоволення роботою;
- постійна та цілеспрямована підтримка індивідуальної ініціативи працівників фірми та організацій, які з нею співпрацюють;
- чесність і довіра в ділових відносинах;
- орієнтація на високі стандарти роботи і мотивація до нововведень, орієнтація на перспективу розвитку;
- опора на загальнолюдські цінності та соціальну відповідальність бізнесу перед людьми та суспільством загалом.

На цих принципах базується сучасної парадигми управління. За допомогою цих правил організація розвиватися найбільш ефективно, видозмінюється відповідно до вимог часу. Кожна організація, спираючись на потенціал своїх працівників, має відшукати для себе ті принципи і методи, що сприятимуть успішній роботі і відповідатимуть вимогам і запитам ринку.

Реалізація функцій управління здійснюється за допомогою методів управління.

Методи управління – це способи впливу на працівників і виробничі колективи в цілому, які забезпечують координацію їх діяльності в процесі досягнення поставлених цілей [2].

За своїм змістом і характером впливу на об'єкти управління все методи управління підприємством поділяються на:

- економічні;
- організаційні;
- соціально-психологічні.

Економічні методи управління засновані на особистому та колективному економічних інтересах в результатах праці. Вони включають систему заходів, що спонукають окремих працівників і трудові колективи домагатися вирішення поставлених перед ними завдань через систему матеріальних стимулів. До даних методів можна віднести системи оплати праці, а також системи матеріального заохочення (системи преміювання) і матеріальної відповідальності.

Організаційні методи охоплюють формування певної структури управління підприємством, чітке розмежування прав,

обов'язків і відповідальності між окремими ланками системи управління.

Соціально-психологічні методи управління засновані на використанні соціально-психологічних факторів і спрямовані на управління соціально-психологічними процесами, які протікають в колективі для здійснення поставлених цілей.

Ефективність методів управління залежить від їх мотиваційної спрямованості, системності та наявності механізму їх реалізації і передбачає кваліфіковану роботу з вивчення правового середовища, в якому працює організація, що забезпечуватиме її правову та економічну безпеку.

Вітчизняній управлінській практиці властиві невміння брати на себе відповідальність, жорсткий контроль, очікування розпорядження про впровадження новацій тощо. Менеджмент формується під впливом західних теоретичних концепцій, які були актуальними чверть століття тому. Сьогодні українські підприємства повинні прагнути бути конкурентоспроможними на зовнішньому ринку, спиратися на новітнє сприйняття ринкових реалій і відбирати адекватні методи взаємодії з ними [2].

Можна прийти до висновку, що для підвищення ефективності діяльності підприємства важливим фактором є правильно підібрані методи управління цим підприємством, а також дотримання певних правил, принципів менеджменту. Ще один висновок полягає в тому, що керівник, як головна особа з вироблення управлінських рішень, не тільки вміти домагатися реальних кінцевих результатів діяльності, а й вміти мотивувати, розкривати потенціал співробітників. Усі ці фактори сприяють підвищенню роботи управління підприємством.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Тейлор Ф.У. Принципи наукового менеджменту / Ф.У. Тейлор. Пер. з англ. – Москва : Контролінг, 1991. – 104 с.
2. Менеджмент. URL: <https://library.if.ua/book/36/2429.html>. (дата звернення: 15.11.2020).

Ковалевська А. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління та адміністрування
ННІ «Каразінська школа бізнесу»*

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Гаєва Є. Р.

*магістрант
ННІ «Каразінська школа бізнесу»*

*Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

КЛЮЧОВІ ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Актуальність теми безпосередньо пов'язана із прагненням кожного суб'єкту господарювання віднайти своє особливе місце на ринку, зайняти відповідну нішу, забезпечити пізнаваність серед різних стейкхолдерів, не просто привернути до себе увагу, а реалізувати прагнення щодо тривалого стійкого розвитку. В існуючих змінних та непостійних умовах ринку, з посиленням конкуренції, глобалізаційних та інтеграційних процесів, роль корпоративної культури посилюється. Як відзначено в роботі [4, с. 180]: «в усіх галузях економіки в лідери виходять підприємства з ефективним менеджментом і високою корпоративною культурою». Саме корпоративна культура, управління її розвитком та трансформацією забезпечують підприємство відповідним рівнем та навиком гнучкості, що сприяє швидкому та швидкому реагуванню на численні зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, а у підсумку забезпечує підприємство відповідним рівнем стійкості. Маємо визнати, що велика кількість науковців звертаються до дослідження питань корпоративної культури, ґрунтовних висновків та рекомендацій щодо її розвитку. У той же час у практиці вітчизняних підприємств дані питання викликають суттєві дискусії, наявність різноспрямованих поглядів щодо управління корпоративною культурою, дуже різняться очікувані результати від її розвитку. Наша думка полягає в тому, що процес розвитку та удосконалення корпоративної культури має розпочинатися із визначення ключових цілей і завдань, які будуть вирішені

у підсумку. Таким чином, в даній роботі основна увага приділена систематизації та узагальненню ключових результатів, що може отримати підприємство, яке займається розвитком власної корпоративної культури.

Проведені авторські дослідження дозволяють визначити, що корпоративна культура є складним комплексним та системним поняттям, яке об'єднує цінності, норми, переконання, установки і припущення та пояснює чому саме люди вчиняють певні дії, демонструють конкретну поведінку, взаємодіють і спілкуються у тій чи іншій формі. Розвиток компанії можливий за умови розвитку її корпоративної культури, отже поступової зміни системи цінностей. Одним із найбільш важливих правил, що стосується зміни культури компанії, є обов'язковий аналіз та визнання наявної культури, виявлення поточної системи цінностей, які обумовлюють поведінку і дії співробітників. Лише після встановлення діагнозу можливо формувати напрямки зміни бажаного стану, формування очікуваних та бажаних цінностей, які і є самою стратегією. Розвиток та удосконалення корпоративної культури є об'єктом управлінської дії через який можна «м'яко та ненав'язливо прищепити певні цінності, традиції, правила та моделі поведінки» [1].

Важливим та значущим з точки зору управління є виділення двох груп компонентів корпоративної культури, які представлено в роботі [4, с. 181] та розрив між якими обумовлює ефективність управління і керованості підприємством: 1) формалізовані – сукупність норм та правил поведінки, що закріплені в корпоративних регламентуючих документах (наприклад «Кодекс корпоративної етики»); 2) неформалізовані, де велике значення має приклад поведінки топ-менеджерів – формально нерегламентовані еталони поведінки, яким традиційно слідує, оскільки «так заведено...». Доходимо висновку, що розвиток корпоративної культури не може бути забезпечений лише оформленням відповідного документу чи створенням системи правил. Дане завдання потребує зміни моделі поведінки кожного співробітника, менеджера підприємства. Виходячи з того, що базисом корпоративної культури є цінності, а кожен бізнес є передусім способом реалізації цінностей власників, то очевидним є впровадження

управління на основі цінностей. Річард Барретт який наголошує, що у змінному, швидкому і маловизначеному світі вельми важливо пережити певні трансформації, які забезпечать можливість нового способу існування [3]. Причому трансформації та зміни не є одним і тим самим процесом із однаковим результатом. На думку автора, зміни передбачають нові форми і методи поведінки, у той час як трансформація – новий спосіб існування, зміну цінностей, отже новий спосіб мислення, рівень усвідомлення та існування. Можливість певних змін зумовлюється трансформацією особистості, а по відношенню до конкретної соціально-економічної системи – трансформацією її керівника [3].

На рівні підприємства доведеною і розповсюдженою є теза, що від стану корпоративної культури залежать результати діяльності, які зумовлюються поведінкою співробітників. Саме культура є відображенням цінностей, переконань та поведінки. Вона є конкурентною перевагою, базисом для формування стратегії та операційної моделі, критичним чинником успіху. Десятиліттями дослідники доводили, що існує чіткий зв'язок між корпоративною культурою та ефективністю підприємства. Так, Том Пітерс та Роберт Уотерман [6] представили новий підхід до менеджменту, який базувався на створенні такої культури, де відмова від контролюючих функцій та атмосфера «навмисного безладу» сприятимуть прояву творчих здібностей у працівників та прискоренню розвитку організації. Компанії з ідеальними корпоративними культурами за 20 років збільшили свою вартість на 1300%. У свою чергу, в 1992 році Д. Коттер та Д. Хескетт, порівняли зміни у біржовій вартості компаній з високоефективними та середноефективними культурами і виявили, що існує чіткий зв'язок між корпоративною культурою та ефективністю підприємства, адже вартість перших зросла на 901% порівняно з 74% у других, аналогічно чистий прибуток зріс на 756% у перших та 1% у других [8]. У 1993 році Рохіт Дешпанде, Джон Фарлей та Фредерік Вебстер також проводили дослідження зв'язку корпоративної культури та інноваційності на базі японських фірм. На думку дослідників, ефективність бізнесу ранжується від високої до низької, залежно від типу організаційної культури [9]. В роботі [3] представлені наступні факти, що обумовлюють необхідність

розвитку корпоративної культури: 1) дослідження компанії «Делойт» показують, що саме культура впливає на поведінку людей, на їх ставлення до інновацій та спілкування з клієнтами; понад 82% респондентів «Делойт» визначають культуру як конкурентну перевагу компанії; 2) дослідження проведені компанією PwC показало, що 84% керівників вважає, що успіх залежить від культури; біля 60% опитаних впевнені, що культура є важливішою ніж стратегія чи операційна бізнес-модель; 3) понад 55% найбільших національних компаній пов'язують зростання прибутку на 10% із збільшенням інвестицій в культуру – висновки зроблені компанією «Ернст енд Янг». Автори роботи [7, с. 180] наголошують: «роль корпоративної культури підприємства полягає у: створенні певного іміджу, на що орієнтуються партнери й представники суспільства; демонстрації унікальності, в результаті чого формуються конкурентні переваги підприємства; формуванні ділового іміджу для споживачів».

Проведені різноманітні дослідження численними науковцями доводять, що підприємства, які все більше уваги приділяють розвитку корпоративної культурі мають низьку плинність кадрів, більшу задоволеність працівників та залученість до процесу. У свою чергу, компанія Watson Wyatt провела дослідження індексу людського капіталу, що описує якість роботи з персоналом, на основі даних більше шестисот підприємств різних регіонів світу. Результати дослідження показали, що ефективна робота з персоналом може забезпечити зростання доходів підприємства на 90% [2]. У свою чергу, в роботі [7, с. 180] показані наступні результати, які доцільно очікувати підприємству, що займається розвитком власної корпоративної культури: ефективні стратегії; репутація та імідж; конкурентоспроможність; соціальна ефективність; організаційна ефективність; комерційна ефективність.

Окрім впливу на динаміку фінансових показників, організаційна культура також виконує безліч інших функцій та завдань: на стадії знайомства з колективом допомагає новим співробітникам швидше пристосуватися до нових умов; є індикатором норм поведінки; впливає на світогляд людини; сприяє реалізації потенціалу тощо. Отже, корпоративна культура є важливим чинником оновлення економіки підприємства. Важливо визначити

ключові завдання, які бажає отримати підприємство від впровадження певних дій щодо розвитку власної корпоративної культури, які обумовлять вибір ключових елементів щодо яких будуть впроваджуватися зміни.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Апостолюк О. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства в підвищенні його конкурентоспроможності. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. С. 68–73.
2. Бабич О. Основні засади створення корпоративної культури як інструменту управління. *Вісник УАДУ*. 2003. № 2. С. 449–456.
3. Баррет Р. Культурная трансформация VS изменения. Barrett Values Centre. URL: <https://facilitators.ru/documents/2017/Richard%20Barrett.%20Transformation%20vs%20Change%20RUS.pdf>.
4. Малащенко В. Вплив корпоративної культури на економічний розвиток і безпеку підприємства. *Вісник Національної академії державного управління*. С. 175–183. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2011-4-24.pdf>.
5. Маслов Д.В., Роше Г. Механизмы трансформации организационной культуры. *Методы менеджмента качества*. 2006. № 3. С. 14–18. URL: http://www.manru.uniyar.ac.ru/docs/public/MMK_03_06_14-18.pdf (дата звернення: 21.08.2020).
6. Пітерс Томас Дж., Уотерман Роберт Х. В пошуках досконалості. Уроки найуспішніших компаній Америки. Санкт-Петербург : Издательский дом «Вильямс», 2004. 524 с.
7. Потапюк І.П., Андрущенко Т.П., Мороз Ю.В. Корпоративна культура як маркетинговий ресурс підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4, № 4. С. 176–182.
8. Kotter John P., Heskett James L. (1992) *Corporate Culture and Performance*. New York: Free Press. URL: <http://ow.ly/Gg4l0>.
9. Deshpandé R., Farley J.U., Webster F.E. (1993) *Corporate Culture, Customer Orientation and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrant Analysis*. *Journal of Marketing*, vol. 57, no. 1, pp. 23–37.

Старинець О. Г.
*доктор економічних наук,
доцент кафедри публічного управління
та менеджменту інноваційної діяльності
Національного університету біоресурсів
та природокористування України
м. Київ, Україна*

МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ВЗАЄМОУЗГОДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Впровадження інновацій в діяльність будь-якого підприємства потребує значних витрат, які не завжди передбачені, але без реалізації інноваційної діяльності під загрозу стає подальший розвиток підприємства і його місце на ринку. З метою ефективного забезпечення інноваційної діяльності компанії доцільно сформулювати стратегію її розвитку, однією із складових якої є саме стратегія інноваційного розвитку.

Важливим етапом процесу розробки стратегії розвитку підприємства є аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

Розглянемо конкретні кроки цього аналізу. Спочатку необхідно здійснити певні операції, які дозволять забезпечити максимальну ефективність процесу формування стратегії розвитку підприємства, а саме:

1. Проаналізувати інформаційні потреби та компетенції підприємства, виходячи зі стратегічних цілей бізнесу.
2. Забезпечити підтримку процесу формування стратегії розвитку підприємства.
3. Визначити завдання проведення аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.
4. Визначити методи і способи проведення аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства

Максимально повний перелік завдань та методів такого комплексного аналізу наведено в табл. 1.

Крім зазначених етапів аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, необхідно здійснювати ще й додаткові процедури [1]:

1. Визначення стратегічних корпоративних цілей.
2. Визначення інформації, яка необхідна для досягнення цих цілей.
3. Вивчення того, як і ким використовується інформація.
4. Вивчення засобів та процесів доставки необхідної інформації до тих, кому вона необхідна.
5. Визначення критеріїв оцінювання вартості і цінності інформації.
6. Визначення ступеню активності поведінки підприємства в зовнішньому середовищі.
7. Виявлення проблем у існуючій системі роботи з інформацією або у інформаційному взаємоузгодженні.
8. Інтерпретація результатів – «як є» і «як повинно бути».

Таблиця 1

**Основні етапи та завдання аналізу
внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства**

Етапи	Завдання	Методи
Аналіз стратегії підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • Визначення корпоративних та стратегічних цілей • Визначення ключових факторів успіху 	Аналіз установчої документації підприємства
Аналіз діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • Виділення основних функцій та видів діяльності • Аналіз фінансових результатів підприємства 	Аналіз фінансової документації підприємства
Аналіз впровадження інновацій	<ul style="list-style-type: none"> • Оцінити процес управління інноваційною діяльністю • Визначення порядку впровадження інновацій • Оцінка інноваційної інфраструктури 	Аналіз фінансової та іншої документації підприємства
Аналіз зовнішнього середовища підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • Дослідження галузі та аналіз трендів • Визначення потенційних ринків • Вивчення конкурентів, споживачів та партнерів 	SWOT-аналіз PEST-аналіз Методи оцінки конкуренції

Після проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища можна перейти до визначення та формування складових стратегії розвитку підприємства. Важливим при цьому є стратегічний набір.

Стратегічний набір підприємства чинить певний вплив на складність та активність процесу інформаційного пошуку. Процес інформаційного пошуку повинен забезпечити такий об'єм, якість і зміст інформації та якість її обробки, який підтримував би здатність підприємства реалізовувати та розвивати обрану стратегію, досягати своїх стратегічних цілей [1].

Саме необхідно розробити загальну модель стратегічного взаємоузгодження елементів діяльності підприємства з елементами стратегії розвитку підприємства, яка дозволила б найбільш ефективним чином поєднати та привести у відповідність діяльність підприємства.

Стратегічне взаємоузгодження – це процес поєднання та конфігурації елементів стратегічного набору, підсистем операційної системи підприємства, бізнес-процесів та організаційної структури таким чином, який дозволив би всім цим елементам створити єдину візію та досягти синергійного ефекту при досягненні стратегічних цілей [2].

Можна виділити чотири основні елементи стратегічного взаємоузгодження, які пов'язані з стратегією розвитку підприємства.

1. Загальна стратегія підприємства складається із таких компонентів, як сфера діяльності, відмітні компетенції і особливості управління бізнесом. Цей блок відноситься до всіх аспектів, які здатні чинити вплив на ділове середовище підприємства. Сюди можна включити ринки, послуги, клієнтів, і місце розташування підприємства, а також споживачів, конкурентів та постачальників.

2. Стратегія розвитку підприємства передбачає всі заходи, які підприємство готове реалізовувати задля досягнення цілей, а саме, впровадження інновацій, використання маркетингових інструментів, спрямованих на розширення ринкової ніші, цінова політика, технологічні зміни, скорочення витрат, залучення кваліфікованих кадрів тощо.

3. Структура управління передбачає, який саме вид організаційної структури підприємство обирає для найбільш успішної

передачі інформації і доведення прийнятих рішень до виконавців зв використанням мінімальної кількості комунікаційних каналів.

4. І, нарешті, інноваційна інфраструктура підприємства включає всі інституції, які забезпечують реалізацію інноваційної стратегії, а саме, банківські установи, інвестиційні фонди та інші фінансові організації, які можуть виступати інвесторами при впровадженні інновацій; підприємства, які забезпечують постачання необхідної техніки та технології в рамках інноваційної діяльності, консалтингові компанії, які надають консультативні послуги в галузі інноваційної діяльності.

Об'єднання зазначених елементів сприяє формуванню стратегічному взаємоузгодженню, яке, у свою чергу, є підґрунтям побудови стратегії розвитку підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гребешков О.М. Методичні підходи до розробки та впровадження інформаційної стратегії підприємства. *Ефективна економіка*. 2010. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=414>.
2. The Leadership Context. Available at: <http://www.strategicalignment.ca/saihome.php>.

Хотєєва Н. В.

доцент кафедри економіки і фінансів

Одеського національного морського університету

Витюк С. М.

студентка

Одеського національного морського університету

м. Одеса, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Основою механізму системи безпеки підприємства є організаційна структура.

В даний час проблема формування системи фінансової безпеки дуже популярна, автори розглядають окремі питання формування інформаційних потоків облікової інформації та структуру системи

фінансової безпеки. В основному дослідження стосуються вирішення організаційних питань, правових і технічних аспектів забезпечення фінансової безпеки.

Формування системи безпеки і насамперед створення її органів (суб'єктів) залежить від розмірів підприємства, його фінансових та технічних параметрів.

Реалізація механізму безпеки базується на координації діяльності різних структур і рівнів підприємства для кращої реалізації завдань, попередження загроз.

Планомірна організації діяльності з метою підвищення ефективності функціонування підприємства, та забезпечення його фінансово-економічної безпеки більшою мірою відповідає сучасному стану економіки.

Результати роботи підприємства багато в чому залежать від уміння його керівництва проводити аналіз і виявляти вплив факторів на його діяльність та безпеку.

Індивідуально розроблена структура системи безпеки з чітко продуманим переліком повноважень для співробітників є потужною базою для впровадження концепції безпеки на підприємстві. Це підтверджує необхідність пошуку раціональної організаційної структури підприємства, а разом із цим і механізму її функціонування та взаємодії з іншими підрозділами.

Забезпечення фінансової безпеки підприємства є однією з найбільш важливих і актуальних проблем забезпечення його життєдіяльності, оскільки головна мета формування системи безпеки кожного підприємства полягає в тому, щоб гарантувати стабільне і максимально ефективне функціонування в поточний період і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Підприємства морської галузі з метою захисту від економічних загроз повинні створити блок управління безпекою.

Відсутність механізму забезпечення необхідного рівня безпеки не дозволяє своєчасно визначити наявні погрози та затрудняє здійснення необхідних заходів реагування. В результаті спостерігається збільшення кількості нерентабельних та збиткових транспортних підприємств.

Інформаційні потоки впливають на результативність роботи системи фінансової безпеки, що потребує первинного спосте-

реження за поточною ситуацією і передбачення результатів фінансово-господарської діяльності в майбутньому.

Обліково-аналітичний аспект фінансової безпеки вирішується через оперативний облік і аналіз.

Оперативний облік – це система спостереження за підприємницькою діяльністю господарюючого суб'єкта з метою поточного управління і контролю.

Різні обліково-аналітичні дані аналізуються та розробляються подальші заходи щодо нівелювання потенційних загроз.

Для цього потрібно оцінити масштаби оперативною обліку та механізм контролю з метою виявлення критичних областей обліку.

Основним результатом аналітичної роботи є розробка обґрунтованих висновків. Прогноз, заснований на актуальній та достовірній інформації, допомагає приймати своєчасні та правильні рішення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – Київ : Правова єдність. – 2009. – 544 с.
2. Каркавчук В.В. Економетричне моделювання динаміки рівня фінансової безпеки підприємства / В.В. Каркавчук // Вісник Львівського національного університету. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2008. – Вип. 40. – С. 124–129. – (Серія економічна).
3. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1 (1). – С. 86–97.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

***Babukh Ilona**
PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Marketing,
Innovation and Regional Development
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Yeremiia Maryna, Nikiforov Petro
Students
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Chernivtsi, Ukraine*

FINANCIAL MARKETING IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF A FINANCIAL INSTITUTION

Financial and economic crises, as a rule, have a negative impact on the potential of various enterprises: investments in process and product innovations are reduced (or stopped), fixed capital is worn out, scientific and technical reserves are depleted, the most qualified workers leave the enterprise, etc. To increase the activity of all subjects of the market economy, the state is carrying out macroeconomic reforms to change the price policy, stimulate banking, insurance and investment activities, develop the securities market, etc. The problems of developing new concepts of management, marketing, regulation, planning, the solution of which is impossible without the flexible development of enterprises in various sectors of the economy, are brought to the fore.

Marketing is currently an integrated approach to managing the production and sale of goods, works, services. Financial marketing, being a type of marketing, is becoming absolutely necessary today for the successful development of any financial enterprise (bank, insurance company, investment fund, etc.). All financial marketing activities are aimed at creating new financial assets and new financial markets, as well as expanding and maintaining its market share. The volume of activities of the investor-seller, the volume of proceeds from the sale of financial

assets, the level of profitability, and the rate of return on invested capital depend on this.

Financial marketing is a specific management function aimed at flexible adaptation of the financial and commercial activities of the investor-seller to the constantly changing conditions of the financial market. The purpose of financial marketing is to form new financial assets and financial markets, expand or maintain the market share of the organization. This affects the volume of income from the sale of financial assets, the rate of return on invested capital and profitability. Increasing competition in the financial market has become a major incentive for financial enterprises to invest in financial marketing.

