

Аналітичний центр «Нова Економіка»

ЗБІРНИК ТЕЗ НАУКОВИХ РОБІТ
УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
ДЛЯ СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ ТА МОЛОДИХ УЧЕНИХ

**ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА
ТА ФІНАНСОВА СИСТЕМА:
СУЧАСНИЙ СТАН
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

26 вересня 2020 року

Київ
2020

УДК 338.2+336(063)
Е75

Економічна політика та фінансова система: сучасний стан та перспективи розвитку: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 26 вересня 2020 р.). – К.: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2020. – 96 с.

УДК 338.2+336(063)

Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників. У збірнику максимально точно відображається орфографія та пунктуація, запропонована учасниками.

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Масюк О. Є.

ЕФЕКТИВНА РЕФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ:

ДОСВІД ШВЕЦІЇ..... 6

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Грибова Д. В.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ФОРМ

ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 9

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Авдєєнко А. С.

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

ЯК ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ..... 14

Вавілова В. В.

СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ

ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ 17

Іжболдіна А. В., Ключ Ю. І.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИДІВ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ

В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД МІСЦЯ КОНТРОЛЮ І ЕТАПІВ

ЗДІЙСНЮВАНИХ РОБІТ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 21

Ільків Л. А.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ ЧАСНИКУ В УКРАЇНІ 25

Кибенко Т. М.

ГОЛОВНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 30

Тарасівська Л. С., Кушина М. А.

РОЗРОБКА КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ

ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ

МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 33

Фіргер Н. Г., Косенко А. Г.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ

КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ..... 36

Хвостик О. Г., Хурсенко Т. В.

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В КОНТЕКСТІ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ 40

Царук Д. С.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

ДІЯЛЬНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 43

Яківченко А. М. ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПЛАТНИХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....	47
---	----

СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Tsviliy Sergiy, Gurova Darya, Bulatov Sergiy COMPONENTS OF POSTCORONAVIRUS STRATEGY OF ECONOMIC AND TOURIST DEVELOPMENT OF REGIONS	50
---	----

СЕКЦІЯ 5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Губський В. Є. ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АПК	55
--	----

Красноперов П. В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КИТАЕ	58
--	----

СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О. В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВАТ ДАК «АВТОМОБІЛЬНІ ДОРОГИ УКРАЇНИ»	63
---	----

Борисенко Ю. В., Кузьменко Є. С., Усатенко О. В. ПЛАТІЖНИЙ ТЕРМІНАЛ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: КІЛЬКІСТЬ, ПОРЯДОК ЗАСТОСУВАННЯ, СПІВВІДНОШЕННЯ ТЕРМІНАЛІВ ТА РРО, ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ.....	66
---	----

Новікова Р. В., Бражнік О. О., Усатенко О. В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ ЧЕКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	69
--	----

Скорнякова Ю. Б., Свіцельська Т. Г. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	71
---	----

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бабух І. Б., Нікіфоров П. С. ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ FINTESCH-КОМПАНІЙ НА РИНКУ ЕЛЕКТРОННИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	76
---	----

Николишин В. І. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ»	78
--	----

СЕКЦІЯ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Агапова В. В. МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ ВІД ДІЯЛЬНОСТІ ЗМІ	82
---	----

СЕКЦІЯ 9. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Григорович Ю. О., Петрина М. Ю.

СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ
ПІДПРИЄМСТВ ЦЕГЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 86

СЕКЦІЯ 10. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Тараненко О. С.

АНАЛІЗ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩА
ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 91

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Масюк О. Є.

студентка

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ЕФЕКТИВНА РЕФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ: ДОСВІД ШВЕЦІЇ

У ХХ ст. в Швеції відбулося те, що часто називають «економічним дивом». Протягом декількох десятиліть бідна аграрна країна перетворилася в одну з найбагатших і найбільш високорозвинених індустріальних держав. Основою економічної політики Швеції є фінансова система, накопичений досвід якої представляє не тільки науковий або пізнавальний, але і практичний інтерес.

Найбільшу частку на фінансовому ринку займають банки (46%) і, згідно з Всесвітнім економічним форумом, банківська система Швеції на сьогоднішній день вважається найбільш стабільною і по рейтингу посідає друге місце, поступившись лише банківській системі Канади.