Financial marketing is associated with the study of the characteristics of the demand for financial assets, their value, factors affecting this demand, the degree of satisfaction of demand and the implementation of supply. Therefore, financial marketing can be defined as a function of financial management, the content of which is the transformation of the needs of investors – buyers into the income of investors – sellers of financial assets [2]. The content of financial marketing is focused on creating new financial assets and new (for them) financial markets, and, of course, expanding and maintaining its market share. The result of the investor-seller's activity (the volume of proceeds from the sale of financial assets) directly depends on both new financial instruments and markets, and on the market sale of these assets, and as a consequence of the level of profitability and the rate of return on invested capital. Financial marketing as a kind of philosophy of financial business also puts in the first place the issues of economic efficiency of the financial institution.

Financial marketing as a function of financial management is aimed primarily at the effective implementation of a financial asset in the market, it applies target-oriented and systematic approaches, involves studying the financial market, adapting to it and simultaneously influencing it, and also uses the active actions of investors-buyers and investors-sellers, their creative initiative and entrepreneurial attitude [2].

In general, financial marketing means the activity of the subject by specifying the subject of the financial market and the sphere of implementation of the financial concept, which contributes to the improvement and clarification of the conceptual apparatus of financial

management, allowing the term "financial marketing" to be used in a broad sense. Financial marketing is defined as an activity aimed at realizing the interests of financial market entities based on overcoming market contradictions between demand for products and supply. It involves the use of marketing tools to identify the requirements of the financial market, develop financial products and services, and price changes in the framework of financial relationship management.

REFERENCES:

1. Karpova S.V. (2013) *Financial Marketing: Theory and Practice: A Study Guide for Masters*, 424 p.
2. Babukh I.B., Pochenchuk G.M. (2019) Institutional Transformation of the Financial Market and New Possibilities of Financial Marketing. *Finansovi instrumenti stalogo rozvitku ekonomiki: Materiali II Mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferenciyi*, pp. 99–103.

Кравцова С. В.

*старший викладач кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Личман В. Д.

*студентка
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

ТУРИЗМ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19

Пандемія коронавірусу COVID-19 – це найбільше випробування, з яким зіткнувся світ із часів Другої світової війни. З'явившись в Азії наприкінці минулого року, вірус поширився на кожен континент окрім Антарктики.

Криза матиме серйозні наслідки в глобальній економіці, при цьому згідно зі звітом МВФ, прогнозоване падіння ВВП з квітня 2020 року в Україні сягне позначки 7,7%. Існують доволі різні оцінки щодо подальшого відновлення глобальної економіки – від V-подібного сценарію, що передбачає відновлення економіки рівня

2019 року вже у 2021 році, до більш тривалого відновлення та навіть довгострокової рецесії.

Коронавірус дуже сильно відзначився на економіці не тільки України, але й усього світу, що привело до глобальної економічної кризи. Туризм є одним із тих секторів всесвітньої економіки, що постраждав найбільше у зв'язку з обмеженнями на пересування, а особливо складна ситуація склалася в авіаційній галузі.

З самого початку пандемії через пандемію 100% усіх міжнародних дестинацій ввели обмеження на в'їзд. Опубліковані наразі сценарії прогнозують зниження кількості міжнародних туристичних прибуттів від 58% до 78% за 1 рік, що залежить від швидкості поширення вірусу, тривалості діючих обмежень на пересування та закриття кордонів, однак з точністю визначити перспективи подальшого розвитку подій украї важко.

Коли було зрозуміло, що ця пандемія не на два тижні, і навіть не на місяць, в Європейських державах почали проводити онлайн-трансляції та екскурсії. Все почалося з прямих трансляцій з природних парків, такі як: Іспанський парк Доньяна в Андалусії, а також можна було поспостерігати за птахами на сайті Товариства орнітологів Іспанії; Італійські вулкани Етна та Везувій, а також озеро Комо; Німецьке озеро Вальхензе в Баварії; Угорське озеро Балатон; Гора Олімп у Греції; Хорватський національний парк Рісњак та ін. Пізніше відкрили свої «двері» для глядачів музеї та виставкові зали світу: виставки у Метрополітен-музеї (Нью-Йорк); Нью-Йоркський музей сучасного мистецтва; Музей Вінсента Ван Гога (Амстердам); The Victoria and Albert Museum (Лондон); Музей Акрополя (Афіни); Національний музей Кореї (Сеул); Музей Лувр (Париж). Також для «онлайн-туристів» були доступні онлайн-тур Білим Домом та концерти Берлінської філармонії. В цей же час місцеві заклади харчування почали працювати в режимі «не більше n-кількості людей в закладі», або в режимі «to go». Так поступово почала відновлюватись туристська галузь світу.

Що стосовно України, ситуація с туризмом була трохи інакшою. Більшість населення країни було більш зацікавлене у нестачі роботи та бюджету, ніж у «культурному» відпочинку або відпочинку в цілому. Також усі онлайн-платформи, які згадувались вище не були широко розповсюджені серед жителів країни. Навіть з тим, що деякі

культурно-масові підприємства й намагалися заохочувати населення різними новаціями (наприклад вистави Львівського театру Леся Курбаса), проте все одно вони залишалися не досить популярними та не користувалися великим попитом. Щодо представників малого бізнесу, то хоч якимось попитом можуть похвалитися тільки заклади харчування, які весь той час працювали тільки в режимі «to go», але навіть це не компенсувало витрати.

З 22-го травня в Україні почався «адаптивний карантин». Ввели ряд пом'якшень – відновили роботу метро, приміський та міський транспорт, готельний бізнес, навчальні заклади, а також дозволили проводити спортивні змагання. Закладам харчування дозволили працювати в режимі «не більше n-кількості людей в закладі». Україна відкрила свої кордони для сполучення з іншими державами.

Проте туризм в країні тільки трохи здвинувся з «мертвої точки». Але чому, адже кордони та транспортне сполучення було відкрито, інфраструктура поступово почала відновлюватись?

Для з'ясування тенденцій в галузі туризму в період пандемії в соціальних мережах проведено опитування, яке складалося з трьох питань: «За час карантину ви подорожували за кордоном або на території своєї країни», «Якщо на території своєї країни, назвіть причину» та «Якщо ви залишалися в своєму населеному пункті, назвіть причину». Тільки 22% опитаних «туристів» подорожували за кордон. Серед цих туристів переважали напрямки в країни, такі як: Туреччина, Єгипет, Чорногорія та Албанія. Чартерні рейси до Туреччини поновилися на початку липня. Туреччина сподівалась прийняти близько двох третин від кількості українців, які провели відпустку в Туреччині в 2019 році.

Найбільш популярною причиною подорожі своєю країною були: закритий кордон з обраними країнами (44,7%), недостатньо коштів для поїздки (28,5%), боязнь COVIDу (8,9%), та інші причини, серед яких «всі причини разом» (17,8%). При цьому ті, хто зазначав про закритий кордон, писали саме про країни Європейського союзу. Якщо говорити про напрямки, куди саме подорожували туристи нашої країни, то лідирували відповіді: Одеса, Кирилівка, Бердянськ, та курорти Херсонської області.

Серед тих, хто не покидав свій населений пункт можна визначити такі основні причини: 38,4% через недостачу коштів,

30,7% через боязнь COVIDу, та останні 30,7% – інші причини, серед яких є відповіді «всі причини разом».

Якщо говорити про іноземних туристів, то все трохи складніше. На початку липня був запущений портал VISIT Ukraine, який є ресурсом для міжнародних відвідувачів, які подорожують в Україну. Портал містить інформацію, надану Державною прикордонною службою, Міністерством інфраструктури, Міністерством охорони здоров'я і Міністерством внутрішніх справ, про рекомендації по в'їзду в країну і оновлену інформацію про правила та обмеження, пов'язані з коронавірусом. Але портал не був широко розповсюджений серед іноземних туристів, які все ж таки надавали свій пріоритетний вибір іншим країнам для відпочинку.

Отже, проаналізувавши ситуацію туризму в країні під час пандемії COVID-19, можна зробити певні висновки. По-перше, туристична економіка понесла великі втрати, що привело до кризи в цій галузі. По-друге, на відміну від Європейських держав та деяких держав Америки та Азії, Україна не запровадила цікаві заходи для підтримки інтересу у туристів. По-третє, хоч з кінця травня поступово інфраструктура почала відновлюватись, жителі країни не дуже заохочі до подорожей країною, а тим паче за кордон. Найбільшими причинами цього є закриті кордони Європейських держав та всесвітня економічна криза, через яку у населення попросту немає бюджету для поїздок. Проте, українські курорти, такі як Одеса, Кирилівка, Бердянськ все одно користувалися попитом в літній сезон.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://hromadske.ua/ru/posts/koronavirus-privel-k-krizisu-v-turisticheskoy-otrasli-ukrainy-gosagentstvo-po-turizmu>.
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tsn.ua/ru/coronavirus/oslablenie-karantina-v-ukraine-kakie-zaprety-i-v-kakih-regionah-otmenyayutsya-s-25-maya-1552947.html>.
3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.thechinaguide.com/destination/great-wall-of-china>.
4. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nv.ua/opinion/otdyh-v-ukraine-2020-kak-koronavirus-vyzval-turisticheskij-bum-novosti-ukrainy-50099964.html>.

Самойлович А. Г.

*аспірантка кафедри менеджменту та державного управління
Національного університету «Чернігівська політехніка»
м. Чернігів, Україна*

РОЛЬ ОСВІТИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток інформаційних технологій і масштабна цифровізація суспільства змінюють характер праці та вимагають від спеціалістів якісно нових компетенцій. Серед останніх виділяють когнітивність, комунікативність, соціальність, адаптивність, креативність, критичність мислення, здатність працювати з інформацією як специфічним предметом діяльності.

Існуючі професії вже зазнали певних змін під впливом технологій і вимагають від фахівців нових, інколи неочікуваних поєднань компетенцій: вчителі, які володіють знаннями з веб дизайну, актуарії, здатні проводити аналіз великих даних, спеціалісти сфери ІТ, які мають медичну освіту, спеціалісти з технічною, економічною освітою тощо, які володіють іноземними мовами, розробники сайтів, які володіють компетенціями дизайну тощо [2, с. 70].

Вище наведене визначає роль системи освіти як основи, базису, що формує пропозицію на ринку праці; і від швидкості, з якою вона здатна адаптуватися до змін та прогнозувати вимог ринку праці, залежить конкурентоздастність майбутнього фахівця. Система освіти України піддається змінам повільно й неохоче [1], а адаптація отриманих знань та навичок до потреб та вимог ринку праці відбувається, як правило, поза межами формальної освіти.

Невідповідність запропонованої пропозиції робочої сили потребам роботодавця проявляється також в постійній нестачі кваліфікованих працівників, з одного боку, та високим рівнем безробіття, з іншого. Особливо гостро ця проблема стоїть серед молодих фахівців – випускників закладів освіти як однієї з найбільш вразливих категорій працівників [4].

Інтернет і пов'язані з ним технології різко змінили способи генерування та передачі нових знань, зробивши їх унікальним

продуктом, який не втрачається у процесі «споживання», а навпаки збільшується за рахунок збільшення кількості його носіїв (споживачів) та якісно змінюється. Внаслідок цього період втрати компетенції та «старіння» знань через появу нової інформації за багатьма професіями настає менше ніж за 5 років, тобто в середньому раніше, ніж закінчується навчання у закладі вищої освіти.

Згідно з даними Державної служби статистики України, 49% офіційно зареєстрованих безробітних мають вищу освіту, 34% – професійно-технічну, 17% – загальну середню [7]. Зважаючи на диспропорцію, яка виникла на національному ринку праці – дефіцит працівників та велика кількість безробітних, понад 50% яких має вищу освіту, можна зробити висновок про невідповідність набутих компетенцій та наявних знань у потенційних працівників вимогам роботодавців.

В умовах діджиталізації навчання має бути спрямоване на розвиток навиків самостійного пошуку, обробки, засвоєння та подальшого використання інформації, а не заучування фактів. Тобто основним показником освіченості фахівця стає його здатність до постійного навчання та оновлення знань; заклади освіти перестають навчати певних спеціальностей, а сприяють набуттю компетентностей [3].

Невідповідність отриманих знань запитам роботодавців, велика кількість комерційних ЗВО, дипломи яких не відповідають наявним у випускників знанням, популяризація спеціальностей та напрямів підготовки, які не затребувані на ринку праці, підривають авторитет вищої освіти в Україні [1]. Невідповідність компетенцій спеціалістів вимогам ринку праці призводить до появи структурного безробіття, впливає на ефективність функціонування економіки, сприяє трудовій міграції, неформальній зайнятості, знижує загальне задоволення суспільства життям.

Диспропорції, які виникають на ринку праці, а також значна частка осіб із вищою освітою серед безробітного населення свідчить про низьку якість та/або невідповідність знань і компетенцій випускників вимогам роботодавців; велика кількість комерційних закладів освіти сприяє широкому доступу до отримання дипломів, не підкріплених реальними знаннями та

навичками, знищуючи цим елітарність освіти і роблячи її доступною лише за умови наявності грошей.

Зміни вимог до випускників потребують також підвищення професійної компетентності викладачів, забезпечення їхніх робочих місць засобами ІКТ, доступу до швидкісного Інтернету, фінансової мотивації, підвищення ролі науковця та викладача у суспільстві. Педагогічні та науково-педагогічні працівники в умовах діджиталізації вчать шукати інформацію і працювати з нею, критично осмислювати факти та події, орієнтуватися в інформаційному потоці, самоорганізації та постійному навчанню [3].

За існуючої в Україні кількості університетів державне фінансування забезпечує утримання наявної матеріальної бази, базові зарплати та комунальні платежі. Додаткових витрат потребують модернізація, підвищення зарплат викладацькому складу, закупівля сучасного обладнання і лабораторій, фінансування наукових досліджень [1]. Вище зазначене неможливе без залучення бізнес-сектору для фінансування як прикладних, так і фундаментальних досліджень.

Стандартизація і уніфікація вищої освіти, на нашу думку, є неможливою в умовах цифрової економіки. При цьому використання цифрових технологій має бути спрямоване на розширення можливостей отримувати більший обсяг знань, сприяти розвитку аналітичного мислення, а не бути інструментом спрощення навчального процесу або його стандартизації.

Гнучкість навчальних планів, які розробляються та коригуються відповідно до запитів ринку праці, можливість здобувачів самостійно обирати частину предметів, дуальна освіта, запровадження онлайн-курсів для дистанційного та/або самостійного навчання, впровадження системи навчання протягом усього життя є ознаками вищої освіти майбутнього.

На жаль, більшість освітніх програм в Україні все ще направлені на підготовку спеціалістів за застарілими стандартами. Підтвердженням цьому є тривале безробіття, особливо спеціалістів з вищою освітою, на фоні дефіциту кваліфікованих працівників.

Перебудова системи освіти потребує певного часу та фінансування, проте подальше зволікання призведе до загострення таких негативних наслідків, як збільшення структурного безробіття,

зниження освітнього рівня населення через постійну незатребуваність отриманих знань, втрата авторитету вищої освіти, трудова міграція, масова освітня міграція молоді.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Економічна стратегія України 2030. URL: <https://strategy.uifuture.org/ukraine-learning-nation.html#6-7-1>.
2. Изменение характера труда Доклад о мировом развитии 2019. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/wdr2019>.
3. Лілія Гриневич: «Від школи, де накачують знаннями, ми переходимо до школи компетентностей». DT.UA. URL: https://dt.ua/EDUCATION/liliya-grinevich-perehodimo-vid-shkoli-v-yakiy-tilki-napihayut-znannyami-ta-vidtvoryuyut-yih-do-shkoli-kompetentnostey-252819_.html.
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 № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
5. Проблеми масовізації вищої освіти в Україні. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/gumanitarniy-rozvitok/problemi-vischoi-osviti-v-ukraini>.
6. Проблеми неузгодженості вищої освіти та ринку праці в Україні. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-02/analit-yatsenko-social-policy-14-2020.pdf>.
7. Трансформація освітньої сфери у сучасному світі та перспективи її актуалізації в Україні. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/gumanitarniy-rozvitok/transformaciya-osvitnoi-sferi-u-suchasnomu-sviti-ta-perspektivi>.
8. Четвертая промышленная революция. URL: <https://institutiones.com/download/books/chetvertaya-promyshlennaya-revolyuciya-klaus-shvab.html>.
9. Education pays off, but you have to be patient. URL: https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/publications/WCMS_733783/lang-en/index.htm.
10. World Employment and Social Outlook Trends 2020. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/documents/publication/wcms_734455.pdf.
11. Холявко Н.І. Розвиток системи вищої освіти в умовах інформаційної економіки: фінансові аспекти. Фінансові дослідження : електронний науковий журнал / Чернігів. нац. технол. ун-т. – Чернігів : ЧНТУ, 2017. – № 2 (3). – URL: <http://fr.stu.cn.ua/tmp/pdf/91.pdf>.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Легошина О. Л.

*кандидат економічних наук,
викладач спеціальних дисциплін*

Прилуцького агротехнічного коледжу

Маркович М. М.

викладач спеціальних дисциплін

Прилуцького агротехнічного коледжу

м. Прилуки, Чернігівська область, Україна

ПРОБЛЕМИ ПИТНОЇ ВОДИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Вода є однією з найважливіших складових життя людини та всього живого на землі. Наявність достатньої кількості водних ресурсів обумовлює стабільний розвиток суспільства, при цьому, залежність суспільства від водних ресурсів не зменшується, а весь час зростає, підвищуються вимоги до якості води. Сьогодні, як ніколи раніше, людство усвідомлює обмеженість та вразливість водних ресурсів.

Дослідники стверджують, що без їжі людина може жити до двох місяців, а без води – до 5 діб. За даними ВООЗ, більшість хвороб людини виникає саме від споживання неякісної води.

За даними ООН, дефіцит прісної води у світі становить 230 млрд м³ на рік, а за 20 років нестача сягне двох трильйонів кубометрів. Водний дефіцит вже сьогодні відчувають близько 250 млн. людей у 26 країнах. 39 країн світу отримують значну частину необхідної їм води з-за кордону [4].

Вже сьогодні у країнах, що розвиваються, кожен третій житель страждає від нестачі питної води і відсутності належних санітарних умов, без яких неможливе нормальне життя. У цих країнах приблизно 80% усіх хвороб та одна третина смертельних випадків викликані споживанням забрудненої питної води.

Наразі понад 1 млрд людей використовують непридатну для споживання воду, а 2,4 млрд (тобто 40 відсотків населення планети)

не мають належних умов очищення питної води. Щорічно вмирають від хвороб 3,4 мільйона людей у світі, переважно діти, спричинених низькою якістю води.

Сьогодні на планеті забруднено близько 12 тис. млрд м³ води, що можна порівняти з об'ємом десяти найбільших річок світу. І, при збереженні та зростанні таких темпів забруднення, планета до 2050 року втратить 18 тис. млрд м³ прісної води.

Серед багатьох екологічних проблем, з якими стикнулася Україна на початку ХХІ століття, якість питної води для потреб населення – одна з найважливіших. В Україні у рік загальні запаси природної води протягом року складають 94 км³, з яких доступні для використання тільки 56 км³.

Порушення норм якості води досягло рівнів, які ведуть до деградації водних екосистем, зниження продуктивності водойм.

Значна частина населення України використовує для своїх життєвих потреб недоброякісну воду. Ріки Дніпро та Дністер є найбільшими прісноводними водоймами країни. Ці ріки впродовж тривалого часу мали велику біологічну продуктивність.

З інтенсивним розвитком промисловості, сільського й житлово-комунального господарства було побудовано понад 800 водосховищ, значно зросло споживання прісної води та скидання забруднених стічних вод.

Одним із основних викликів для забезпечення водної безпеки для людини в Україні є проблеми якості і безпеки питної води, що обумовлені:

- низькою якістю води в джерелах України;
- застарілими технологіями водопідготовки та/або очистки стічних вод;
- неналежним технічним станом розподільчої системи, засобів транспортування води або систем децентралізованого постачання води, відсутності кращих практик з планування безпеки води та санітарії на основі оцінки ризиків на всьому технологічному ланцюгу;
- суттєвим послабленням державного моніторингу за якістю водних ресурсів та контролю/нагляду за якістю питної води через адміністративні реформи (ліквідацію Державної СЕС) та мораторій на планові перевірки, низьку спроможність Держпродспожив-

служби щодо ведення належного контролю якості та безпеки питної води, послаблення вимог місцевих органів влади до очистки стічних вод [3].

Право людини на питну воду закріплено на міжнародному і національному рівнях, спрямоване на забезпечення кожному мінімальної кількості питної води. Вода має бути придатною для споживання, фізично та економічно доступна. Держава зобов'язана забезпечувати доступ до питної води для усіх верств населення принаймні на мінімальному рівні. Доступ до питної води передбачає право отримувати інформацію щодо питного водопостачання.

Вирішення проблеми постачання якісної питної води є одним з найскладніших питань сучасності. Прісна вода виконує дуже широкий спектр функцій, але насамперед вода є одним з основних факторів впливу на здоров'я населення. Проблема забезпечення населенням якісною питною водою в достатній кількості є комплексною та такою, що включає цілий ряд проблем соціо-еколого-економічного, народно-господарського, територіального і нормативно-правового характеру. Забезпечення та вирішення має охоплювати ряд заходів організаційного, технічного, економічного та правового характеру [1].

Проблема нестачі водних ресурсів – це не природний процес, а результат людської діяльності. Причин ситуації, що виникла досить багато, але зупинимось на наступних:

- головні джерела прісної води – це річки, озера і болота. Але природний розподіл ресурсів нерівномірний по всій території земної кулі.

- кількість людей на Землі зростає з кожним днем, а з ними і потреба в питній воді.

- неправильне використання природних ресурсів, призводить до їх швидкоплинної витрати (ґрунтові води відновлюються дуже повільно – 1% в рік).

- забруднення водних джерел (промислові стоки, викиди, змив добрив з полів) [2].

Отже, водні ресурси країни – джерело отримання питної води для населення. А беручи до уваги той факт, що їх запаси

розподіляються не рівномірно, це вимагає раціонального їх використання і охорони від забруднення.

Проблема забезпечення населення безпечною для здоров'я людини якісною, фізіологічно повноцінною питною водою є особливо соціально значущою, оскільки її розв'язання впливає на здоров'я громадян і кардинальним чином впливає на ступінь екологічної й епідемічної безпеки цілих регіонів. Питання про якість питної води давно перейшло національні рамки й набуло глобального характеру.

Наше завдання – зберегти чисту воду наступним поколінням.

Таким чином, висновок один – або людина зменшить кількість забруднень, які скидає у воду, або забруднення зменшать кількість людей.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Зигрій О., Вітик А., Кузьменчук А. Вода як об'єкт правового регулювання використання та охорони. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/33334/1/%d0%97%d0%b8%d0%b3%d1%80%d1%96%d0%b9.pdf>.
2. Проблема нестачі питної води у світі: інфографіка. URL: <https://rubryka.com/infographics/pytevaya-voda>.
3. Протокол про воду і здоров'я як інструмент водної безпеки. URL: <https://ecolog-ua.com/news/protokol-pro-vodu-i-zdorovya-yak-instrument-vodnoyi-bezpeky>.
4. Стадник М.Є. Прісноводна безпека: суть, загрози та способи їх подолання. URL: http://www.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/02_2010/smysip.pdf.

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Білич М. Ю.

*магістр кафедри маркетингу та комунікаційного дизайну
Київського національного університету технологій та дизайну*

Квіта Г. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та комунікаційного дизайну
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Проблеми ринку праці України обумовлені як сучасним станом економіки, так і станом системи освіти, формою і ступенем державного регулювання управління ринку праці, відсутністю стратегічного партнерства між державою, роботодавцями, найманими працівниками, профспілками, союзом роботодавців.

Протягом останніх десятиліть в дослідженнях складних систем, до яких відносяться соціальні, економічні, політичні та ін., активно розвиваються методи імітаційного моделювання. Це пов'язано з тим, що на імітаційних моделях можуть проводитися експерименти, які принципово неможливі на реальних об'єктах, вони небезпечні наприклад, через наслідки непродуманих «натурних» експериментів над соціально-економічними системами і невиправдано дорого коштують [1, с. 34].

Становлення українського ринку праці, як однієї з підсистем всього ринкового механізму в економіці України, породило низку соціально-економічних проблем, серед них – безробіття. Незважаючи на те, що нормально функціонуюча ринкова економіка передбачає наявність безробіття і її показник не повинен бути більше 5%, в Україні, особливо в її регіонах, вона перевищує цей рівень. Рівень безробіття – кількісний показник, який визначається як відношення кількості безробітних до загальної чисельності

економічно активного працездатного населення країни (регіону, соціальної групи), і виражається у відсотках [2; 3].

Характерною рисою українського безробіття в даний час є структурне безробіття, а також неповна/часткова зайнятість; безробіття серед молоді, жінок, людей з вищою освітою. Фактором, що стимулює безробіття, є міграція робочої сили. Частка мігрантів особливо значна в будівельній індустрії і сфері послуг. Незважаючи на загальні риси, форми безробіття неоднакові в різних регіонах України.

До важливих причин, що перешкоджає становленню українського ринку праці, можна віднести наступні:

- незбалансованість ринку праці: з одного боку, існує досить велике число вакантних робочих місць; з іншого боку, існує значне число безробітних, чия професійна чи кваліфікаційна підготовка не відповідає вимогам роботодавців;

- все ще високо монополізована економіка, що дозволяє роботодавцям диктувати умови зайнятості, а працівники змушені їх приймати;

- адміністративні та правові обмеження на міграцію робочої сили;

- відсутність реального ринку доступного житла, що стримує територіальне перерозподіл трудових ресурсів;

- низький рівень продуктивності праці в порівнянні з розвиненими країнами.

Отже, регулюючі функції держави повинні бути узгоджені з усіма суб'єктами соціально-трудова відносин: державою, найманим працівником, роботодавцем, профспілками, спілками роботодавців. У загальному випадку можливі наступні взаємозв'язки між суб'єктами соціально-трудова відносин: працівник-працівник; працівник-роботодавець; профспілка-роботодавець; роботодавець-державою; працівник-державою та ін. В сучасних умовах наявність і сила цих взаємозв'язків різна і визначається як загальної роллю суб'єктів взаємин в Україні, так і приватними особливостями їх в окремих областях.

Наведена інформація необхідна як мінімальна база для пояснення постановки завдання імітаційного когнітивного моделювання ринку праці України і обґрунтування пропонованого

для цього кошти моделювання – об’єднання в єдиній схемі дослідження і прийняття рішень методів системної динаміки, агентного і когнітивного моделювання. Основною метою моделювання є «проекування» можливих шляхів розвитку ринку праці, що ведуть до його становлення і вирішенню соціально-економічних проблем [4; 5].

Одним із початкових варіантів когнітивної карти G «Взаємозв’язок факторів на ринку праці України», в якій в якості вершин відображена частина позначених в попередньому тексті факторів (ринок, структурне безробіття, держава, роботодавець, міграція і т. д.). Формальний така система структурно нестійка, і за збуренням, і по початкового значення, оскільки максимальний по модулю корінь характеристичного рівняння матриці відносин графа G більше одиниці. Ці висновки ілюструються також графіками імпульсних процесів (рис. 1, 2), які відповідають різним проаналізованим сценаріям можливого розвитку ситуацій в такій системі. На графіках по осі ординат відзначені такти моделювання, по осі абсцис – величини імпульсів в вершинах когнітивної карти, які породжуються початковим імпульсом збурень в будь-яку вершину (або сукупністю збурень). Графіки – це варіанти наукового передбачення можливого розвитку ситуацій в системі.



Рис. 1. Сценарій 1. «Починає реалізовуватися загальнодержавна політика зайнятості»

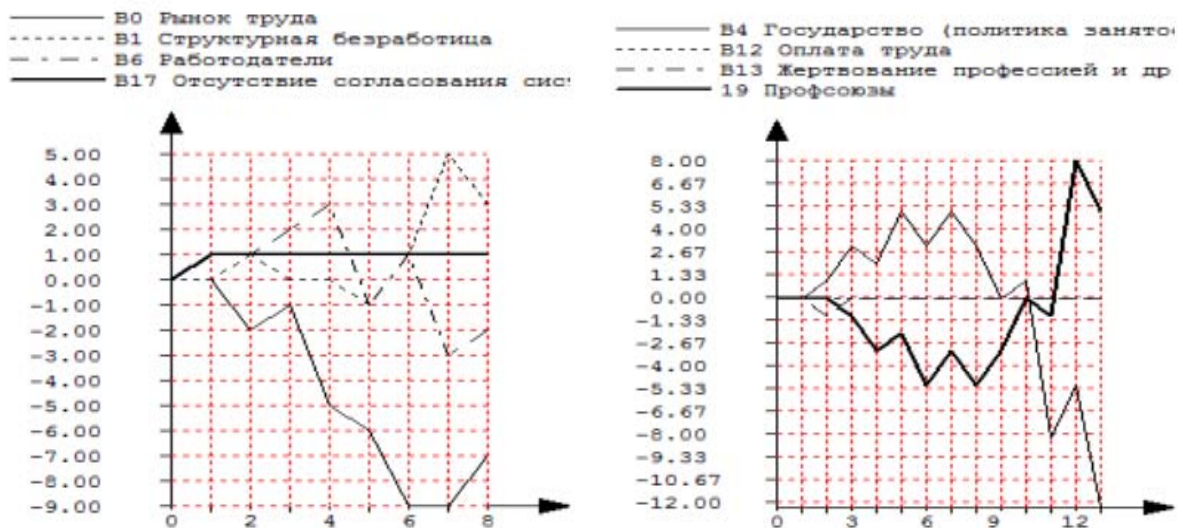


Рис. 2. Сценарій 2. «Роботодавці і система освіти починають діяти неузгоджено»

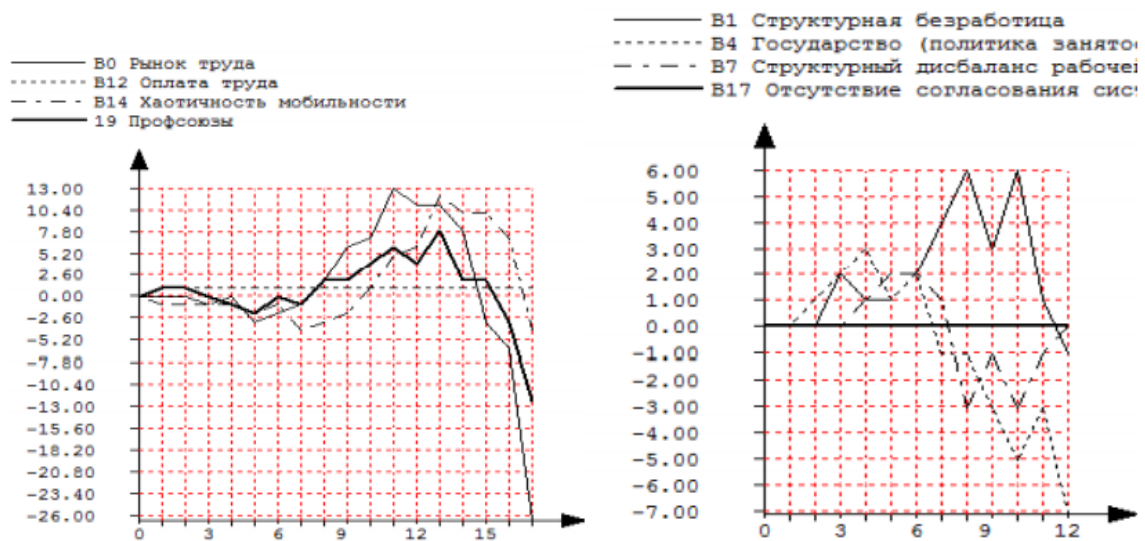


Рис. 3. Сценарій 3. «Профспілки підсилюють свою діяльність, оплата праці підвищується, але хаотичність мобільності жевріє»

Рисунки 1–3, що ілюструють можливості методології когнітивного моделювання і підтримують її інструментарій, представляють лише незначну частину результатів дослідження регіонального ринку праці. Когнітивна карта на рис. 1 розглядається як «стартова», яка в процесі коригування своєї структури і зміни факторів-вершин все більш наближається до уточнення в процесі

дослідження мети дослідження – з'ясування впливу тієї чи іншої форми взаємозв'язку між основними суб'єктами соціально-трудових і визначенню найкращої форми в сучасній ситуації на ринку праці України.

Таким чином, інструмент моделювання має велике значення в процесі прогнозування та передбачення різних сценаріїв як загалом, так і конкретно на прикладі ринку праці України.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Шевченко Л.С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз. – Харків : Видавець ФО-П Вапнярчук Н.М., 2013. – 336 с.
2. Калина А.В. Ринок праці: (навч. посібн.) / А.В. Калина, А.А. Котвицький. – Київ : Т-во «Знання» України, 2013. – 207 с.
3. Панюк Т.П. Характеристика ринку праці в сучасних умовах Т.П. Панюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 204–208.
4. Гербер С.В. Моделирование экономики : Учебник. – Москва : МИК, 2000.
5. Семинков А.К. Моделирование экономических процессов : Учебник. – Москва : МИК, 2001.

Самойленко В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, логістики та економіки
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ ВАЖЛИВОСТІ ЯКІСНОГО НАБОРУ, ВІДБОРУ І НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Характерною ознакою розвитку сучасного ринку є зростання конкуренції між його суб'єктами в різних сферах підприємницької діяльності. Визначальним фактором, що впливає на конкурентоспроможність, економічне зростання та ефективність виробництва, є наявність на підприємстві людських ресурсів, здатних професійно вирішувати поставлені виробничі завдання. Для ефективного управління персоналом підприємство потребує цілісної системи роботи з кадрами, що дозволяє управляти ними від моменту

прийому на роботу до завершення кар'єри. Для того щоб вижити і процвітати в умовах ринкової економіки, підприємству необхідно мати і регулярно отримувати відповідну кількість працівників з належним рівнем кваліфікації. Люди створюють або руйнують підприємство, виробляючи і поставляючи вироби, здійснюючи їх технічне обслуговування.

Сьогодні розроблено безліч надійних і ефективних технологій пошуку, набору, добору, відбору та оцінки персоналу. Сучасний рівень розвитку науки дозволяє використовувати різні методи пошуку потрібних фахівців і застосовувати складні багатоступінчасті системи відбору, що охоплюють всі сторони особистості. Однак не завжди вдається побудувати ефективну систему первинного відбору персоналу при наймі, яка враховувала б специфіку діяльності підприємства.

Для успішного набору кадрів потрібний системний підхід з використанням декількох раціональних методик в рамках процесу найму та відбору кадрів. Цей процес складається з наступних етапів. На сьогоднішній день при влаштуванні людини на роботу його фізичні дані (сила, витривалість) не мають вирішального значення. Розвиток технології дозволив значно скоротити перелік робіт, для яких були необхідні фізична витривалість і сила. Пріоритетне значення надається розумовим здібностям особистості, які можуть бути визначені, як здатність ефективно використовувати свій інтелект – суму загальних розумових функцій розуміння, мислення, навчання, спостереження, вирішення проблем, здатність вступати у взаємні відносини [1, с. 174–177].

Мета залучення полягає у створенні необхідного резерву кандидатів на всі посади і спеціальності, з якого підприємство відбирає найбільш придатних для неї працівників. Необхідний обсяг роботи з набору значною мірою визначається різницею між наявною робочою силою і майбутньою потребою в ній. При цьому враховуються такі фактори, як вихід на пенсію, плинність, звільнення у зв'язку з витіканням терміну договору наймання, розширення сфери діяльності підприємства [2, с. 197]. На підставі порівняння плану щодо людських ресурсів з чисельністю персоналу, що вже працює на підприємстві, служба управління персоналом визначає вакантні робочі місця, які необхідно

заповнити. Якщо такі місця існують, починається процес прийому на роботу, що складається з декількох стадій: деталізації вимог до вакантного робочого місця і кандидата на його заняття, підбора кандидатів, добору кандидатів і власне прийому на роботу.

Такі як час та фінансові ресурси, що можуть бути зекономлені за рахунок раціональних дій відділу підбору персоналу. У свою чергу це призведе до кращих результатів. Починати підбір персоналу необхідно з загальних цілей підприємства і конкретного підрозділу, з уточнення результату, який необхідно отримати від працівника, з аналізу можливості оплати висококваліфікованого фахівця та підвищення його навичок.

Після цього можна досить точно визначити критерії відбору: кращий вік і освіта, кваліфікація, значущість досвіду роботи по близькій спеціальності, вимога до стану здоров'я, значимість чи не значимість зовнішніх даних і т. п. Не менш важливе значення має можливість оцінити особистісні, психологічні характеристики претендента на вакансію. Узагальнюючи всі ці рекомендації можна вивести загальну послідовність процесу підбору кадрів підприємства.

Підбір персоналу з використанням джерел підбору та пошуку визначається в залежності від ситуації, тобто вакантної посади, сфери діяльності фірми, термінів пошуку, фінансових можливостей і т. д. Будь-який спосіб має як свої особливі переваги, так і свої недоліки, їх проекція на конкретну ситуацію дозволяє зробити вибір. Виділяють чотири джерела підбору персоналу на підприємствах (рис. 1).

Переваги залучення власних ресурсів очевидні: економляться кошти і сили; підбирається персонал, який має бажання працювати саме у вашій фірмі і знайомий, хоча б за розповідями зі специфікою відносин, що склалися в компанії. Будь-який менеджер з персоналу завжди має починати пошук з найпростіших шляхів, наприклад: знайомства, рекомендації співробітників, залучення власного кола знайомств та професіональних баз даних.

До недоліків «сарафанного радіо» відносяться, перш за все, тривалий проміжок часу, необхідний для пошуку. Як показує практика, пошук персоналу через знайомих – процес повільний і неквапливий, результат можна отримати лише через 2–3 тижні [3].

Крім того, люди до яких ви звертаєтеся за рекомендацією, повинні лояльно ставитися до вашої фірми, причому настільки, щоб порадити її своїм знайомим. Ще один недолік, відсутність контролю за інформацією, яку ви «запустили» невідомо куди вона піде і як нею скористаються.



Рис. 1. Загальна послідовність процесу підбору

Під зовнішніми ресурсами мається на увазі розміщення оголошень в пресу й Інтернет, робота з навчальними закладами і т. д. Усі інформаційні технології, що сьогодні стали доступні людині мають працювати на користь та спрощення роботи. Тому, необхідно знати та вміти ними користуватися, для того, щоб забезпечити максимально ефективний пошук потрібних ресурсів.

Перевагами цього способу можна вважати представлені високою швидкістю появи результатів і широтою охоплення, а значить і можливістю вибирати з більшого числа претендентів. На середньостатистичну вакансію зазвичай приходиться від 50 до 100 реальних відгуків [4].

До недоліків даного методу відноситься значна витрата часових ресурсів і необхідність застосування спеціальних інструментів на стадії відбору потрібного кандидата (робота з надісланими резюме, телефонні співбесіди, зустрічі з кандидатами тощо). Особливості проведення конкретних прийомів розглядаються на прикладі підбору на конкретну посаду.

Застосування цього специфічного методу виправдане лише відсутністю ключових фахівців, які цінуються більше всього в компанії і їх пошук вкрай складний. Головна характеристика таких кадрів – рідкість. Тому це й називається полюванням.

Основа «Полювання за головами» – переманювання висококласних фахівців з інших компаній, часто навіть у прямих конкурентів [5]. Особливостями цього методу є: наявність інформації про цікавлять фірму професіоналах, готовність фірми виділити значні фінансові кошти на проведення цієї операції, ризик втратити імідж фірми. На проведенні «Полювання за головами» також спеціалізуються деякі кадрові агентства.

Останній підхід – це звернутися по допомогу до спеціалістів. Більшість кадрових агентств роблять два роди послуг: ґрунтуючись на вимогах, позначених фірмою-клієнтом шукають претендентів, проводять їх комплексне тестування, і лише після цього, з урахуванням отриманих результатів, направляють 1-2 кандидатів в організацію для особистого знайомства з керівництвом і прийняття рішення про наймання [6].

Інший вид послуг – психологічна діагностика кандидатів, знайдених самою фірмою і винесення висновку про бажаність або небажаність призначення даної людини на конкретну посаду. Це основна перевага кадрового агентства – професійний підхід до відбору кандидатів. Крім цього, наявні в агентстві картотеки потенційних кандидатів дозволяють значно розширити коло пошуку, а співробітники володіють засобами та досвідом підбору персоналу під конкретну посаду і вимога клієнта. Також на них лягає робота з пошуку підходящих людей і спілкування з ними.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гжешук В. Науково-методичне забезпечення ефективного використання інноваційних технологій у професійній підготовці менеджерів / В. Гжешук // Молодь і ринок. – 2013. – № 12 (107). – С. 126–131.

2. Гриньова В.М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах: Монографія. / В.М. Гриньова, В.В. Власенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», – 2015. – 200 с.
3. Управление персоналом в организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kak-bog.ru/upravlenie-personalom-v-organizacii>.
4. Хруцкий В.Е. Оценка персонала. Критика теории и практики применения системы сбалансированных показателей. 2-е изд., перераб. и доп. / В.Е. Хруцкий, Р.А. Толмачев. – Москва : Финансы и статистика, 2007. – 224 с.
5. Иванова С.В. Искусство подбора персонала: Как оценить человека за час / С.В. Иванова. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2014. – 160 с.
6. Системы управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://efsol.ru/solutions/hrm-automation.html>.

Черба В. М.

доцент кафедри

соціального забезпечення та податкової політики

Університету митної справи та фінансів

Павлюченко А. О.

студентка

Університету митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Феномен соціального підприємництва привертає значну увагу в останнє десятиліття. Такий вид бізнесу трансформується в суспільно-економічний рух і все істотніше впливає на процеси в економічній та соціальній сферах у всьому світі.

Існують значні розбіжності щодо значення соціального підприємства. Перш за все, воно поєднує в собі характеристики неурядової організації та ринкового суб'єкта, який створює нові робочі місця, ставить перед собою додаткові цілі з підтримки цих робочих місць і надання послуг суспільству [1].

З огляду на складність явища і численні суперечки про тлумачення у всьому світі, мережа EMES пропонує дев'ять керівних критеріїв. Автори стверджують, що критерії не слід

розглядати як необхідні «умови», які кожна організація повинна виконати, щоб заслужити звання соціального підприємства, але вони можуть служити описом «ідеального» типу такого підприємства. До них відносяться: постійне надання товарів або послуг, прийняття економічних ризиків, наймання оплачуваних співробітників, чіткі цілі, орієнтовані на користь місцевої громади, ініціатива знизу вгору, високий рівень незалежності від інших організацій, некомерційний розподіл, принцип участі і прийняття рішень незалежно від впливу і частки в праві власності (правило: одна людина – один голос) [2].

Неефективне управління підприємством породжує безліч проблем, які, у свою чергу, позначаються на діяльності організації. Це підвищує значимість менеджера, оскільки можливість досягнення організаційних цілей багато в чому залежить від керування.

Соціальні і комерційні підприємці та менеджери поділяють деякі загальні риси поведінки. Але існують відмінності, які необхідно враховувати. У той час як для ділового підприємця отримання прибутку і пошук особистої фінансової вигоди мають ключове значення, менеджер, який працює в третьому секторі, націлений скоріше на вирішення соціальних проблем і створення соціальної цінності. Хоча отримання доходу також важливо для існування соціального підприємства, основні види діяльності повинні залишатися зосередженими на їх соціальній місії та наданні впливу.

Таким чином, можна припустити, що менеджери соціальних підприємств мають такі ж характеристики і навички, що і менеджери, які працюють в комерційному чи державному секторах. Однак їх відрізняє те, що вони поєднують стратегію отримання прибутку із соціальною місією, надають роботу маргіналізованим людям або продають продукти чи послуги, які безпосередньо впливають на конкретні соціальні проблеми.

Інтерв'ю, проведені з шістьма керівниками соціальних підприємств, показали, що їх управління відповідає класичній моделі чотирьох функцій, які виконуються менеджером (планування, організація, мотивація і контроль). Однак вони виконують управлінські завдання особливим чином, а саме: приділяючи особливу увагу груповій діяльності та міжособистісним відносинам, що

зазвичай асоціюється з демократичним стилем управління; виявляючи велику турботу відносно з важливими зацікавленими сторонами і партнерами, що дозволяє їм отримувати зовнішнє фінансування [3, с. 46–47].

Різні джерела фінансування впливають на стратегію соціального підприємства. З цієї причини, менеджери повинні враховувати усі можливості, наприклад, отримання грантів за допомогою держави, фондів чи приватних спонсорів. Соціальний менеджмент повинен визначати масштаби діяльності підприємства, брати до уваги визначені цілі, мети, ресурси, соціальні та економічні потреби для того, щоб мати змогу найефективніше створювати бізнес-плани і оцінювати ступінь їх реалізації.

Не менш важливим чинником ефективного управління є здатність менеджера вирішувати конфлікти. Це пов'язано з тим, що в більшості випадків соціальні підприємства розвивають демократичне управління, засноване на принципі «одна людина – один голос». Це може привести до конфлікту, особливо в надзвичайній ситуації, коли рішення повинні прийматися швидко і ефективно, минаючи демократичний процес. Така ситуація негативно впливає на продуктивне функціонування підприємства. Одним з ключових елементів є здатність працювати з діловими партнерами, організаціями державного сектора та іншими суб'єктами економіки. Оскільки у інших сторін часто є цілі, які іноді навіть можуть здатися такими, що суперечать цілям соціального підприємства, менеджеру необхідно спробувати узгодити очікування різних зацікавлених сторін і вирішити виникаючі проблеми в цій галузі.

Керівники соціального підприємства повинні знати, розуміти і аналізувати соціальну економіку в її загальному контексті. Через те, що, як і менеджери, які працюють в комерційному секторі, соціальні підприємці також повинні планувати, мотивувати, організовувати, проводити рішення, делегувати, координувати, повідомляти, контролювати і управляти фінансами, важливим є аспект здатності керувати адміністративною роботою [3, с. 47–50].

Отже, робота на соціальному підприємстві вимагає високого ступеня гнучкості, різноманітних навичок і кваліфікацій, при цьому керівництво стикається з важкою проблемою одночасного досягнення соціальних і економічних цілей. З цієї причини соціальні

підприємства потребують компетентних менеджерів, які здатні не тільки вирішувати фінансові питання, але також і оптимально використовувати людські ресурси.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Austin J.E. Effective management of social enterprises: Lessons from businesses and civil society organizations in Iberoamerica. – 2006.
2. Defourny J., Nyssens M. (2013) Social Coops: When Social Enterprises meet the Cooperative tradition – 4th EMES International Research Conference on Social Enterprises, 1–4 July 2013.
3. Wronka-Pośpiech M. (2016) The identification of skills and competencies for effective management in social enterprises. A managerial perspective. *Management*. Т. 20, no. 1, pp. 40–57.

Cherniavska Alona

Master

Zaporizhia National University

Helman Valentyna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

of the Department of Personnel Management and Marketing

Zaporizhia National University

Zaporizhzhia, Ukraine

IMPORTANCE, TASKS AND TOOLS OF HR MANAGEMENT

In today's world, people in any company are a valuable resource. Automation and robotization have contributed to the disappearance of many professions, but at the same time there has been a demand for creativity, imagination and feeling – something that machines cannot do.

Human Resource Management is quite young science and began to widespread in the 20 th – 21st century. Modern HR management performs several important functions, namely: recruiting, skills development, wages and compensation, safety and health, and ensuring healthy labor relations [1].

The implementation of these functions is facilitated and improved thanks to the development of technology and the Internet. Nowadays,

many programs and applications help to interact more effectively with employees, monitor their mental health, progress and respond to their needs. Therefore, it is no secret that developing new methods of effective management and personnel development is one of the most important areas within the company [2].

Ensuring a healthy work relationship helps a company retain the best employees, because peer interactions and employee experiences can play a critical role in choosing a company to hire or when moving to a competing company. In a world where creativity and professionalism are worth their weight in gold, the departure of a valuable employee can have a profound effect on a company's success.

An HR manager can use various tools to work with personnel: from simple surveys and calendars to complex programs that include monitoring the entire activity of each individual employee.

It should also be said that the HR department shows itself most vividly in modern companies in the field of IT, business, finance or other services, where employees bring the main profit to the company. These companies often invest a lot in the improvement of the workspace, compensation for meals, gyms, teambuilding and group recreation – all that can distinguish this particular company from many others. Another interesting solution is to write digests – periodical articles and the life of the company, where information is collected about what has happened to the team in recent years. It can include birthdays, new employee outings, reports and photos from trips and holidays, etc.

Obviously, HR management will flourish in other areas of activity, as more and more companies are faced with the problem of staff turnover or recruitment, and a professional HR department ensures the continuity of the work process and a comfortable working environment.

REFERENCES:

1. Will Kenton. What Is Human Resources (HR) // Investopedia. – 2020.
2. Jeanne Meister. Top 10 HR Trends That Matter Most In The 2020 Workplace // Forbes. – 2020.

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білаш А. В.

студентка магістратури

Львівського національного університету імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ТРЕНДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

Платіжна система у глобальному та національному аспекті розвивається завдяки інноваціям різного характеру. Така ситуація пояснюється новими потребами споживачів, а також можливими удосконаленнями та вирішеннями наявних проблемних моментів. У цьому контексті актуальним є завдання розвитку безготівкових розрахунків в Україні, стан яких нині демонструє масштабні перспективи.

З метою прозорості та кращого розуміння досліджуваної тематики охарактеризуємо безготівкові розрахунки. Відповідно до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [3] це «перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів». Банк проводить такі розрахунки на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді [3].

За даними Національного Банку України [2], за підсумками 9 місяців 2020 року спостерігається позитивна тенденція зростання обсягу безготівкових розрахунків. Їхня частка у загальній сумі операцій із платіжними картками становила 1550,1 млрд грн, що еквівалентне 55,2% від суми усіх операцій. За аналогічний період 2019 року цей показник становив 49,7%. За кількістю безготівкових операцій показник ще вищий – упродовж дев'яти місяців цього року 86 зі 100 операцій з платіжними картками проводили безготівково [2].

Протягом січня-вересня 2020 року змінився розподіл безготівкових операцій з платіжними картками за сумою. Аналізуючи їх за видами, спостерігаємо збільшення частки операцій в мережі Інтернет – до майже 30% за сумою від усіх безготівкових операцій, проведених з платіжними картками. Цей показник майже на 3% більший, ніж за 9 місяців 2019 року, коли становив 27% [2].

Можемо зробити висновок, що українцям до вподоби зручність, швидкість та безпечність безконтактних платежів (як з використанням карток, так і за допомогою смартфонів та інших NFC-пристроїв), тому вони все частіше користуються безконтактними та токенизованими картками [2]. Саме тому тенденція до розширення платіжної інфраструктури є вкрай актуальною та доцільною. Так, кількість суб'єктів господарювання, які приймали платіжні картки, за період 9-ти місяців 2020 року зросла на третину (на 31,7%) – до майже 316,4 тис. До того ж, з початку 2020 року кількість торговельних POS-терміналів також зросла – на 7,9% (до 360,4 тис. од.) [2].

Зважаючи на динамічний розвиток, вітчизняний ринок безготівкових розрахунків має безліч перспектив, які можуть наблизити його до найрозвиненіших країн світу. Інноваційними напрямками розвитку є такі [1, с. 92]:

- заміна електронних платіжних засобів на картковій основі електронними платіжними засобами, які базуються на хмарних технологіях;
- перетворення будь-яких технічно придатних пристроїв на POS-термінали;
- оплата за допомогою месенджерів, які дають своїм користувачам можливість купувати безпосередньо в додатку;
- усунення кордонів при проведенні транзакцій завдяки використанню спільного мережевого цифрового ланцюга, відомого як «блокчейн», який може записувати угоди після їхньої реалізації;
- побудова API (Application programming interfaces) економіки, що розширює можливості для інновації при розробці нових платіжних продуктів;
- зростання ролі ФінТех компаній.

Проте, нині, на жаль, існує низка бар'єрів, які тією чи іншою мірою стримують розвиток безготівкових розрахунків в Україні, зокрема [4, с. 56]:

- недосконала нормативно-правова база;
- низький рівень розвитку інфраструктури, незацікавленість торговельних організацій у впровадженні безготівкових форм розрахунків;
- великі витрати для суб'єктів господарювання на придбання відповідного устаткування;
- невідповідність темпів росту емітованих платіжних карток темпам росту торговельних терміналів, що означає практичну недоступність цих послуг поза межами великих міст;
- недостатня фінансова грамотність населення та інші.

Подолання цих перепон створить сприятливе середовище для поширення безготівкових розрахунків в Україні, а відтак, сприятиме зменшенню рівня тінізації та надасть можливість державі ефективніше контролювати систему грошових потоків.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Вишивана Б, Дяків Ю. Вплив інноваційних технологій на розвиток безготівкових розрахунків в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2019. Випуск 57. С. 91–103.
2. Беззаперечні тренди карткового ринку у 2020 році – розрахунки в інтернеті та безконтактні платежі. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezzaperechni-trendi-kartkovogo-rinku-u-2020-rotsi--rozrahunki-v-interneti-ta-bezkontaktni-plateji>.
3. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затв. Постановою Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22 зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04#Text>.
4. Лежненко Л.І., Шапошниченко Т.А. Проблеми безготівкових розрахунків в Україні. *Наука та освіта: досягнення та стратегії розвитку* : XXII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція : тези доповідей, Запоріжжя, 4 листопада 2019 р. Ч. 2. Дніпро : ГО «НОК», 2019. С. 54–88.

*Гарбар Я. С.
аспірантка кафедри економічної кібернетики
Сумського державного університету
м. Суми, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

В умовах сучасного суспільства та сучасних способів ведення бізнесу, все частіше виникають незаконні схеми введення коштів, які отримані незаконним шляхом у легалізований бізнес. Саме такий вид легалізації доходів, які отримані злочинним шляхом, без сплати будь-яких податків, наносить непоправну шкоду та збитки для національної економіки не тільки України, а й будь-якої іншої держави світу. Тому питання системи фінансового моніторингу гостро постало в умовах нинішнього суспільства та потребує детального розгляду [1, с. 293; 2, с. 35].

Фінансовий моніторинг – сукупність заходів, спрямованих на запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом та фінансування тероризму. Національна система легалізації доходів, які отримані злочинним шляхом, має вплив майже на всі організації, які здійснюють фінансові послуги та деякі нефінансові установи. Кожна з установ має свою роль в системі фінансового моніторингу, яка визначена законодавством та повинна тісно взаємодіяти між собою та відповідними відомствами та міністерствами [3, с. 89].

Проводячи аналіз діяльності системи фінансового моніторингу України, чи не найбільшим недоліком можна назвати відсутність єдиної стратегії розвитку та протидії корупції регулюючих органів різних сфер економічної діяльності, що не дає можливості говорити про ефективний розвиток національної економіки в цілому. Поняття фінансовий моніторинг представлено в Законі України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [4, с. 1]. Згідно даного Закону система фінансового моніторингу є дворівневою, яка включає в себе первинний та державний фінансові моніторинг. До первинного фінансового моніторингу відносяться

банки, фінансові установи, казино та інші установи пов'язані з певними фінансовими послугами. Державний комітет, Національний Банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку та державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України є складовими системи державного фінансового моніторингу.

Фінансовий моніторинг складається з наступних етапів:

- ідентифікація;
- виявлення операцій, які можна віднести до легалізації доходів та подання інформації до відповідних органів;
- подання узагальненої інформації про можливі схеми відмивання доходів до правоохоронних органів [5, с. 52].

Таким чином, фінансовий моніторинг відіграє одну із основних функцій протидії введення в легальний бізнес незаконних коштів, які отримані в процесі злочинної діяльності певних суб'єктів господарювання. Ідеальною системою фінансового моніторингу буде при умові тісної співпраці та взаємодії з державною політикою регулювання економічної діяльності в різних сферах господарювання, які формують економічну систему України, адже основна мета фінансового моніторингу спрямована на розвиток сильної та стабільної економічної системи країни. З вищеперерахованого видно, що система фінансового моніторингу являється однією з основних складових чинників формування сильного та економічно стабільного фінансового ринку та національної економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Mukwembi T.R., Mukwembi S. (2017) Corruption and its detection: a graph-theoretic approach. *Computational and Mathematical Organization Theory*, no. 23 (2), pp. 293–300.
2. Dmytrov S., Medvid T. (2017) An approach to the use of indices-based analysis subject to money laundering and terrorist financing national risk assessment *SocioEconomic Challenges*, no. 1 (1), pp. 35–47. Available at: <http://doi.org/10.21272/sec.2017.1-04>.
3. Aamo B.S. (2017) Combating money laundering and terrorist financing: Monitoring the implementation of FATF recommendations. *European Business Law Review*, no. 28 (1), pp. 89–97.
4. Закон України «Про запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 06.12.2019

№ 361-IX, с. 1-62. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text>.

5. Voronkova O., Hordei O., Barusman A.R.P., Ghani E.K. (2019) Social integration as a direction for humanization of economic relations and improvement of social welfare. *Socio Economic Challenges*, no. 3 (4), pp. 52–62. Available at: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(4\).52-62.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(4).52-62.2019).

Драгун А. О.

*аспірант кафедри маркетингу та логістики
Українського державного хіміко-технологічного університету
м. Дніпро, Україна*

ВПЛИВ ФАКТОРУ КОРОНАВІРУСУ НА ЕКОНОМІКУ ТА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ

На темпи зростання ВВП України вплинув фактор коронавірусної пандемії. Пандемія обумовила не тільки ризики пов'язанні зі здоров'ям українців, а й економічною безпекою вітчизняних підприємств.

Низькі темпи світового економічного зростання через загострення пандемії, в тому числі в країнах, які є основними торговельними партнерами України відчутно впливає на економіку вітчизняних підприємств. А карантинні обмеження суттєво зменшують внутрішнє споживання і також впливають на економіку підприємств і відповідно позначаються на формуванні бюджетних доходів.

За прогнозами аналітиків Bank of America темпи зростання загального світового ВВП в 2020 році, згідно оптимістичного розвитку подій, складуть 2,2%. А за сценарієм помірної рецесії – взагалі на рівні в 1,4%.

ВВП України вже в січні 2020 року скоротився на 0,5%. Зрозуміло, що корона вірусна криза в світі вплинула на таке скорочення. Так, основні країни, що постраждали від пандеміє, є основними експортерами української продукції. Так, на Італію припадає 5% українського експорту, а на Китай (2019 році) – 7,2%.

Також, Китай забезпечив у 2019 р. 15,1% імпорту для українських підприємств.

Як відомо, Китай виробляє близько 16% глобального ВВП, а через уповільнення економічних процесів через ланцюжок взаємозв'язків таке уповільнення відчують і інші країни. Тому уповільнення економіки країн з якими Україна має експортно-імпортні взаємовідносини може суттєво вплинути на ВВП країни.

Тому можна припускати, що скорочення економіки України буде не менше, ніж в Китаї і США. Експерти МВФ припускають, що падіння ВВП може скласти 5% – 10%. Бо наша економіка є: одна з найбільш відкритих у світі; одна з найбільш залежних від фізичної логістики товарів; одна з найбільш залежних від грошових переказів мігрантів; одна з найбільш залежних від зовнішніх фінансових ринків; знаходиться під зовнішнім тиском.

Тобто, подальше поширення коронавірусу може привести до уповільнення економічних процесів в Україні через погіршення активності у зовнішній торгівлі та ускладнення заточення фінансових ресурсів. За даними Національного банку України нерезиденти вже з початку 2020 р. почали скорочувати свій портфель облігацій внутрішньої державної позики.

В той час, як Україна для рефінансування внутрішнього і зовнішнього боргу і фінансування дефіциту бюджету в 2020 році потребує 15 млрд. дол. Також, в умовах коронавірусної кризи вартість залучень може зрости або взагалі відтермінуватися строки надання чергової позики. Відповідно і курс гривні буде змінюватися і може спричинити високі темпи інфляції.

Відомо, що на підтримку валютного курсу НБУ з початку 2020 р. витратив 1,2 млрд. дол.

Крім того, Національний банк України постійно знижає облікову ставку до 6% – 10%. Такі дії НБУ можуть призвести до зростання інфляції і забезпечити деяке зростання ВВП.

В той же час, щорічне зниження переказів українських трудових мігрантів може вартувати країні майже 12 млрд. дол.

Ще одним напрямом впливу світових тенденцій, пов'язаних з COVID-19, на економічну ситуацію в Україні є ціни на основні товари, що Україна експортує та імпортує: руду, метали, продукцію сільського господарства, нафту. Ціни на ці групи товарів можуть

по різному позначитися на діяльності вітчизняних підприємств. Найбільші збитки через цінові ризики може понести український металургійний сектор. Скорочення в цьому сектору може негативно відбитися на скороченні робочих міст та додатковому навантаженні на Фонд зайнятості, на курсі валюти тощо [1].

Необхідно зазначити, що специфіка впливу корона вірусу на економіку викликана не стільки фінансовими факторами, як промисловими і сервісними.

Як у всьому світі, так і в Україні від поширення коронавірусу постраждає насамперед виробнича сфера та сфера послуг [2].

Вітчизняні підприємства в Україні давно адаптовані до різноманітних криз та ризиків давно, проте країна може зазнати втрат від введення локдауну як в країні, так і в інших країнах.

В цих умовах країна і підприємства не мають дієвих механізмів забезпечення економічної безпеки, оскільки у держави немає таких ресурсів, як у розвинених країн для підтримку бізнесу. Та і підприємства не мають відповідних резервів.

Ризики, що пов'язані з корона вірусом, можна розбити на складові і оцінити їх вплив на економіку України окремо. Основними є:

- втрати від зростання ризиків, які не включають фактичні втрати (психологічний ефект, що є відображенням очікувань людей і їх оцінки майбутніх перспектив економіки і фінансів);
- фактичні втрати від зниження зовнішніх операцій країни, зважаючи на падіння активності в світовій економіці;
- втрати від введення карантину на території України;
- ланцюгова реакція в економіці у вигляді падіння ділової, споживчої активності через трьох вищеозначених чинників [3].

Тому необхідно виділити пріоритетні в економіці напрямки для забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств, а саме: підтримати і збалансувати українського виробника в ситуації, коли сусідні ринки будуть вводити протекціоністські заходи та створити фундаментальні умови для того, щоб український бізнес розвивався.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кисляк Р. Світ лихоманить: чим коронавірус загрожує економіці України. *FinanciaL CLUB*. 2020. URL: <https://finclub.net/analytics/mir-likhoraditchem-koronavirus-ugrozhaet-ekonomike-ukrainy.html>.
2. Петрашко І. Новий міністр економіки прокоментував вплив коронавіруса на Україну. *Бизнес*. 2020. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/povuu-ministr-ekonomiki-prokommentiroval-vliyanie-koronavirusa-na-ukrainy>.
3. Нестерук А. Коронавірус і економіка: будемо жити погано, але недовго. *Бизнес*. 16.03.2020. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/opinion/koronavirus-i-ekonomika-budem-jit-ploho-no-nedolgo>.

Куряча Н. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

КІБЕРСТРАХУВАННЯ ЯК НОВИЙ СЕГМЕНТ СТРАХОВОГО РИНКУ

Кіберзлочинність в останні роки стає практично буденним явищем. У новинах щоразу чуто про зникнення великих сум з рахунків найбільших світових банків або про затримання чергового хакера. В світовому масштабі факт кіберзлочинності відзначають як найбільші бізнесмени і економісти світу на форумах, наприклад, у Давосі в 2012 році, так і найбільші консалтингові компанії. Зокрема, Pricewaterhouse Coopers випустили Всесвітній огляд економічних злочинів, де відзначили вибухове зростання кібератак в останні роки.

Кіберризик – це ризик, пов'язаний з використанням комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення як в місцевих (локальних) мережах, так і в глобальній інтернет-мережі; в розрахунково-платіжних системах, у системах інтернет-торгівлі і в промислових системах управління. Також це ризик, пов'язаний з накопиченням, зберіганням і використанням особистих персональних даних [2].

Кіберінциденти здатні наносити серйозний фінансовий та репутаційний збиток компаніям і економіці країн. Яскравим прикладом уразливості українського інформаційного сектору став вірус Petya, який масово атакував підприємства країни в 2017 році. Через атаку вірусу Petya влітку 2017 року вітчизняна економіка зазнала втрат на 0,4–0,5% від річного ВВП. Ця ситуація чітко показала: абсолютно будь-яка компанія вразлива до кібертероризму, незалежно від розміру, специфіки та технічного обладнання [3].

Статистика свідчить про те, що втрати світової економіки внаслідок кібератак збільшуються з кожним роком. І ці невтішні дані все частіше наводять керівництво компаній на думку про необхідність страхування кібер-ризиків.

Одним з можливих методів захисту від кібератак і негативних наслідків від них може виступати кібер-страхування. Цей вид страхування є сегментом глобального страхового ринку і забезпечує фінансовий механізм відновлення після великих збитків, допомагаючи підприємствам повернутися до нормального функціонування, збереження стабільності, платоспроможності і зниження втрат у результаті перерви у виробництві, викликаного різного роду кіберзагрозами.

За даними компанії Herjavec Group, яка спеціалізується на консалтингу в сфері кібербезпеки, зараз у світі більше 4 млрд користувачів інтернету, в 2022 році їх число зросте до 6 млрд, а у 2030 – до 7,5 млрд. А за прогнозами Ericsson, до 2023 року кількість підключених до глобальної мережі пристроїв досягне 30 млрд.

Водночас від зазіхань хакерів страждають навіть більшою мірою не рядові користувачі, а великий бізнес, який втрачає колосальні гроші. Найбільш привабливими для кіберзлочинців є фінансово-кредитні установи, особливо банки, які широко використовують сучасні ІТ і реєстроутримувачі цінних паперів. У зоні ризику також будь-яка компанія, що зберігає інформацію щодо клієнтів в електронному вигляді: аудитори, рітейлери, брокерські, туристичні, транспортні, страхові компанії, заклади сфери розваг.

Кіберстрахування – явище нове не тільки для України, а й для всього світу. За даними Munich Re, подібний захист пропонують в

цілому 60 страхових компаній в різних країнах. Водночас страхуванням покрито лише 5% кіберризиків [4].

Проте швидке зростання загроз з боку хакерів стимулює розвиток цього напрямку, і за оцінками страхової групи Allianz, ринок кіберстрахування зростає на 25–50% щороку. Лідером кіберстрахування по праву можна вважати США з їх потужною ІТ-інфраструктурою, де були відзначені перші в світі серйозні кіберзагрози для бізнесу та де діє жорстка законодавча база по захисту персональних електронних даних.

Кіберстрахування є динамічним сегментом глобального ринку страхових послуг. Безсумнівно, цей вид страхування розглядається як метод управління ризиками та захисту від різних загроз, що виникають при здійсненні електронної комерції. До основних ризиків можна віднести:

- крадіжку засекреченої і конфіденційної інформації персоналом організації;
- крадіжку номерів кредитних карт;
- розкрадання фінансових коштів з депозитів;
- втрату носіїв інформації;
- фішинг;
- кібервимагання;
- порушення роботи комп'ютерної мережі внаслідок хакерських атак.

Свою популярність в розвинених країнах кіберстрахування отримало завдяки розумінню, що при впровадженні новітніх рішень у сфері кібербезпеки та проведенні постійної роботи з персоналом завжди залишається 1% ризику компрометації системи, який неможливо передбачити і реально оцінити.

Перші договори страхування кіберризиків були укладені ще в 2010–2011 роках. Як зазначалося, цю тему активно обговорювали на щорічному форумі в Давосі в 2012 році. Але активне зростання даного виду страхування почалося кілька років по тому, після масових зломів корпоративних і урядових ресурсів в США. Тому 90% ринку страхування кіберризиків припадає саме на Сполучені Штати Америки.

Укладення договору страхування кіберризиків пов'язане з комплексною оцінкою клієнта та його систем. Оцінюється

економічний стан компанії, канали продажів, безпека комп'ютерних мереж, ступінь захисту персональних даних клієнтів. Чим більше у страхувальника доступу до конфіденційної інформації користувачів, тим дорожче буде ціна страхової програми. Також впливає фізична охорона серверних даних, доступ до них, наявність ключів доступу, регулярність резервного копіювання даних.

Про формування повноцінного сектору кіберстрахування в Україні говорити поки зарано: інтерес до послуги почав формуватися у 2017 році, коли компанії розраховували збитки та втратили прибуток через напад вірусу Petya. Крім того, основна інфраструктура, необхідна для розвитку цього виду страхування, лише формується. Так, Закон «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» набув чинності у травні 2018 року [1], а Державний центр реагування на кіберзагрози був створений лише у лютому 2018 року.

Кіберризик – дуже нагальна проблема, але щоб вирішити її за допомогою страхових інструментів, необхідно створити умови. Це вимагає законодавчої бази, технічних можливостей та готовності клієнтів співпрацювати зі страховиком для створення системи корпоративної кібербезпеки [5].

Експерти відзначають, що в українських реаліях далеко не завжди можливо навіть провести перевірку перед аудитом інформаційної системи клієнта, і для цього є багато причин. Як результат, не всі страховики готові надавати повноцінні програми страхування кіберризиків в Україні. Страховими компаніями, які працюють над розробкою і впровадженням таких програм страхування в Україні є «PZU Україна», «ВУСО», «АСКА», «Global Garant», «Українська страхова група», «ІНГО Україна».

Факторами, що стримують розвиток страхування кіберризиків в Україні є наявність неякісної ІТ-інфраструктури, у багатьох компаній неліцензійне програмне забезпечення та потреба у доведенні підприємством саме факту кібератаки. Не всі із постраждалих від кібер атак бажають повідомляти про витоки даних та проломи у системі безпеки. Перешкодою є й висока вартість страхових програм, оскільки страховики працюють із недостатньою страховою статистикою, а відтак важко правильно розрахувати страхові тарифи.

Розвиток кіберстрахування потребує об'єднання зусиль страхових компаній, Департаменту кіберполіції, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації задля протидії кіберзагрозам [4; 5].

Отже, з розвитком кіберзагроз та кібератак страхування стає вагомим інструментом ризик-менеджменту для підприємств як державної, так і недержавної форми власності. Це перспективний напрямок розвитку страхового бізнесу, оскільки створення страхових програм захисту крім безпосереднього відшкодування збитків, значною мірою охороняє від таких ризиків та не дозволяє припинити або знищити бізнес.

Таким чином, потенційний ринок для кіберстрахування величезний, оскільки будь-яка компанія, яка займається зберіганням даних, операціями з ними і передачею даних, виявляється в зоні ризику. Розвиток ринку кіберстрахування в Україні нині знаходиться на початковому етапі, але з часом він може стати якісним засобом забезпечення інформаційної безпеки і захисту від кіберзагроз [6].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Марценюк О.В. Умови залучення іноземних інвесторів до розвитку страхової індустрії в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Випуск 39. Ч 2. С. 73–78.
2. Кіберризик. Вікіпедія. URL: uk.wikipedia.org/wiki/Кіберризик.
3. Підсумки 2018. URL: <https://cyberpolice.gov.ua/results/2018>.
4. Пігулка від хакерів: як бізнес захищає себе від кібератак. URL: <https://mind.ua/publications/20192978=pigulkavidhakerivyakbizneszahishchaesebevidkiberatak>.
5. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України: Закон України від 05.10.2017 № 2163VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/216319>.
6. Seliverstova L.S. Trends in the development of the ukrainian insurance market. *Товари і ринки*. 2018. № 1. С. 135–144.

Ліснічук О. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул
Університету державної фіскальної служби України
Філіпішина К. І.
студентка
Університету державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ОБСЯГІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ

В сучасних умовах впровадження технологій банківськими установами потребує вкладення фінансових ресурсів, що в свою чергу сприятиме стабільному розвитку установи та покращенню як показників діяльності в цілому, так і фінансових показників. Проте слід зазначити, що впровадження технологій потребує значних фінансових ресурсів, якими установи нездатні забезпечити себе самостійно. Так розв'язання проблеми фінансового забезпечення пов'язано з обґрунтуванням існуючих можливостей мобілізації власного капіталу. Впровадження технологій передбачає їх використання з метою підвищення прибутковості, що в свою чергу потребує значних інвестицій.

Слід зазначити, що саме питання визначення достатності фінансових ресурсів для впровадження технологій в діяльність банків науковцями не є значною мірою дослідженим. Проте впровадження технологій банківськими установами можна розглядати як своєрідну інновацію для їх діяльності. Так питаннями сутності фінансового забезпечення, а також дослідження різних підходів щодо підвищення ефективності фінансування присвячені праці таких вчених, як Г.В. Возняк, О.М. Колодізев, І.Г. Сокирська, А. Загородній, В.Г. Кременя, Н. Лапіна, С. Науменкової, С. Онишко.

Дослідженням питань використання різних методів фінансування інновацій як в банківську діяльність, так і в діяльність установ, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Т.А. Васильєва, І.В. Зятковський, О.М. Колодізев, Д.В. Нехайчук, В.М. Опарін, Нікбахт Е. Також слід відмітити,

що проблеми пов'язані з визначенням джерел фінансового забезпечення та аналізом фінансового стану банку розглядаються в працях А. Герасимовича, А. Єпіфанова, К. Садвакасова.

Так, зважаючи на недостатність фінансових ресурсів у банківських установах для фінансування новітніх технологій є актуальною проблема визначення достатності фінансового забезпечення, оскільки для впровадження технологій існує потреба забезпечення фінансами як на короткостроковий період так і на довгостроковий, а також визначення обсягу фінансових ресурсів для подальшого використання технологій банківськими установами.

Метою дослідження є наукове обґрунтування способів визначення достатності фінансових ресурсів, а також засобів визначення потреб у фінансовому забезпеченні для впровадження технологій в діяльність банківських установах.

Аналіз науково методичної літератури з зазначеного питання, показав, що на сьогоднішній день система оцінки фінансового стану банківських установах базується на аналізі даних балансу банку, оскільки для визначення достатності фінансування впровадження технологій необхідно володіти інформацією щодо фінансового стану установи та її нормативних показників. Крім того проведені дослідження показали, що на сьогодні не існує єдиної системи показників, яка б у загальному вигляді характеризувала достатність фінансового забезпечення для впровадження технологій.

Фінансування може забезпечуватися різними методами, або декількома методами одразу, а тому і характер ресурсів, які банківська установа планує використовувати для фінансування може бути різний. А тому під час фінансування технологій необхідно враховувати швидкість їх впровадження та ефективність, яка в свою чергу, повинна забезпечити зростання фінансових показників. Для визначення рівня достатності фінансового забезпечення впровадження технологій в діяльність установи потрібно оцінити по-перше рівень забезпеченості установи фінансовими ресурсами; по-друге питому вагу залучених ресурсів, які направлені на впровадження, із загального обсягу фінансових ресурсів; по-третє рівень залучених та власних фінансових

ресурсів, що направлені на впровадження технологій; по-четверте потрібно оцінити витрати на впровадження технологій.

Враховуючи досвід розвинених країн, наприклад США, НБУ рекомендує застосувати рейтингову систему «СAMEL», яка широко використовується в зарубіжних країнах. Дана рейтингова система включає такі складові фінансового забезпечення, як достатність капіталу, якість управління, доходність активів, ліквідність. Проте недоліком рейтингової системи «СAMEL» є те, що оцінка фінансового забезпечення проводиться на поточний час не враховуючи потенційні можливості банку.

Обсяг фінансових ресурсів та визначення їх достатності для впровадження та використання технологій в діяльності банківської установи можна визначити за допомогою підходу, що запропонований Ненно І.М. [1]. Оскільки впровадження технологій є елементом розвитку банківської установи, то дана формула є наступною:

$$\Phi ПР = \Phi ЗБ - ПФП - (ВК + СБ + РЗ + ЧП) - (ПК + ПД), \quad (1)$$

де ВК – власний капітал;

СБ – субординований борг;

РЗ – резерви за зобов'язаннями;

ЧП – чистий прибуток банку;

ПК – поточні виплати за кредитами, отриманими;

ПД – поточні витрати за депозитами, залученими.

Слід зазначити, що на практиці процес фінансового забезпечення впровадження технологій реалізується за допомогою низки складових. Основними складовими такого забезпечення є інструменти та фінансові методи, а також фінансові важелі.

Так наприклад, фінансові методи являються способами формування фінансових ресурсів з метою забезпечення впровадження технологій. У їх структурі особливе місце займає фінансовий аналіз банківської установи та дотримання нею нормативних показників. Також такі фінансові методи, як фінансове прогнозування та планування, фінансове інвестування, бюджетування, самофінансування можуть використовуватися для створення системи фінансового забезпечення. Оскільки система фінансового забезпечення визначає як рівень необхідного

фінансового забезпечення, так і розмір необхідних ресурсів для впровадження технологій.

Таким чином, рівень фінансового забезпечення впровадження технологій в діяльність банківської установи залежить від рівня фінансової стійкості банку, який можливо оцінити з позиції достатності капіталу, ліквідності, ділової активності, дохідності та прибутковості, якості активів, що в свою чергу дає змогу прогнозувати як на короткостроковий, так і на середньостроковий періоди динаміку забезпечення фінансовими ресурсами впровадження технологій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ненно І.М. Фінансове забезпечення банківських установ. *Економіст*. 2019. № 2. С. 27–35.
2. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико методологічний підхід до управління. *Наука молода*. 2018. № 3. URL: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/1224> (дата звернення: 01.11.2020).
3. Козій І.С. Місце і значення фінансового забезпечення в струмі фінансового механізму. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. Вип. 18. С. 223–229.
4. Колодізев О.М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки : монографія. Харків : ВД ІНЖЕК, 2009. 278 с.
5. Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. *Бізнес Інформ*. 2018. № 7. С. 47–49.

Перчук О. В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»
Тарасюк М. В.
*магістр
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»
м. Переяслав, Київська область, Україна**

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Охорона здоров'я завжди потребує ресурсних вкладень, адже якість медичного обслуговування і стан здоров'я населення залежать від забезпеченості медичної галузі різними видами ресурсів та від їх ефективного використання.

Новий механізм фінансування закладів охорони здоров'я визначено Законом України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення», який було прийнято в 2017 році з метою пошуку оптимальної структури джерел фінансування охорони здоров'я [1]. Цим Законом визначено державні фінансові гарантії надання необхідних пацієнтам послуг з медичного обслуговування (медичних послуг) та лікарських засобів належної якості за рахунок коштів Державного бюджету України за програмою медичних гарантій.

Надходження фінансових ресурсів до системи охорони здоров'я протягом останніх років здійснювалось із трьох основних джерел: державні кошти, які включають Зведений бюджет і соціальне страхування; приватні кошти домашніх господарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства; кошти міжнародних донорських організацій. З урахуванням багатоканальності надходження ресурсів до медичної галузі, позабюджетне фінансування майже втричі перевищує бюджетне. Додатковим фінансовим ресурсом медичної галузі є фінансування бюджетами цільових програм охорони

здоров'я, яке передбачає виділення значного обсягу коштів, комплексний підхід до вибору пріоритетів фінансування закладів, обов'язково спрямовуючи на підтримку тих чи інших завдань галузі фінансові можливості і зважуючи всі складові розвитку охорони здоров'я на перспективу.

Фінансовим ресурсам закладів охорони здоров'я притаманні цілий ряд рис, які їх характеризують:

- для забезпечення ефективності функціонування закладу охорони здоров'я фінансові ресурси повинні постійно відновлюватися та підтримуватися на достатньому рівні;
- формуються в результаті законодавчо визначених пропорцій між державними та недержавними джерелами фінансування;
- на стадії перерозподілу ВВП матеріалізуються у суспільне благо охорони здоров'я;
- обсяги їх надходжень до закладу охорони здоров'я визначаються повною залежністю від кількості пацієнтів;
- формуються у процесі надання медичних послуг різного спектру і складності, що ускладнює їх вимірювання та прогнозування;
- фінансові ресурси можуть трансформуватися у різні види економічних ресурсів, призначених для акумулювання його економічних вигод та приймають участь у забезпеченні діяльності закладу охорони здоров'я в прямій формі фінансування, не утворюючи грошових фондів;
- фінансові ресурси піддаються впливу ризиків, оскільки їх формування та використання пов'язане з усіма видами ризиків, що асоціюються з активами;
- оптимальні обсяги фінансових ресурсів в закладах охорони здоров'я можуть забезпечуватися шляхом ефективного управління їх статичним і динамічним станами;
- рух фінансових ресурсів зумовлює зміну обсягів активів, власного капіталу та зобов'язань у просторі і часі, що визначає зміст фінансових потоків;
- формування та використання фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я здійснюється під впливом фінансових відносин, які характерні для конкретного етапу розвитку економіки [2].

У закладах охорони здоров'я фінансові ресурси відображають сукупність коштів, які акумулюються за рахунок визначених діючим законодавством джерел фінансування, в активах для забезпечення поточних і майбутніх економічних вигод, змінюються у просторі і часі під впливом фінансових відносин, що виникають у процесі надання медичних послуг населенню.

Конструктивний аналіз поглядів науковців щодо сутності фінансових ресурсів свідчить, що найбільш сучасним до обґрунтування їх сутності є підхід, який базується на взаємозв'язку між фінансовими ресурсами та джерелами формування, а також максимально враховує особливості управління їх динамічним станом (фінансовими потоками).

Аналіз фінансового забезпечення медичної галузі доводить, що охорона здоров'я в Україні, з урахуванням всіх джерел надходження коштів, фінансується майже вдвічі повніше за обсяги бюджетного утримання. А проблема постає в недоврахуванні, нерегульованості та неконтрольованості ресурсів, що надходять до медичної галузі. Вирішення проблем фінансового забезпечення охорони здоров'я має не стільки налаштовувати на пошук додаткових джерел фінансування, скільки стимулювати ефективно та раціональне використання наявних ресурсів галузі й отримання високого соціального ефекту, керуючись принципами організації фінансування закладів охорони здоров'я, що базуються на обов'язковому або законодавчо встановленому ресурсному забезпеченні та добровільному ресурсному забезпеченні.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» від 19.10.2017 № 2168-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws>.
2. Прус Н.В., Савченко Н.Г. Підходи до управління фінансовими ресурсами в контексті реформування системи охорони здоров'я України. *Економіка та держава*. 2018. № 10. С. 27–32. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2018/7.pdf.

Писаревський Б. І.
аспірант кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету
м. Кам'янське, Дніпропетровська область, Україна

ВИДИ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ

Для бізнесу корпоративні конфлікти це явище яке виникає через різноманітні суперечки з зацікавленими суб'єктами діяльності корпорації. Такими основними суб'єктами є акціонери (власники підприємства), менеджери та працівники.

Взагалі усі конфлікти обумовлені фінансовими протиріччями між вищеназваними суб'єктами корпоративних відносин.

Форми конфліктів постійно змінюються.

Розвиток ринкових відносин в Україні показав, що основним конфліктом у корпораціях є той, що пов'язаний зі спробами заволодіння налагодженим бізнесом партнерами або (та) конкурентами.

Наступна група корпоративних конфліктів обумовлена самою сутністю корпорації. Тобто, відділенням власників (акціонерів) від безпосереднього управління підприємством через формування групи керівництва (менеджменту) підприємства. Конфлікт обумовлене тим, що інтереси власників полягають у максимізації прибутку та зростанні вартості підприємства, а керівництво (менеджмент) має за мету можливість отримувати високу заробітню плату. Висока оплата праці відповідно обумовлює зростання собівартості продукції (робіт, послуг) і зниження прибутку. Інтереси власників корпорації, як правило, захищає наглядова рада. Але досвід формування наглядових рад в Україні показав, що їх члени претендують також на високу оплату праці. Крім того, вище керівництво може вимагати інших додаткових дорого вартісних благ (проживання, автомобільний парк тощо).

Особливо актуальними є такого роду конфлікти між керівництвом державних підприємств та державою як власником. Такі конфлікти позначаються на обсягах виробництва та прибутку, скороченні працівників, погіршенні матеріально-технічної бази підприємства тощо.

Наступна група конфліктів обумовлена тим, що не усі власники корпорації можуть отримувати доход на свої акції. Дрібні власники корпорації взагалі можуть одержувати інформацію про діяльність та прибутковість один раз на рік на зборах акціонерів. Тобто, виникає конфлікт між мажоритарними та міноритарними акціонерами.

Нагадаємо, що мажоритарний власник (мажоритарний акціонер) – це особа, яка володіє контрольним пакетом акцій підприємства, що надає їй можливість керувати цим підприємством. А міноритарний акціонер – це той, розмір пакету акцій якого не дозволяє йому безпосередньо брати участь в управлінні компанією (наприклад, шляхом формування ради директорів).

Іноді великі акціонери можуть проводити політику, що не враховує інтереси дрібних акціонерів, наприклад через додаткові емісії цінних паперів, трансферні ціни, виведення активів або злиття (поглинання) інших підприємств. Така політика може приводити до зниження вартості цінних паперів, якими володіють дрібні акціонери.

Наступна група конфліктів – це конфлікти серед менеджерів. Інтереси топ-менеджерів не завжди співпадають з інтересами управлінців нижньої та середньої ланки. Для деяких менеджерів особисті інтереси можуть мати більшу вагу ніж інтереси корпорації. До таких інтересів можна віднести отримання досвіду, стабільності у оплаті праці та відсутності додаткового навантаження тощо. Топ-менеджери можуть отримати особисті фінансові вигоди ухвалюючи ті чи інші рішення. Ці вигоди можуть бути отримані як за рахунок інших менеджерів (наприклад зниження оплати праці), так і за рахунок інтересів власників (закупівля матеріалів за завищеними цінами або відвантаження продукції за заниженими цінами) тощо.

Наступна актуальна для України група конфліктів між працівниками та власниками, між працівниками і топ-менеджерами. Як уже зазначалося, що фінансові інтереси, що породжують конфлікти обумовлені тим, що кожний хоче отримати більше за рахунок інших.

Інтереси працівників повинні захищати профсоюзні організації, які, на жаль, майже не розвинуті в країні, тому заморожування

заробітної плати, її не відповідність нормам праці, зниження рівня оплати праці через введення різноманітних штрафів, санкцій, вимог тощо, не надання соціальних пакетів, скорочення працівників вигідно не тільки власникам, а іноді і менеджерам.

Бо підвищення оплати праці працівникам може привести до зниження оплати праці менеджерів та прибутків власників.

Наступна група конфліктів – це конфлікти з іншими зацікавленими сторонами (стейкхолдерами). Серед основних можна виділити контрагентів, що поставляють необхідні матеріали, паливо, сировину тощо. Та тих, що купують продукцію корпорації. Зрозуміло, що кожний з контрагентів хоче збільшити свої прибутки.

Наступна група стейкхолдерів – це страхові компанії та комерційні банки. Суть фінансових протиріч, а відповідно і конфліктів відповідні вищезначених. Усі суб'єкти таких відносин мають бажання збагачуватися за рахунок інших.

Усі вищезначені групи корпоративних конфліктів вимагають створення дієвих механізмів їх запобігання та невілювання.

Одним з найефективніших методів вчасного виявлення та подальшого правильного реагування на конфлікти є використання відкритих даних. Тобто володіння необхідною інформацією дає можливість вчасно відреагувати на суперечки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гаврилко П.П. Сутність, види корпоративних конфліктів та механізм захисту інтересів власників корпорації. *Мислене древо – українські інформаційні ресурси для науки та освіти*. 2020. м. Київ. URL: <https://www.myslenedrevo.com.ua/uk/Sci/Economics/CorporateRelationsBank/1/4.html>.
2. Глоба Д. Корпоративний конфлікт: відкриті дані – це козир у рукаві. ТОВ «Юридична газета»: м. Київ. 2019. URL: <https://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/korporativniy-konflikt-vidkriti-dani--ce-kozir-u-rukavi.html>.

Свердан М. М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ: СПЕЦИФІКА ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Міжнародний рух капіталу в сучасному просторі світової господарської системи – найбільш динамічна форма економічної інтеграції та глобалізації. Мобільність капіталу відбувається в різних формах та видах, і в міжнародному контексті не є одностороннім. Питання міжнародного руху капіталу актуальне для кожної країни та посідає чільне місце у світовій економіці та в системі міжнародних фінансово-економічних відносин [6].

Міжнародний рух капіталу як господарське явище переміщення одного з економічних факторів виробництва зумовлений його нерівномірним розподілом між країнами. В багатьох країнах обсяги нагромадженого капіталу набули значних розмірів та почали виходити за межі економічно допустимих норм [2]. Внаслідок цього, в системі міжнародних економічних відносин з'явилася та істотно посилилась тенденція до міжнародного руху капіталу.

Міжнародний рух капіталу невпинно розширює свої кордони та здійснює модифікацію його альтернативних варіантів. Світовий досвід розвитку економічних відносин засвідчує факт позитивного впливу надходження іноземного капіталу на фінансовий стан та господарську діяльність в країні, що одержує інвестиції. Вказана обставина сприяє розвитку міжнародних відносин, розширює межі міжнародної економічної взаємодії, інтенсифікує господарські процеси в рамках національних економік країн світу. На основі міжнародного руху капіталу розвивається глобалізація економіки та фінансова інтеграція. Світові потоки капіталу формуються під впливом міжнародних та національних чинників, їх структура та обсяги постійно змінюються. Міжнародний рух капіталу відіграє

важливу роль у функціонуванні економік багатьох країн, стимулює їх зростання та підвищення на якісно нові етапи розвитку [3].

Головними передумовами, які обумовлюють міжнародний рух капіталу, є:

- інтернаціоналізація господарського життя;
- поява можливості більш вигідного оподаткування капіталу за кордоном;
- відносний надлишок капіталу на внутрішньому ринку і відсутність умов його ефективного використання;
- прагнення власників капіталу застосувати його там, де існують низькі ціни (на сировину, енергію, транспорт, тощо);
- економія фінансових ресурсів від застосування більш низьких митних тарифів і пільгових тарифів в країнах, куди переміщається капітал;
- можливість стабільного постачання національних підприємств імпортною сировиною;
- прагнення забезпечити схоронність і чистоту навколишнього середовища в країнах-експортерах капіталу;
- наявність різних шляхів та форм міжнародного руху капіталу, а також способів його більш ефективного застосування за кордоном.

Міжнародний рух капіталу – це розміщення та функціонування капіталу за кордоном, передусім з метою його самозростання. Міжнародне переміщення капіталу – багатобічний процес, однією зі складових якого є міжнародні інвестиції, до яких належать довгострокові вкладення капіталу в різні галузі світового господарства з метою одержання прибутку [4]. Однак, необхідно враховувати, що здійснення інвестицій, в тому числі іноземних, повинно бути взаємовигідним процесом, тобто приносити прибуток як одержувачу, якому направляються інвестиції, так і вкладнику – інвестору.

Основна причина експорту капіталу за кордон – його відносний надлишок, що знаходить прояв в насиченні внутрішнього ринку такою кількістю капіталу, коли його застосування на національному поприщі не приносить прибутку, або веде до його зменшення. Пошук альтернативних сфер прибуткового вкладення капіталу штовхає за межі національної економіки. В основі

міжнародної міграції капіталу лежить бажання отримати більший прибуток, ніж у країні походження капіталу, або забезпечити високоефективну роботу національних підприємств. Переважна більшість країн використовують зарубіжні інвестиції для індустріалізації, підвищення наукомісткості виробництва та зайнятості населення. Країни – експортери капіталу за рахунок цього збільшують свою економічну могутність.

В основі міжнародного руху капіталу лежать також процеси інтернаціоналізації виробництва, розвиток та поглиблення міжнародних економічних, політичних, культурних та інших відносин між країнами. Іншими причинами вивезення капіталу можуть бути: відмінності у витратах виробництва, бажання обійти тарифні та нетарифні обмеження, захист капіталу від інфляції, непередбачуваності економічної та політичної ситуації в країні, прагнення на довгостроковий період забезпечити задоволення економічних, політичних та інших інтересів на території певної країни тощо [1].

Водночас, завжди є країни, де істотно відчувається дефіцит інвестиційних ресурсів, капіталу в грошовій формі. Також країни можуть прагнути залучити іноземні технології в національне виробництво, підвищити його науково-технічний і технологічний рівень, здійснити структурну перебудову в напрямі експорто-орієнтованих та високотехнологічних галузей. Причиною ввезення капіталу може бути також й наміри країн вирішити за допомогою іноземного капіталу проблеми зайнятості населення, особливо коли відчувається напруга на ринку праці [5].

Міжнародна міграція капіталу обумовлена зовнішніми та внутрішніми причинами. Одні з них викликають необхідність чи потребу його вивезення за кордон, а інші – ввезення з-за кордону. Причини експорту та імпорту капіталу переважно перетинаються, хоча їхні остаточні ролі бувають різними. Мета залучення іноземного капіталу визначається пріоритетами, що встановлені програмами економічного розвитку країни.

Показники вивезення капіталу характеризують рівень економічного розвитку країни; до них належать:

- обсяг зарубіжних інвестицій країни і його співвідношення з національним багатством країни;

- співвідношення обсягу зарубіжних прямих інвестицій країни з обсягом іноземних прямих інвестицій на її території;

- зовнішній борг країни та його співвідношення з її ВВП.

Ще наприкінці ХХ ст. характерною особливістю світового господарства стало одночасне утворення у багатьох країнах як відносного надлишку капіталу, так і потреби залучення додаткових капіталів для розвитку нових галузей. На сталі передові позиції в іноземному інвестуванні вийшли країни Європейського Союзу. Більшість країн одночасно виступають як експортерами, так й імпортерами капіталу [7].

Залежно від стану балансу ввезення та вивезення іноземних інвестицій можна виділити такі групи країн:

- які переважно вивозять (нетто-інвестори);
- які приймають;
- в яких є приблизна рівновага в цьому становищі.

Характерними рисами сучасного стану міжнародного руху капіталів виступають, зокрема:

- збільшення кількості країн – членів іноземного інвестування;
- розширення потоку іноземних інвестицій (спонукальними мотивами для них є отримання доступу до найновіших технологій, наближення виробництва до ринків збуту, обхід протекціоністських бар'єрів, економія на податках, зниження витрат на охорону довкілля, тощо);

- зміна характеру, форм та напрямів міжнародної міграції капіталу (зросла роль держави у вивезенні капіталу: держава сама стає інвестором за кордоном, підтримує і стимулює приватні інвестиції, контролює міграцію капіталів, через міжнародні організації створює сприятливі умови для діяльності своїх інвесторів за кордоном; посилилась міграція приватного капіталу; на міжнародному ринку капіталів значно переважають саме портфельні інвестиції);

- зміна розміщення інвестицій в регіонах світового господарства (близько 3/4 закордонних інвестицій припадає на розвинуті країни, що викликано значною мірою бурхливим розвитком НТП в цих країнах та вимагає вкладання великих капіталів);

- активне використання кредитних відносин (у приватному та державному секторах економіки).

Міжнародний рух капіталу в глобальному економічному просторі є визначальною рисою сучасного світового розвитку. Світова фінансова система постійно змінюється та характеризується на сучасному етапі високим рівнем мобільності капіталу, що зумовлено, зокрема, посиленням взаємозалежності національних фінансових ринків, зростанням ролі інформаційних технологій, появою нових учасників та фінансових інструментів, лібералізацією руху потоків міжнародного капіталу, створенням нової глобальної економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Giovannini A. International capital mobility and tax evasion / by Alberto Giovannini. – Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1987. – 27 p.
2. Hogan W.P. International capital adequacy standards / by W.P. Hogan. – Sydney: Department of Economics, University of Sydney, 1990. – 31 p.
3. Jordan C. International capital markets: law and institutions / by Cally Jordan; consultant editor, Jeffrey Golden. – Oxford : Oxford University Press, 2014. – xix, 298 p.
4. Makin A.J. International capital mobility and external account determination / by A.J. Makin. – New York : St. Martin's, 1994. – xiii, 147 p.
5. Miyagiwa K. International capital mobility and national welfare / by Kaz Miyagiwa. – New York : Garland Pub., 1990. – xi, 102 p.
6. Singer H. International capital movements / editors, Hans Singer, Neelambar Hatti, Rameshwar Tandon. – New Delhi : BR Publishing, 2000. – 2 vol.: xvi, 684; vi, 1222 p.
7. Watson M. The political economy of international capital mobility / by Matthew Watson. – Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007. – xi, 254 p.

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Згуровська А. В.

*студентка факультету фінансів та обліку
Київського національного торговельно-економічного університету*

Науковий керівник: Міняйло В. П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

В нинішніх реаліях постає доволі гостра проблема застосування аудиту ефективності, адже в наш час, цей вид аудиту, використовується лише в секторі державного аудиту, що не є вірним з позиції необхідності його використання по відношенню до підприємств, які не відносяться до державного сектору.

Аудит ефективності як самостійний аудит державних фінансів започатковано в 1997 році в столиці Перу – Лімі, тому як в Україні, так і в світовій практиці, його застосовують лише у відношенні до державного сектору економіки. На даний момент цей вид аудиту є одним з основних напрямів діяльності Рахункової палати України.

Щирба І. дає визначення аудиту ефективності як одній із форм аудиту, яка являє собою сукупність статистичних і аналітичних процедур, спрямованих на визначення рівня ефективності внесених вкладів у процесі реалізації передбачених цілей, встановлення факторів, які перешкоджають максимальному результату при використанню певного обсягу трудових, матеріальних та фінансових ресурсів та обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності їхнього використання [1, с. 241].

В Україні аудит ефективності характеризують, як перевірку використання коштів, наданих державою підприємствам, установам чи організаціям, для використання їх, у відповідності до запла-

нованих цілей, або ж на реалізацію державних програм, задля яких ці кошти надавались. За даними Звіту Рахункової палати України за 2019 рік під час проведення аудиту ефективності використання коштів бюджету було перевірено 602 об'єкти та затверджено 77 звітів. Загальна сума виявлених порушень і недоліків становить 49 млрд 760 млн грн, обсяг перевірених державних коштів складає 763,2 млрд грн. Крім того, встановлено недоліків, а також недонадходжень до державного бюджету на загальну суму 38 млрд 773,2 млн грн. Найбільші обсяги порушень бюджетного законодавства виявлено в сферах: охорони здоров'я та у взаємовідносинах Державного бюджету України з місцевими бюджетами [2]. Це підтверджує доцільність застосування даної форми аудиту для аналізу використання грошових коштів держави у розрізі виділення дотацій на реалізацію державних програм, адже задля розуміння ефективності роботи наданих коштів необхідно розуміти статті витрат на які виділялись кошти та їх використання в рамках даного проекту.

За своєю суттю аудит ефективності дуже схожий на аудит, адже однією з головних його цілей є визначення слабких місць в організації діяльності суб'єкта господарювання з виявленням закономірностей розвитку досліджуваних процесів та явищ на підприємстві з подальшим узагальненням висновку та наданням пропозицій, що допоможуть в подальшому удосконалити управління та використання ресурсів підприємства.

З таблиці 1 видно, що етапи проведення аудиту ефективності мають схожість зі звичайним (фінансовим) аудитом. Проте також є і певні відмінності, які було виявлено в ході аналізу літератури, що показують різні підходи до дослідження господарської діяльності підприємства.

Все це підводить нас до того, що використання елементів притаманних аудиту ефективності в державному секторі економіки, можливе і в використанні по відношенню до підприємств в капіталі, яких не присутні державні кошти чи майно.

З цього всього слідує, що аудит ефективності дуже схожий на звичайний аудит господарської діяльності підприємства, хоч і не у всіх його аспектах. Взявши елементи притаманні аудиту ефективності, що використовується у державному секторі, можна,

попередньо змінивши їх направлення та взаємодію з ресурсами підприємства, використати при аудиті ефективності господарського підприємства [4]. Тобто, економічність змінити з позиції використання бюджетних коштів на правильне розпорядження власними коштами, людськими ресурсами, майном, землею, матеріальними ресурсами, якими володіє саме підприємство; ефективність замінити на продуктивність, тобто здійснити аналіз співвідношення обсягів продукції з величиною витрат на їх виробництво; результативність розглядати з позиції досягнення цілей задля задоволення потреб клієнтів [5, с. 339]. За допомогою формування цілей та окреслення меж перевірки можливо скоротити час роботи, підвищити ефективність виконання завдання та мінімізувати ризики через невиявлення помилок.

Таблиця 1

Відмінності між фінансовим аудитом та аудитом ефективності

Характерні ознаки	Фінансовий аудит	Аудит ефективності
1	2	3
Період проведення	Один раз протягом певного фінансового періоду	Може проводитися протягом декількох років
Вибір об'єкту перевірки	Стосуються одного певного об'єкту: бухгалтерського обліку і фінансової звітності	Стосуються більшості суб'єктів (програми розвитку, бізнес-плани, бізнес-процеси, окремі господарські операції)
Мета аудиту	Скласти думку аудитора щодо відповідності бухгалтерського обліку і звітності в усіх суттєвих аспектах	Підготувати висновки і скласти звіт відповідно до одержаного аудиторського завдання і по відношенню до системи обліку, контролю і управлінню для прийняття відповідних рішень
Процедури аудиту	Інспекція, спостереження, запит, перерахунок, аналітичні процедури	Процедури фінансового аудиту та дослідницькі методи оцінки

1	2	3
Документування аудиту	Встановлені вимоги щодо змісту документів з орієнтацією на процес перевірки і отримання результатів, а також висновків аудиту	Можуть використовуватися вимоги як і до фінансового аудиту, форми і кількість документів залежить від характеру поставленого завдання
Регламентация процесу аудиту	Принципи та вимоги щодо етапів аудиту регламентовані міжнародними стандартами аудиту	Вимоги щодо планування, документування, представлення результатів, методики проведення не регламентовані міжнародними стандартами аудиту
Користувачі інформації	Як для зовнішніх так і для внутрішніх користувачів	Внутрішні користувачі – менеджери різних рівнів

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Таким чином, проаналізувавши аудит ефективності на даному етапі його застосування в Україні, можна постановити, що аудит ефективності в формі, з позиції якої його розглядають в державі, є лише формою державного аудиту та використовується лише Рахунковою палатою. Дана ситуація обумовлює необхідність виникнення аудиту ефективності діяльності, як самостійного виду аудиту, який зможе висвітлити ефективність діяльності підприємства в усіх суттєвих аспектах, виходячи з його особливостей діяльності, становища на ринку та рівня конкуренції на ньому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Щирба М.Т. Аудит ефективності і аудит фінансової звітності: порівняльний аспект / І.М. Щирба, М.Т. Щирба, М.М. Щирба // Економічний розвиток держави, регіонів і підприємства: проблеми та перспективи: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених, 17–18 квітня 2015. – Львів, 2015. – С. 240–242.
2. Звіт Рахункової палати України за 2019 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2019/ZVIT_RP_2019.pdf.
3. Полякова Л.М. Аудит : навч. посібник / Л.М. Полякова, М.В. Корягін, В.І. Воськало, В.М. Чубай. – Львів, 2004. – 244 с.

4. Косова Т.Л. Організація аудиту ефективності в системі зовнішнього державного фінансового контролю / Т.Л. Косова // Молодий вчений. – 2018. – № 2. – С. 394–398.
5. Сподарик В.М. Аудит ефективності – нова форма державного фінансового контролю в Україні / В.М. Сподарик, Н.Ю. Хотнянська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2010. – № 29. – С. 338–343.

Комірна О. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту

Київського національного торговельно-економічного університету

Слободяник А. О.

студентка факультету фінансів та обліку

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В АУДИТІ

У період постійного розвитку та діджиталізації різних економічних процесів постає необхідність у вдосконаленні засобів, які можуть швидко адаптуватись до оперативної та якісної обробки інформації. В сучасних умовах стає зручним застосування технологій штучного інтелекту (англ. artificial intelligence, AI). Керівники компаній все частіше задають складні питання щодо достовірності даних та аналітики, потребують зменшення аудиторського ризику при перевірках.

Враховуючи сучасні тренди в аудиторській діяльності, можна сказати, що впровадження штучного інтелекту є досить актуальним та набирає популярності серед аудиторських фірм, про що свідчать статистичні дані. За даними дослідження EY GrowthBarometer, 73% опитаних керівників компаній уже застосовують AI або планують запровадити його в найближчі два роки. Ці дані суттєво відрізняються від результатів опитування, проведеного два роки тому, коли 74% респондентів заявили, що взагалі не мають стратегічних планів, пов'язаних з AI [1].

Штучний інтелект для аудиту пропонує можливість застосування прогресивних методів, які засновані на математичних розрахунках, з метою кращого розуміння бухгалтерських даних, виявлення суттєвих викривлень та інформування замовників щодо можливих ризиків.

Штучний інтелект автоматизує багато завдань, які раніше виконувались вручну, наприклад, проковтування даних, і аналізує 100% набору даних, не вимагаючи, щоб людина створювала тести, писала сценарії або запам'ятовувала всі правила [2].

За допомогою автоматизації процесів аналізу, синтезу, порівняння та узагальнення даних зменшується вплив людського фактору та здійснення помилок. Особливу увагу слід приділити професійним судженням аудиторів та ступеню їх об'єктивності. Оскільки завжди існує ймовірність, що професійне судження буде засноване на неповній інформації та на даних з викривленнями, що пояснюється динамічністю змін, пов'язаних з об'єктом дослідження [3].

Оскільки людський фактор враховує професійні судження та використання випадкових вибірок, що займає багато часу та збільшує ймовірність здійснення помилок, тому використання технологій штучного інтелекту має позитивний вплив, оскільки дає змогу швидко аналізувати інформацію задля виявлення ризиків, які не були помічені внаслідок людського фактору.

Звідси випливає ймовірність заміни штучним інтелектом людини. AI має чимало переваг над людиною, оскільки не має обмежень у часі роботи, швидкості та якості опрацювання первинної інформації. Однак, AI застосовується з метою допомоги та співпраці разом із аудиторами, допомагаючи в обробці складних та громіздких баз даних, у визначенні найкращого серед альтернатив варіанту вирішення завдання. Застосування штучного інтелекту спонукає аудиторів до вдосконалення своїх не тільки професійних аналітичних навичок, а й технічних, оскільки, в перспективі, майбутнє стане повністю комп'ютеризованим та ринок робочої сили створюватиме новий рівень конкурентності.

Варто зауважити, що системи, які засновані на технології штучного інтелекту, наприклад експертні системи, постійно вдосконалюються. Це пов'язано із збільшенням інформації, що

вводиться та обробляється. AI здатен аналізувати вторинні данні та пов'язувати їх між собою. На відміну від людини, система не програмується діяти на основі єдиного конкретного алгоритму. Штучний інтелект дозволяє системі самостійно приймати рішення, аналізуючи свої попередні дії та отриману інформацію.

Системи з підтримкою штучного інтелекту допомагають підтримувати аудит та забезпечувати його відповідність, оскільки вони можуть відстежувати документи відповідно до правил й законів та відзначати ті, які мають проблеми. Шахрайство обходиться компаніям у сукупності в мільярди доларів щороку, а фінансові компанії мають 2,92 долара у витратах на кожен долар шахрайства. AI може швидко просяяти величезні обсяги даних, щоб виявити потенційні проблеми з шахрайством або підозрілою діяльністю, які в іншому випадку могли б бути пропущені людьми, та відзначити їх для подальшого розгляду [4].

Розглянемо одну із платформ для бізнес-аналітики на основі машинного навчання. Мова йде про HANA від SAP – AI для перетворення баз даних на необхідну інформацію. HANA – це платформа, яка підтримує функцію хмарного середовища, від німецької корпорації SAP SE, основними завданнями якої є приймання структурованих даних. Для аудиторів вона є корисною, оскільки платформа може збирати інформацію про клієнтів та їх діяльність з різних електронних джерел. HANA отримує інформацію від точок доступу по всьому бізнесу, включаючи мобільні та стаціонарні комп'ютери, фінансові транзакції, давачі й устаткування на виробничих підприємствах [5].

Однак, багато компаній не довіряють новітнім технологіям, які несуть численні ризики, наприклад:

- системи AI в повній мірі не розуміють завдань, що виконуються, вони все ще запрограмовані певними навчальними даними, тому результати виконаної роботи не завжди на 100% достовірні;

- системи AI не мають повноцінного захисту, тому ризики кібератак існують;

- не існує відповідей щодо юридичних ризиків і зобов'язань серед чинного законодавства;

– аудиторська компанія точно не впевнена у зацікавленості з боку замовника, що перевірка буде повністю неупередженою та об'єктивною, що, звичайно, має вплив на її ціну.

Таким чином, можна зробити наступні висновки. Впровадження технологій штучного інтелекту в аудиті може набути широкого застосування. Найперше покликання AI – це допомога фахівцям в обробці масштабних баз даних. Звичайно, чимало науковців припускають думку, що у майбутньому відбудеться повна заміна штучним інтелектом людини. Проте сфера аудиту в найближчому часі ще не готова до переходу на технології штучного інтелекту на постійній основі, адже існує чимало ризиків, які мають негативний вплив на прийняття рішення щодо впровадження систем AI.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Jeanne В. Чому успішність застосування штучного інтелекту (AI) в аудиті розпочинається з правильних запитань? / Jeanne Boillet // EY Global Assurance Innovation Leader. 2019. URL: https://www.ey.com/uk_ua/assurance/why-success-ai-audit-starts-with-asking-right-questions
2. John С. Demystifying Artificial Intelligencefor / ColthartJohn // AccountingWEB. Apr 4th 2019. URL: <https://www.accountingweb.com/technology/trends/demystifying-artificial-intelligence-for-audit>
3. Мельниченко О.В. Використання штучного інтелекту в системах контролю господарської діяльності / О.В. Мельниченко. 2018. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/11/342.pdf>
4. Штучний інтелект в бухгалтерському обліку та фінансах // Бухгалтер 911. 2020. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1049080.html>
5. Ера штучного інтелекту: як AI допомагає приймати рішення, керувати ресурсами та оптимізувати виробництво глобального бізнесу / Everest innovation integrator. URL: <https://www.everest.ua/era-shtuchnogo-intelektu-yak-ai-dopomagaye-pryjmaty-rishennya-keruvaty-resursamy-ta-optymizuvatyy-vyrobnytvo-globalnogo-biznesu/>

Могила А. А.
магістр,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
Науковий керівник: Макурін А. А.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
м. Дніпро, Україна

ОБЛІК ВИТРАТ НА УТРИМАННЯ ТА ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Необоротні активи є частиною активів, контрольованих підприємством у результаті минулих подій. Використання цих активів, як очікується, призведе до надходження економічних вигод у майбутньому, а витрати на ремонт та поліпшення основних засобів повинні посприяти збільшенню економічних вигод у майбутньому.

Вагомий внесок у визначення поняття «основні засоби» внесли як вітчизняні вчені, так і зарубіжні. З приводу тлумачення цього поняття серед науковців досі тривають суперечки, оскільки не існує його єдиного тлумачення. Усі вчені погоджуються, що основні засоби утворюють виробничо-технічну базу та визначають виробничу потужність підприємств. Від використання основних засобів очікується отримання вигод у майбутньому.

Операції (ремонт, модернізація, дообладнання) з утримання та поліпшення основних засобів може бути виконано господарським чи підрядним способом. З метою розуміння обліку витрат на утримання та поліпшення основних засобів наведено операції на фермерських господарствах, у яких виникають такі витрати, та сфери, у яких можуть виникнути ці витрати (табл. 1).

Під поліпшенням основних засобів мають на увазі проведення реконструкції чи модернізації, в свою чергу, під утриманням розуміють операції, направлені на підтримку об'єкта в робочому стані, проведення технічного огляду об'єкта, обслуговування, проведення ремонту. Заходи щодо проведення ремонту характеризуються такими видами витрат: витратами на придбання сировини й матеріалів, витратами на використання запасних частин, витратами на заробітну плату.

Облік витрат на утримання та поліпшення основних засобів

Утримання основних засобів			Поліпшення основних засобів		
Господарський спосіб					
Зміст	Д	К	Зміст	Д	К
Здійснені витрати на обслуговування та ремонт основних засобів, що забезпечують збут.	23.1	93.1			
Здійснені витрати на обслуговування та ремонт основних засобів соціальної сфери.	23.3	949.1	Капітальні витрати з модернізації основних засобів, направлених на збільшення первісної вартості об'єкта.	10.1	15.1
Операції, пов'язані з утриманням та поліпшенням основних засобів					
<i>Обслуговування та ремонт основних засобів виробничого призначення</i>			<i>модернізація</i>		
<i>Обслуговування та ремонт основних засобів, що забезпечують збут</i>			<i>модифікація</i>		
<i>Обслуговування та ремонт основних засобів соціальної сфери</i>			<i>дообладнання</i>		
<i>Обслуговування та ремонт основних засобів природоохоронної сфери</i>			<i>реконструкція</i>		
Сфери, у яких можуть виникнути витрати					
<i>Сфера</i>			<i>Рахунки обліку</i>		
Виробництва			23.1		
Збуту			93.1		
Адміністративна			92.1		
Соціальна діяльність			949.1 / -		
Природоохоронна діяльність			-		

З особливостей бухгалтерського обліку на фермерському господарстві впливає, що методологічне забезпечення та нормативна база потребують значних змін для кращого відображення економічної інформації в бухгалтерському обліку для потреб користувачів. Вітчизняний бухгалтерський облік повинен точно й конкретно відображати інформацію, щодо діяльності вугледобувних підприємств у напрямі соціальної та природоохоронної діяльності, треба додати новий напрям бухгалтерського обліку

зادля кращої трансформації в соціальний бухгалтерський облік, на який націлені країни Європи.

Удосконалення бухгалтерського обліку витрат на утримання та поліпшення основних засобів на фермерських підприємствах відіграє важливу роль у привабленні інвестицій та співпраці з закордонними партнерами.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Радіонова Н.Й., Ременюк Л.М. Шляхи удосконалення бухгалтерського обліку і контролю основних засобів // Ефективна економіка. – 2015.
2. Кудлаєва Н.В., Кравчук В.С. Проблеми обліку основних засобів // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2015. – № 2. – С. 179–188.
3. Кафка С.М. Зміст і призначення амортизації основних засобів // Економічний аналіз. – 2017. – № 27 (1). – С. 270–279.
4. Гораль Л.Т., Кафка С.М., Степанюк О.С. Практичні аспекти реалізації облікової політики щодо подальших витрат на основні засоби // Облік і фінанси. – 2018. – № 3. – С. 19–28.
5. Столяр Л.Г. Особливості обліку поточного та капітального ремонту основних засобів // Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 2.

Морочко Н. В.

магістрант

*Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

АНАЛІЗ РІВНЯ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних нестабільних умов господарювання посилюється актуальність дослідження беззбитковості діяльності підприємства і отримання прибутку, як головної рушійної сили ринкової економіки, що забезпечує інтереси всіх зацікавлених осіб: держави, власників, засновників, персоналу, кредиторів тощо. Саме аналіз беззбитковості надає можливість визначити ступінь залежності підприємства від дії різноманітних факторів і визначити межу нижче якої підприємство не може здійснювати діяльність.

Дослідженням проблем безбитковості займаються багато сучасних дослідників: економічної сутності – С.В. Радинський, аналізом безбитковості для потреб управління – В.О. Янковий та О.Г. Янковий, визначення безбитковості аграрними підприємствами – С.М. Ткаченко, дослідженням організаційно-економічного механізму безбитковості – О.В. Пятаєва та ін.

Точка безбитковості – це обсяг діяльності, при якому доходи підприємства дорівнюють його витратам, відповідно прибуток дорівнює нулю. Для її обчислення можна використовувати три методи: рівняння, маржинального доходу та графічного зображення [1, с. 79].

Розглянемо аналіз безбитковості на прикладі «Вижницького держспецігоспу АПК». Варто відмітити, що особливістю діяльності лісгоспу є постійне державне регулювання діяльності. Лісгосп створений з метою організації комплексного ведення лісового господарства, включаючи питання охорони, захисту, раціонального використання лісових ресурсів та відтворення лісів на території підприємства.

Підприємство починає отримувати прибуток після досягнення точки безбитковості, то з цього моменту обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) забезпечує підприємству фінансову стійкість, тому що продаж понад обсяг «точки безбитковості» означає отримання прибутку, який є елементом самофінансування. Різниця між запланованим і безбитковим обсягом реалізації товарів, робіт, послуг називається «запасом фінансової стійкості (міцності, безпеки)» підприємства.

Зазвичай, розрахунок запасу фінансової стійкості (ЗФС) проводиться у відсотках (формула 1) [2, с. 73]:

$$\text{ЗФС}\% = ((\text{ЧД} - \text{Q}_{\text{кр}}) / \text{ЧД}) * 100 \% \quad (1)$$

де ЗФС – запас фінансової стійкості; ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); $Q_{\text{кр}}$ – дохід, при якому підприємство вважається безбитковим. Результати проведеного дослідження згруповано в таблиці 1.

Отримані дані свідчать, що на досліджуваному підприємстві протягом аналізованого періоду теми росту чистого доходу перевищують темпи росту собівартості реалізованої продукції, у зв'язку з цим у звітному році збільшилася частка маржинального

доходу у загальному доході від реалізації на 2,24 пункти структури. Збільшення суми постійних витрат призвело до збільшення межі покриття усіх витрат (точки беззбитковості) на 5093,72 тис. грн. Збільшення «критичної точки» обсягу продажу на 36,29 % призвело до зменшення запасу фінансової стійкості на 0,06 пунктів структури, що збільшило ризики настання збитковості господарської діяльності.

Таблиця 1

**Аналіз кількісного рівня
дослідження фінансових результатів 2018–2019 р.
ДП «Вижницького держспецлісгоспу АПК»**

Показники, грн.	Період		Відхилення	
	2018 рік	2019 рік	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1	2	3	4	5
1. Чистий прибуток	462000,00	527000,00	65000	14,07
2. Прибуток від операційної діяльності	563000,00	643000,00	80000	14,21
3. Валовий прибуток (маржинальний дохід)	2874000,00	4145000,00	1271000	44,22
4. Чистий дохід від реалізації продукції,	18585000,00	23424000,00	4839000	26,04
5. Дохід від операційної діяльності	18630000	23445000	4815000	25,85
6. Витрати діяльності підприємства	18168000	22918000	4750000	26,14
7. Витрати операційної діяльності	18067000	22802000	4735000	26,21
8. Собівартість реалізованої продукції	15711000,00	19279000,00	3568000	22,71
9. Частка маржинального доходу в доході від реалізації, % (п. 3: п. 4*100)	15,46	17,70	2,24	14,49
10. Постійні та умовно-постійні витрати (рах. 92 і 93)	2170000,00	3386000,00	1216000	56,03
11. «Критична точка» обсягу продаж (п. 10: п. 9)	14036222	19129943	5093721	36,29

1	2	3	4	5
12. Запас фінансової стійкості (п. 4. – п. 11)	4548778	4294057	-254721	-5,6
13. Запас фінансової стійкості % до обсягу продаж (п. 12: п. 4)	0,24	0,18	-0,06	-25
14. Прибуток(збиток) від реалізації (п. 4 – п. 8 – п. 10)	704000	759000	55000	7,81
15. Прибуток від реалізації у % до ЗФС (п. 14: п. 12)	0,15	0,18	0,03	20

Згідно з результатами аналізу ДП «Вижницького держспецлісгоспу АПК» для підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно:

1) управляти постійними витратами – оптимізувати величину адміністративних витрат та витрат на збут без втрат для виробництва, знижувати їх долю в маржинальному доході;

2) збільшувати дохід від реалізації продукції за рахунок збільшення обсягу реалізації. Це можливо за рахунок збільшення обсягу виробництва продукції (за рахунок ефективного використання усіх ресурсів).

Таким чином, при прийнятті відповідних управлінських рішень управління прибутковість підприємства необхідно враховувати допустимий рівень постійних витрат за максимально можливого обсягу виробництва, тому що невиправдано великий рівень постійних витрат несе за собою збільшені виробничі ризики діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Моделі і програмні продукти розв'язування проблем безбитковості діяльності / Н.Л. Ющенко, І.П. Куслій // Науковий вісник Полісся. – 2015. – Вип. 4. – С. 76–86 – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvr_2015_4_14.
2. Гайдаєнко О.М. Аналіз безбитковості підприємства на прикладі «Дніпропетровського хлібозаводу № 9» / О.М. Гайдаєнко, Т. Кушнір // Міжнародний збірник наукових праць. – 2016. – Випуск 1 (9). Частина 1. – С. 72–78.

Новокрещенова Д. О.
аспірантка кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНСЬКУ ПРАКТИКУ

З метою забезпечення реалізації Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки [3], що передбачає здійснення удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку, було розроблено й впроваджено НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» [2]. Будь-яка країна світу може використовувати принципи й методи обліку, визначені МСБОДС 25 «Виплати працівникам» [1] у тому вигляді, в якому їх розроблено Міжнародною Федерацією Бухгалтерів, а може розробити на основі міжнародного свій стандарт і адаптувати під національну систему обліку.

Використання міжнародних стандартизованих підходів до обліку виплат працівникам забезпечує скорочення витрат часу й фінансів на розробку та експертизу стандартів, але не враховує повністю особливості й переваги національної системи бухгалтерського обліку та звітності в секторі державного управління окремої країни. Саме тому в Україні були розроблені власні стандарти (табл. 1).

На відміну від МСБОДС 25 «Виплати працівникам», у НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» до категорій виплат працівникам належать «інші виплати», які містять матеріальну допомогу.

Крім того, у НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» не винесено в окрему категорію виплати, які підлягають сплаті після 12 місяців або тривалішого строку по закінченні періоду, в якому працівники надають відповідні послуги [2]. До таких виплат згідно з МСБОДС 25 «Виплати працівникам» належать виплати за довгострокові компенсовані періоди відсутності, такі як додаткова

відпустка за вислугу років або оплачувана академічна відпустка, виплатну зв'язку з тривалою непрацездатністю та ін. [1]. Згідно з НП(С)БОДС 132 категорію виплат «довгострокові компенсовані періоди відсутності», передбачену МСБОДС 25, включено до категорії виплат «виплати при звільненні», а категорію виплат «Виплати у зв'язку з тривалою непрацездатністю» – до категорії «поточні виплати».

Таблиця 1

Структурна диференціація складових національного та міжнародного стандартів бухгалтерського обліку з обліку виплат працівникам в державному секторі

НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам»	МСБОДС 25 «Виплати працівникам»
Поточні виплати	Короткострокові виплати працівникам
Виплати за невідпрацьований час	Виплати по закінченні трудової діяльності: розмежування програм з визначеним внеском та програм з визначеною виплатою
Виплати при звільненні	Інші довгострокові виплати працівникам
Інші виплати працівникам	Виплати при звільненні

Джерело: згруповано автором за [1; 2]

На відміну від МСБОДС 25 «Виплати працівникам», НП(С)БОДС 132 «Виплати працівникам» не передбачає облік пенсійних виплат. Через це у структурі НП(С)БОДС 132 відсутня категорія «виплати по закінченні трудової діяльності», яка в Україні регулюється нормативно-правовими документами щодо пенсійного забезпечення.

Необхідно акцентувати увагу, що в МСБОДС 132 «Виплати працівникам» не наведено визначення основного поняття «виплати працівникам», не подано визначення категорій, які включені до виплат працівникам, що є суттєвим недоліком, так як ці поняття не зустрічаються в жодному нормативному документі, який регулює питання оплати праці в Україні. Стандарт потребує узгодження з існуючими нормативно-правовими актами в контексті термінології та класифікації виплат.

Отже, порівнявши стандарти МСБОДС 25 і НП(С)БОДС 132, виявлено розбіжності в структурі виплат працівникам та відповід-

ність до визначення сутності стандартів. У наш час нормативно-правова база, що регулює теоретичні та методичні аспекти бухгалтерського обліку бюджетних установ, не містить інформації щодо розкриття змісту та складових виплат працівникам, а чинні класифікаційні ознаки, що застосовуються для оцінки розміру виплат працівникам, суттєво відрізняються від класифікаційних ознак МСБОДС.

Враховуючи вищесказане, пропонуємо власне визначення терміну «виплати працівникам» – всі види компенсацій, здійснені суб'єктом державного сектору в грошовій і негрошовій формах в обмін на послуги, надані працівниками відповідно до законодавства, контракту чи іншої угоди.

До складових виплат працівникам бюджетних установ необхідно включати також немонетарні компоненти, а саме різні пільги щодо користування соціальними послугами (компенсація витрат на проїзд, медичне страхування тощо).

В умовах економічних трансформацій національні стандарти бухгалтерського обліку державному сектору потребують узгодження з міжнародними. У багатьох країнах в державному секторі існують свої методи ведення бухгалтерського обліку, при цьому увага приділяється розробці стандартів, які б відповідали критеріям підзвітності і прозорості, що важливо для операцій із виплатами працівникам. Квінтесенцією реформування обліку в державному секторі є формування єдиних підходів і розробка практичних механізмів удосконалення системи обліку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 25 «Виплати працівникам». URL: https://buhgalter911.com/public/uploads/normativka/Standart_gossektor/%D0%9C%D0%A1%D91%D0%9E%D0%94%D0%A1/%D0%9C%D0%A1%D0%91%D0%9E%D0%94%D0%A1_25.pdf.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 «Виплати працівникам». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-12>.
3. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року : схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20.06.2018 № 437-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80>.

Перешит Н. Г.
студентка магістратури
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Господарська діяльність підприємства України не може існувати без належної забезпеченості її предметами праці, що складають основу готових виробів – виробничих запасів. Це вимагає до себе особливої уваги та контролю, що і є наслідком неспинного розвитку та реформування ринкових відносин, створення та запровадження різноманітних форм власності в Україні.

На сьогоднішній день, однією із значних передумов для створення конкурентоспроможної продукції на виробничих підприємствах країни – є раціональне та доцільне використання виробничих запасів, які складають основу обліку та визначення прибутку підприємства, його фінансового стану, виробничої продуктивності, та побудови успішних внутрішньо- і зовнішньо-економічних зв'язків.

Таким чином, на планування та контроль за оперативними рішеннями щодо використання матеріальних ресурсів, ефективність управлінських рішень ваговий вплив має об'єктивність та достовірність отриманої інформації про рух виробничих запасів і їх величину, закладену в собівартість виготовленої готової продукції [1, с. 165].

Згідно з НП(С)БО 9 «Запаси» запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [8]. Але водночас, інші джерела визначають поняття дещо інакше, а саме все залежить від того, з якої позиції вони розглядаються. Та, з будь-якої точки зору, поняття запасів в бухгалтерському обліку має включати

в себе такі вагомі моменти як термін та напрям використання, а також, джерела відшкодування їх вартості [10, с. 245].

Організація діяльності підприємства та, як наслідок, товарно-грошові відносини з іншими суб'єктами господарювання, породжують таку фінансово-економічну категорію оборотних активів – запаси. Різні джерела відносять поняття виробничих запасів до складу оборотних активів, з огляду на те, що їх можна перетворити на грошові кошти протягом одного року чи операційного циклу [3, с. 452].

Різні протиріччя виникають у врегулюванні таких моментів у визначенні поняття «Запаси» та організації обліку операцій з ними:

- це не тільки предмети праці, але і засоби праці, а отже це всі активи, які мають матеріальну форму та використовуються під час виробничого процесу;

- поняття «товарно-матеріальні активи» та «товарно-матеріальні запаси» не мають підґрунтя для застосування, так як включають в себе активи, які мають матеріальну форму, і можуть бути як оборотними так і необоротними, та можуть бути проданими;

- предмети праці – це елементи виробництва, які підлягають обробці, але традиційно це більш економічна категорія, ніж облікова;

- більшість авторів під поняттям «запаси» вбачають резерв матеріальних ресурсів, які зберігаються і призначені для підтримання безперервності процесу виробництва на випадок необхідності, а не використовуються в поточній діяльності підприємства;

- низький рівень комплексності інформаційного забезпечення керівництва для управління запасами на виробництві;

- існування неналежного рівня контролю та оперативного регулювання процесів оптимального рівня утворення запасів;

- складність у визначенні справедливої вартості одиниці запасів, задля проведення бартерного обміну між підприємствами, інколи, навіть, на неподібні товари [4, с. 64].

Важливим аспектом в організації безперервного обліку виробничих запасів на підприємствах України є визначення їх оцінки, що впливає на визначення собівартості виготовленої готової

продукції. Методика оцінки запасів є важливим інструментом організації ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства, що викликає значущий інтерес у зв'язку з потребою оцінки реальної вартості запасів [1, с. 167].

Проблема визначення справедливої оцінки запасів, турбує багатьох науковців та практиків. У результаті проведених досліджень та дискусій було сформовано різні методи оцінки запасів при їх списанні, що знайшли своє відображення в П(С)БО 9 «Запаси» та Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів. Але вони не є універсальними для використання в окремих ситуаціях [8; 9].

Головною відмінністю між обліком запасів в Україні та в зарубіжній практиці, згідно МСБО 2 «Запаси», є те, що до собівартості запасів не включають витрати, які не будуть відшкодовані покупцями, на відміну від України, де виробничі запаси оцінюють за фактичними цінами їх придбання, [6]. Щодо вибуття запасів, то згідно з П(С)БО 9 «Запаси», існує п'ять методів оцінки запасів: ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, собівартості перших за часом надходження запасів (FIFO), нормативних витрат та ціни продажу, що цілком відповідає міжнародним стандартам [8].

Українське законодавство поки що знаходиться в процесі формування на основі положень міжнародних стандартів, але без належної адаптації до особливостей національної економіки, що й викликає такі моменти неузгодженості [7, с. 396].

Керівництво підприємства, у впровадженні своєї господарської та облікової політики, повинно робити наголос на обґрунтованій мінімізації запасів матеріалів на складах, що дозволить уникнути особливих складнощів, пов'язаних із оцінкою вибуття запасів. Це можливо забезпечити шляхом організації системи документообігу між різними службами на підприємстві на стадіях первинного, поточного та підсумкового обліку, через оптимальну кількість виконавців за мінімальний період часу [2, с. 40].

Серед напрямів удосконалення організації управління виробничими запасами на підприємстві, виділяємо:

- налагодження оперативності інформаційного забезпечення управління даними обліку виробничих запасів, шляхом запровадження інформаційних технологій обробки інформації;
- удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами підприємства;
- обґрунтування методики обліку витрат на освоєння нових технологій виробництва;
- чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств [5, с. 251].

Підводячи підсумки, можемо стверджувати, що реалізація зазначених напрямів удосконалення обліку запасів на підприємствах України, призведе до значного покращення результатів його фінансово-економічної діяльності на ринку. Але вирішення цілого комплексу дискусійних питань, щодо управління обліком запасів на підприємствах України досі залишається актуальним та потребує ще більш детального вивчення, з метою створення більш ефективної обліково-управлінської моделі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бержанір І.А. Проблеми та напрями вдосконалення обліку виробничих запасів. *Економічний простір*. 2016. № 107. С. 161–168.
2. Бурдюг Н. Роль документообігу у створенні ефективної системи обліку виробничих запасів. *Економічний аналіз*. 2010. № 6. С. 39–42.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець та ін. ; під. заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2009. 912 с.
4. Князюк І. Актуальні проблеми обліку виробничих запасів на підприємствах України. *Удосконалення обліку й аналізу в системі управління підприємства*. 2018. № 2. С. 63–65.
5. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи розвитку : монографія. Житомир : ЖІТІ, 2014. 384 с.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» (М(С)БО 2): Рада Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) від 01.01.2012 №929_021 (Редакція станом на 01.01.2012) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (дата звернення: 10.11.2020).
7. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік, за національними стандартами : підручник. Харків : Вид-во Алерта, 2011. 1044 с.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (НП(С)БО 9): Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 (Редакція станом на 29.10.2019) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 10.11.2020).
9. Про затвердження Методичних рекомендацій бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 № 2 (Редакція станом на 14.01.2020) // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07#Text> (дата звернення: 13.09.2020).
10. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. 526 с.

Помірча О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач сектору економічних досліджень
відділу товарознавчих, автотоварознавчих,
гемологічних, економічних, будівельних,
земельних досліджень та оціночної діяльності
Львівського Науково-дослідного
експертно-криміналістичного центру
м. Львів, Україна*

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ПІДТВЕРДЖЕННЯ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗБИТКУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ СУДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

У процесі проведення судової економічної експертизи, аналізується виробнича і фінансово-економічна діяльність підприємств різних форм власності, які понесли збитки, втрати, виявлення привласнення товарно-матеріальних цінностей та ін.

Висновки експертів є ключовим доказом в кримінальному провадженні при розкритті економічних злочинів на підставі яких слідчий, прокурор, слідчий суддя, суд встановлюють наявність чи відсутність фактів та обставин, що мають значення для кримінального провадження та підлягають доказуванню.

Фактичними даними для судового експерта-економіста є операції бухгалтерського обліку, які є способом відображення

фінансово-господарській діяльності підприємства. Бухгалтерські операції мають важливе значення для оцінки фінансової та господарської (виробничої) діяльності підприємства, організації та установи, а дослідження цих операцій вимагає спеціальних знань, тому судово-слідчі органи звертаються за допомогою до спеціалістів в області бухгалтерського обліку.

Дослідження бухгалтерських операцій пов'язано з вивченням документації, тому як проведення господарських операцій фіксується у документах бухгалтерського та податкового обліку.

Досить актуальним та проблемним питанням при призначенні та проведенні економічної експертизи є документальне підтвердження збитків. Необхідність визначення розміру матеріальних збитків є однією із підстав для проведення судової економічної експертизи. Так, відповідно до статті 242 Кримінального процесуального кодексу: «...2. Слідчий або прокурор зобов'язані звернутися з клопотанням до слідчого судді для проведення експертизи щодо...6) визначення розміру матеріальних збитків, шкоди немайнового характеру, шкоди довкіллю, заподіяної кримінальним правопорушенням...» [1].

Основною проблемою при призначенні економічної експертизи є те, що органами слідства та суду ставляться питання про визначення матеріальних збитків у їх юридичному розумінні. Наприклад: «... Чи підтверджується документально матеріальний збиток, завданий в результаті невиконання умов договору купівлі-продажу...?»; «...Чи підтверджується документально матеріальний збиток, завданий в результаті невиконання посадовими особами своїх посадових обов'язків...?»; «Чи спричинили дії директора підприємства при перерахуванні коштів на рахунок ТОВ «ТЗМ» збиток в сумі ...?» і т. і. Дана проблема пов'язана із розмежуванням поняття збитків з економічної та юридичної точки зору. Сформульовані в такому форматі запитання мають юридичне розуміння, оскільки відображають підстави виникнення збитків, яке не досліджуються судовими експертами-економістами.

В юриспруденції та економіці по різному тлумачиться поняття збитку. Юридичне тлумачення збитків полягає у визначенні підстав їх виникнення, які відображаються у протиправних діях посадових осіб, які призвели до виникнення збитків. В економічному

розумінні збитки полягають у втратах, які призвели до зменшення майна суб'єкта господарювання або до зміни його структури, незалежно від того, з яких причин вони виникли. Вирішуючи питання щодо визначення збитків, експерт досліджує лише їх економічну сторону, тобто розмір втрат, нанесених потерпілій особі (особам), незалежно від причин їх виникнення.

Економічне і юридичне тлумачення збитків взаємопов'язані, але мають різний причинно-наслідковий зв'язок. Так, економічна сутність збитків означає, що для потерпілої особи настають негативні наслідки у вигляді додаткових майнових втрат або неотриманих доходів, які мали б бути отримані за звичайних обставин. З юридичної ж точки зору збитки – це негативні для потерпілої особи наслідки в майновій сфері, які є результатом неправомірних дій іншої особи.

При дослідженні збитків, судові експерти-економісти керуються визначенням поняття збитків, яке наведено в Порядку взаємодії органів державної контрольно-ревізійної служби, органів прокуратури, внутрішніх справ, Служби безпеки України, затвердженого наказом Головного контрольно-ревізійного управління України, Міністерства внутрішніх справ України, Службою безпеки України, Генеральною прокуратурою України від 19.10.2006 № 346/1025/685/53, в якому поняття матеріальних збитків представлено в такій редакції [4]: «...Матеріальна шкода (збитки) – втрата активів чи недоотримання належних доходів об'єктом контролю та/або державою, що сталися внаслідок порушення законодавства об'єктом контролю шляхом дій або бездіяльності його посадових (службових) осіб...».

Збитки, як економічне явище полягає в тому, що суб'єкт господарювання зазнає додаткових майнових втрат або не отримує доходи порівняно з витратами і доходами, що здійснюються та отримуються при оптимальному розвитку господарської операції. В економіці розглядається поняття збитків у формі додаткових витрат та у формі недержаних доходів (упущеної вигоди). Відповідно до ст. 22 Цивільного кодексу України [2]: «...2. Збитками є: 1) втрати, яких особа зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також витрати, які особа зробила або мусить зробити для відновлення свого порушеного права (реальні збитки);

2) доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене (упущена вигода)...».

Окрім того, збитками називають не лише грошову оцінку завданої суб'єкту господарювання шкоди, а й додаткові його складові, такі як: податок на додану вартість, акцизний збір та сума, що припадає на відповідний коефіцієнт підрахунку збитків. У свою чергу, в бухгалтерському обліку відповідно до п. 3 П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [3]: «збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати...».

Тому, при визначенні суми матеріальних збитків до питань щодо підтвердження суми завданих збитків, на які мають право, відповідно до своєї компетенції відповідати судові експерти-економісти відносяться такі, як: документальне підтвердження втрачених активів, зменшення активів, зміни структури активів, документальне підтвердження недоотриманих доходів, які визначаються за даними відображеними в документах бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Експерти-економісти в межах своєї компетенції проводять дослідження та надають висновки тільки на підставі документів, що підтверджують господарські операції, зокрема ті, що призвели до виникнення збитків.

Разом з тим, варто зауважити, що оскільки проведення ревізійних дій (визначення експертом будь-яких економічних показників без попереднього проведення документальних перевірок) не належить до завдань економічної експертизи, то експерти-економісти можуть у межах своєї компетенції вирішувати питання щодо документального підтвердження розміру збитків, які були виведені ревізорами в акті перевірки або аудиторами в аудиторському висновку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 №4651-VI із змінами та доповненнями //Відомості Верховної Ради України. – 2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
2. Цивільний кодекс України від 01.01.2004 №435-IV із змінами та доповненнями //Відомості Верховної Ради України. – 2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

3. Національне положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
4. Порядок взаємодії органів державної контрольно-ревізійної служби, органів прокуратури, внутрішніх справ, Служби безпеки України, затвердженого наказом Головного контрольно-ревізійного управління України, Міністерства внутрішніх справ України, Службою безпеки України, Генеральною прокуратурою України від 19.10.2006 №346/1025/685/53 // Головне контрольно-ревізійне управління України, Міністерство внутрішніх справ України, Служба безпеки України, Генеральна прокуратура України. – 2006. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
5. Судово-економічна експертиза : навчальний посібник / Л.В. Дікань, В.Д. Понікаров, О.В. Кожушко. – Харків : Вид ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 432 с.
6. Крисань Т.Є. Збитки як категорія цивільного права України : автореф. дис. канд. юрид. наук : 12.00.03. Одеса, 2008. 21 с.
7. Подколзін І.В. Збитки та їх відшкодування в договірному праві України : автореф. дис. канд. юрид. наук : 12.00.03. Київ, 2009. 22 с.

Пономаренко С. В.

магістр,

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Науковий керівник: Макурін А. А.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

м. Дніпро, Україна

СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКУ ДЛЯ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Складання фінансової звітності та надання фінансової інформації про суб'єкт звітності, користувачам, інвесторам, кредиторам про надання ресурсів суб'єкту господарювання залежить від певних чинників та статей балансу й іншої звітності. Однією з основ фінансової інформації є її якісні характеристик.

Основними якісними характеристиками є релевантність та достовірність, що робить фінансову інформацію корисною для

користувачів. Доречність відноситься до фінансової інформації та здатна змінити попередньо прийняті рішення. Відповідність фінансової інформації тісно пов'язано з суттєвістю, яка є одним з аспектів релевантної для певного суб'єкта господарювання [1].

Інформація суттєва, якщо її виключення або помилкове викривлення може вплинути на рішення, прийняті користувачами фінансової звітності. Другою якісною характеристикою є достовірне представлення фінансової інформації, воно стосується здатності інформації не тільки представляти відповідні явища, але й достовірно відображати явища, які вона має на меті представляти.

Більше того, щоб інформація мала вірне подання, вона була б повною, нейтральною та без помилок. Стверджується, що принцип вірного представництва є ключовим фактором, оскільки він вимагає інтерпретації економічної суті, яка різниться залежно від суб'єкта звітності. Таким чином, бухгалтерський режим та визначення того, що вважається достовірним представництвом, залежать від природи суб'єкта звітності.

Є чотири якісні характеристики, що підвищують корисність фінансової інформації, яка є релевантною та достовірно представленою – це порівнянність, достовірність, своєчасність та зрозумілість. По-перше, фінансова інформація є більш корисною, якщо її можна порівняти, наприклад, з іншим суб'єктом господарювання або попередніми періодами, це полегшує виявлення та розуміння подібностей та відмінностей між статтями. Концепція достовірності означає, що незалежні спостерігачі можуть дійти до того самого висновку про достовірність речей [2].

Наприклад, верифікація може бути прямою верифікацією шляхом підрахунку наявної суми готівки або непрямою верифікацією шляхом перевірки вхідних даних до формування певної статті та суми по неї. Своєчасність стосується інформації, яка є доступною для осіб, що приймають рішення, вчасно, щоб мати можливість впливати на їх рішення. Нарешті, концепція зрозумілості стосується подання інформації та здатності класифікувати, характеризувати та подавати інформацію чітко та стисло [3]. Отже, виходячи з вище наведеного на рисунку 1 зображено якісні характеристики інформації бухгалтерського обліку.

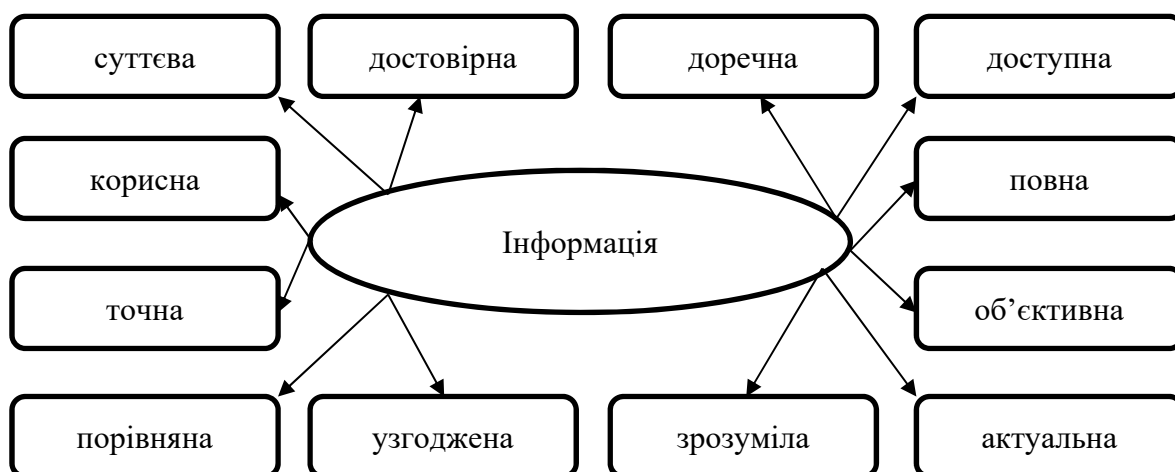


Рис. 1. Якісні характеристики інформації бухгалтерського обліку

Якісні характеристики доступні для подальшого вдосконалення якісних характеристик корисної фінансової інформації, однак покращувальні характеристики не можуть зробити інформацію корисною, якщо вона не є релевантною або достовірно представленою.

При розкритті фінансової інформації на підприємстві необхідним є використання певних стандартів. Основні джерела які слід розглядати при відсутності розкриття та регулювання інформації у бухгалтерському обліку за МСФЗ та МСБО чи Концептуальною основою фінансової звітності необхідно використовувати іншу бухгалтерську літературу та загальногалузеву практику яка вважається найбільш адаптивною у порівнянні з МСБО. Оскільки існує набір стандартів, які регулюють певні питання обліку доходів і витрат [4].

Управління доходами використовується як проксі для звітування про якість, оскільки якість звітності можна переважно виміряти за допомогою зменшеного управління доходами. Фірми, що застосовують МСБО, мають вищу якість бухгалтерського обліку, ніж суб'єкти, які не застосовують МСБО. Загальна якість бухгалтерського обліку покращується після прийняття суб'єктами господарювання МСБО та МСФЗ, а вища якість бухгалтерського обліку зменшує управління прибутком.

Якщо здійснюватиметься опортуністичний розсуд керівництва при визначенні сум бухгалтерського обліку, наприклад шляхом управління прибутком, якість бухгалтерського обліку може зрости.

Низька здатність управлінської маніпуляції може розглядатися як вимога до високої якості фінансової звітності.

У фінансовій звітності яка сповна розкриває та характеризує діяльність підприємства існує дві форми які складаються для різних цілей. Як якість бухгалтерського обліку та фінансової звітності для користувачів існує дві форми, це «Звіт про фінансовий стан» (баланс) та «Звіт про фінансові результати». Якість фінансової звітності потребує точного опису економічної реальності, низької здатності до управлінського маніпулювання, своєчасності та асиметричної своєчасності. Відповідно до балансового методу, правильна оцінка активів та пасивів є основною метою фінансової звітності, тоді як інші зміни в обліку вважаються другорядними. Підхід відносно звіту про фінансові результати, навпаки, стверджує, що визначення доходів та витрат це основна мета фінансової звітності. Показники активів та зобов'язань найкраще відображають поточні економічні умови та очікування майбутнього, це призводить до корисності фінансової інформації для фінансової звітності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Слободяник Ю.Б., Сиротенко Н.А. Підготовка, подання та аудит фінансової звітності: траєкторія змін // Облік і фінанси. – 2018. – № 1. – С. 72–79.
2. Фальченко О.О., Мардус Н.Ю. Процес подання та оприлюднення фінансової звітності підприємства // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – № 5 (2). – С. 167–170.
3. Будько О.В. Фінансова звітність як джерело інформації для прийняття управлінських рішень // Ефективна економіка. – 2013. – № 1.
4. Озеран А.В. Аналіз корисності інформації фінансової звітності для прийняття управлінських рішень // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (2). – С. 200–204.

Чебан Т. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський національний технічний університет*

Шарф А. Ю.

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

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДґРУНТЯ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Інтелектуальний капітал підприємств забезпечує їх високо-ефективну діяльність, досягнення високого рівня конкурентоспроможності та капіталізацію прибутків. Це актуалізує наукову проблематику адекватного оцінювання інтелектуального капіталу. Вирішення цього завдання потребує обґрунтованого вибору методики оцінки та формування її інформаційного забезпечення. Традиційно основним постачальником економічної інформації для управління підприємствами вважається система бухгалтерського обліку. Однак стосовно такого унікального об'єкту як інтелектуальний капітал, інформаційні можливості бухгалтерського обліку та фінансової звітності обмежені. Пропонуємо в якості одного із можливих варіантів вирішення зазначених питань формування внутрішньої управлінської звітності щодо інтелектуального капіталу підприємств.

Вивчення фахової літератури з проблематики дослідження дозволило нам визначити такі основні вимоги до змісту управлінських звітів: доцільно використовувати як фінансові, так і не фінансові показники, необхідно розкривати інформацію в розрізі тих складових інтелектуального капіталу, які є пріоритетними для підприємств певної галузі, забезпечити можливість динамічних оцінок показників та встановлення причин негативних змін в розрізі складових інтелектуального капіталу.

Не менш важливим питанням в підготовці управлінської звітності є обґрунтування методики інтегрального оцінювання інтелектуального капіталу, визначення складу показників, які найбільш адекватно характеризують стан людського, організа-

ційного та споживчого капіталу підприємства та алгоритмів їх розрахунку. При визначенні складу показників нами систематизовані пропозиції відомих науковців А.Л. Гапоненко, В. Геєць, О.В. Шкурупій [1; 2; 3] та алгоритми розрахунку обраних показників, запропонованих А.Л. Гапоненко та О.В. Кожушко [4]. Нами відібрані із загального складу показників ті, які відповідають галузевим особливостям складу інтелектуального капіталу підприємств та систематизовані за складовими інтелектуального капіталу:

– для оцінки людського капіталу – індекс освітнього рівня працівників, індекс розвитку працівників, рівень результативності творчої активності персоналу, доля молодих спеціалістів в загальній чисельності працівників, питома вага управлінського персоналу у середньообліковій численності персоналу, коефіцієнт розвитку персоналу, рівень творчої активності персоналу, частка витрат на оплату праці в операційних витратах підприємства, індекс матеріального заохочення працівників, індекс статутного заохочення, індекс стабільності кадрів, коефіцієнт рентабельності витрат на розвиток персоналу, питома вага витрат на підвищення кваліфікації та навчання співробітників;

– для оцінки клієнтського капіталу – питома вага постійних клієнтів; частка клієнтів, які повторно зробили замовлення, коефіцієнт довіри клієнтів, коефіцієнт надійності клієнтської бази, частка витрат на формування та розвиток клієнтської мережі в загальній сумі витрат на збут підприємства;

– для оцінки організаційного капіталу – коефіцієнт рентабельності продукції, частка нематеріальних активів у сумі активів підприємства, рівень оснащення програмним забезпеченням робочого місця, коефіцієнт оновлення виробництва, коефіцієнт науко– та інтелектуаломісткості продуктів і послуг, коефіцієнт інформатизації документообігу та забезпечення та обслуговування обчислювальної техніки.

Вибір наведених показників пояснюється тим, що всі вони є стимуляторами і їх значення можуть коливатися в діапазоні від 0 до 1, тому на їх основі без процедури нормалізації, можна розрахувати інтегральний показник оцінки інтелектуального капіталу в цілому та окремих його складових за допомогою методів

сумування, сумування місь, евклідових відстаней або геометричної середньої. Отримані результати з метою їх найкращої візуалізації можна представити у вигляді гістограми (рис. 1).

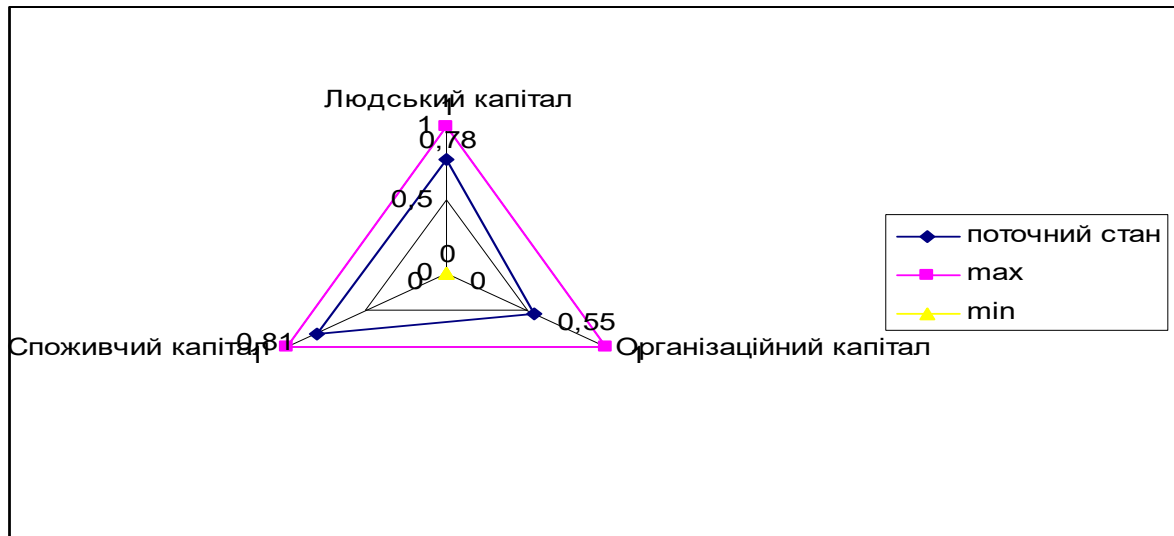


Рис. 1. Гістограма стану інтелектуального капіталу підприємства в розрізі його складових

На наведеному рисунку представлені показники поточного стану інтелектуального капіталу підприємства у порівнянні із максимальними (1, 1, 1) та мінімальними (0,1; 0,1; 0,1). Встановлення мінімальних значень на рівні 0,1 пов'язане із притаманним інтелектуальному капіталу ефекту синергії і взаємозв'язків між його складовими.

Отже, врахування вимог управління інтелектуальним капіталом дозволило розробити форми управлінської звітності, використання яких сприятиме інтегральній оцінці інтелектуального капіталу та прийняттю раціональних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання складових інтегрального капіталу, ефективності фінансово-господарської діяльності та капіталізації прибутків підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гапоненко Т.В. Организация управления интеллектуальным капиталом в условиях становления экономики знаний / Т.В. Гапоненко // Вестник Донского государственного технического университета. – 2009. – Т. 9. – № 2. – С. 322–327.

2. Геєць В. Економіка знань та перспективи її розвитку для України / В. Геєць // НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – Київ : [б. в.], 2005. – 425 с.
3. Шкурупій О.В. Інтелектуальний капітал в трансформаційній економіці: монографія / О.В. Шкурупій; Укоопспілка, Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, Полтав. ун-т спожив. кооп. України. – Полтава : [б. в.], 2008. – 268 с.
4. Кожушко О.В. Обґрунтування індикаторів оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислового підприємства / О.В. Кожушко // Economics of sustainable development: methodological approaches and practical solutions: Collective monograph / by general edition of O. Kendiukhov – Kyiv : Publishing «Centre of educational literature», 2016 – 182 p.

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Побережний Р. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин
Інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Побережна Н. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

РОЛЬ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО, СЕРЕДНЬОГО ТА ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ

Фінансовий результат будь-якого підприємства є найважливішим показником, який характеризує ефективність його діяльності та можливість його подальшого розвитку що дає змогу оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Величина фінансового результату створює запас фінансової стійкості. В сучасний період розвитку ринкової економіки та наявності великої кількості саме збиткових промислових підприємств формування та аналіз фінансового результату діяльності, зниження витрат та збільшення доходів, й збільшення прибутку, набуває особливої актуальності [1, с. 48].

Зазначимо, що поняття фінансових результатів діяльності підприємств малого, середнього та великого бізнесу трактується в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» як: «...прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними

витрати. ... збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати» [2].

Фінансові результати формуються наприкінці звітної періоду як різниця між доходами підприємства та його витратами, тому для визначення чистого фінансового результату у бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат від різних видів діяльності: операційної, основної, фінансові та інвестиційної.

Перед аналітиками та управлінцями вищої ланки, в свою чергу, стоїть завдання спрогнозувати розвиток підприємства в майбутньому, спрогнозувати можливість виникнення збитків і розробити рекомендації щодо їх попередження та усунення.

І ось тут, індикатором та інструментом для виконання необхідних дій щодо аналізу поточних доходів та витрат підприємства, прогнозування майбутніх змін та розробки управлінських рішень щодо формування та управління фінансовими результатами виступає економіко-математичне моделювання з його можливостями.

Економіко-математичне моделювання перетворюється на зв'язкову ланку між функціями збору та обробки інформації (бухгалтерський облік) і функціями прийняття рішень (планування, організація, контроль тощо). Його специфіка полягає в тому, що він не безпосередньо регулює хід господарських процесів, а є необхідним етапом управлінської діяльності. У результаті використання економіко-математичного моделювання створюється загальна картина стану керованого об'єкту з відображенням найсуттєвіших причинно-наслідкових зв'язків і надається підстава для розробки та прийняття управлінських рішень з регулювання процесів [3, с. 15–16].

Необхідно відзначити, що процес формування фінансових результатів пропонується здійснювати у декілька етапів:

- визначення цілей відповідно до основної стратегії розвитку підприємства;
- обґрунтування критеріїв та встановлення їх прогнозних значень;
- моніторинг впливу зовнішніх та внутрішніх факторів;

- оцінка відхилення фактичних значень фінансових показників від прогнозованих;
- обґрунтування альтернативних варіантів та заходів щодо зниження впливу негативних і підвищення впливу позитивних факторів;
- діагностування надходження доходів та оптимізації затрат для оцінки ефективності всього процесу та окремих його складових [4, с. 86].

За поглядами науковців Ткаченко І.С. та Проскурович О.В. ефективне формування фінансових результатів передбачає обґрунтування та прийняття рішення щодо генерування доходів і оптимізації витрат підприємства та підвищення рівня його ефективності в цілому. Це потребує проведення діагностування процесу формування фінансового результату за такими напрямками:

- горизонтальний та вертикальний аналіз – для дослідження динамічних та структурних змін фінансового результату підприємства;
- детермінований факторний аналіз за методикою комплексного і системного оцінювання та вимірювання впливу факторів на розмір чистого прибутку (збитку) підприємства;
- кореляційно-регресійний аналіз, що досліджує вплив на чистий прибуток різноманітних факторів (активів та пасивів підприємства, руху грошових коштів, структури виробництва продукції та інших) [4, с. 86].

Таким чином, для проведення своєчасного, якісного та ефективного управління фінансовими результатами діяльності підприємств малого, середнього та великого бізнесу доцільним постає застосування економіко-математичного моделювання, а саме розробка економіко-математичних моделей формування фінансових результатів підприємства, у яких дослідник або управлінець вирішує наступні основні задачі:

- 1) обґрунтування оптимальної кількості та якості даних в системі показників;
- 2) вибір адекватного економіко-математичного методу;
- 3) побудова точної економіко-математичної моделі фінансових результатів та фінансового стану підприємства;

4) представлення керівництву підприємства обґрунтованих висновків щодо вирішення поставлено фінансово-економічного завдання.

За пропозиціями науковців [5] побудову економіко-математичної моделі фінансових результатів підприємства доцільно проводити в кілька етапів, найважливішими з яких є наступні: 1) якісний аналіз (постановка мети аналізу, визначення сукупності, визначення результативних і факторних ознак, вибір періоду, за який проводиться аналіз, вибір методу аналізу); 2) попередній аналіз сукупності (перевірка однорідності сукупності, виключення аномальних спостережень, уточнення необхідного об'єму ознак); 3) побудова економіко-математичної моделі з урахуванням вимог до її адекватності та значущості; 4) економічна інтерпретація й практичне використання побудованої моделі.

Для проходження алгоритму економіко-математичного моделювання фінансових результатів і фінансового стану підприємства необхідно виконати такі етапи: 1) передмодельний аналіз фінансово-економічного об'єкта; 2) формулювання мети побудови економіко-математичної моделі; 3) формування систем показників; 4) визначення виду структурних рівнянь (специфікація); 5) побудова динамічних рядів на основі спостережень для змінних, що беруть участь у моделі за минулий (ретроспективний) період; 6) аналіз динамічних рядів з метою виявлення кореляційної залежності; 7) коректування залежностей, запропонованих на етапі 4; 8) вибір методу оцінювання структурних коефіцієнтів моделі; 9) оцінка структурних коефіцієнтів обраним методом; 10) перевірка якості отриманих оцінок, а також гіпотез покладених в основу специфікації; 11) перевірка всієї моделі в цілому шляхом екстра-поляції назад (на ретроспективний період) і вперед (на перспективний період). Для перевірки моделі використовуються критерії адекватності моделі (коефіцієнти детермінації та кореляції); 12) побудова неформальних сценаріїв розвитку подій на прогнозований період; 13) формалізація сценаріїв у термінах експериментальних і заданих змінних; 14) одержання різноманітного прогнозу шляхом виконання імітаційних розрахунків за заданим значенням у сценаріях; 15) неформальна (якісна)

інтерпретація отриманих результатів; 16) аналіз неузгодженості й коректування моделі [5, с. 16–18].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Купріна Н.М. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства: теоретичний та практичний аспект [Електронний ресурс] / Н.М. Купріна, К.В. Апостолова, А.В. Шаталова, О.В. Бачинська // Економіка харчової промисловості. – 2018. – Вип. 4. – Т. 10. – С. 48–57.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Наказ Мінфіну України від 31.03.99 № 87. – URL: www.rada.gov.ua.
2. Мошенський С.З. Економічний аналіз : підр. для студ. економ. спец. вищих навч. закл. / С.З. Мошенський, О.В. Олійник : за ред. д. е. н. проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 704 с.
3. Ткаченко І.С. Економіко-математичне моделювання фінансового результату підприємства / І.С. Ткаченко, О.В. Проскурович / Економіка: реалії часу. – 2017. – № 3 (31). – С. 84–94. – URI: <https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No3/84.pdf>.
4. Куліков П.М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства. Навчальний посібник / Куліков П.М., Іващенко Г.А. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 178 с.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

**Міжнародне економічне співробітництво:
механізми та стратегії розвитку**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 21 листопада 2020 року)

Редактор – *Ю.С. Павленко*
Технічний редактор – *Ю.Г. Войтюк*
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 26.11.2020. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 11,39. Замовлення № 1120/86. Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макета.
Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі
Львівської економічної фундації
м. Львів, проспект Чорновола, 7
Тел. +38 (063) 204 34 31