Криза початку 90-х років змусила комерційні банки Швеції зробити серйозні висновки. Один з них – необхідність постійно вести роботу по скороченню витрат. Вражаючих успіхів в цьому напрямку домогся найбільший банк Швеції – «Svenska Handelsbanken», якому вдалося стати найефективнішим серед великих банків Європи. Якщо середній банк на континенті витрачає дві третини своїх доходів на оплату ренти і заробітну плату, у «Svenska Handelsbanken» відношення витрат до капіталовкладень становить всього 45% і цей показник постійно знижується. Причина криється в поступовому створенні «культури ощадливості». Спочатку в структурі банку і його філій відмовилися від кількох бюрократичних рівнів – віце-президентів і помічників віце-президентів. Керуючі філіями підзвітні 8 регіональним управляючим, які, в свою чергу, безпосередньо підзвітні президенту [1, с. 10].

Продемонструвати успіх такої політики можна за допомогою коефіцієнта витрат і доходу, який дає чітке уявлення про те, наскільки ефективно працює банк – чим нижче коефіцієнт, тим вигідніше банк. Зміни співвідношення також висвітлюють потенційні проблеми – якщо коефіцієнт збільшується від одного періоду до іншого, це означає, що витрати зростають швидше, ніж дохід.

У Швеції можна побачити, що цей коефіцієнт поступово знижується, тобто дохід зростає швидшими темпами, ніж витрати. Також це говорить про підвищення рівня прибутковості шведських банків. У 2017 р. він становив майже 53% (рис. 1).

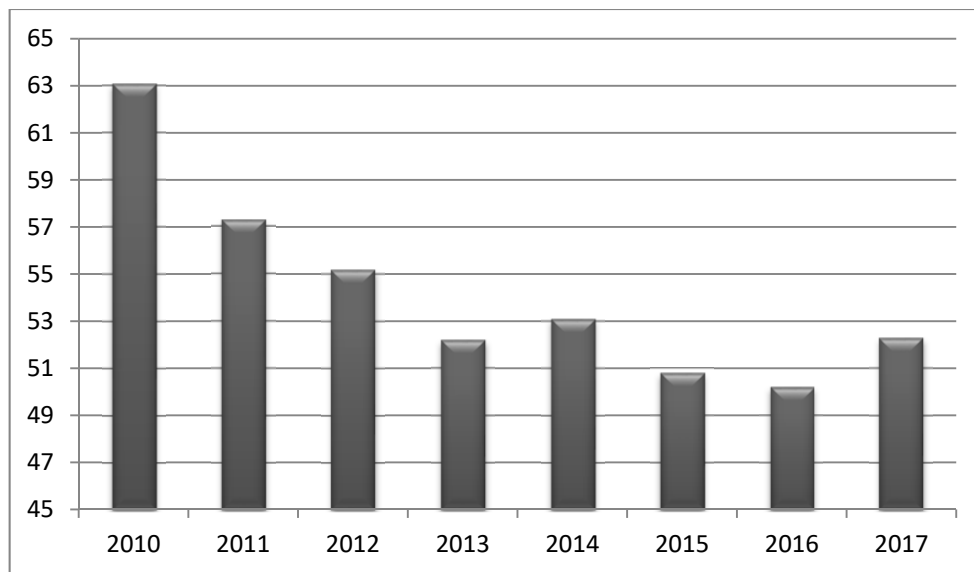


Рис. 1. Коефіцієнт витрат і доходу Шведських банків

Джерело: складено автором на основі [5]

Другою важливою зміною стала децентралізація. Відповідальність за прибуток, контроль за витратами покладаються на керівників філіями, кожна з яких є, по суті, самостійної фірмою. Керуючий визначає набір найбільш вигідних банківських послуг на місцевому ринку, розробляє рекламну кампанію. У своєму регіоні філія обслуговує як корпоративних, так і приватних клієнтів. Якщо філія витратила занадто багато, це позначиться на її прибутку. Унікальна система розподілу прибутку банку стимулює службовців до зниження витрат. Преміальні в банку залежать від того, в якій мірі йому вдалося обійти своїх конкурентів. Однак гроші службовцям видаються не відразу, а надходять до фонду, який виплачує їм значну суму при звільненні або виході на пенсію.

Загалом, дії шведського уряду були розроблені, щоб нести відповідальність за виплату позик за банками, одночасно зберігаючи фінансову систему країни. Уряд зробив це шляхом створення Шведської моделі резолюції: загальна гарантія банківських зобов'язань, підтримка політичної єдності, відкрите фінансування та вимагання повного розкриття кожною банком інформації про їх поточне фінансове становище. У певному сенсі шведський уряд став частковим власником банківської системи країни. В рамках цієї ролі уряд ініціював декілька заходів, спрямованих на прискорення роботи банків, включаючи розпродаж проблемних активів та використання прибутку від цих продажів для відшкодування витрат на порятунок фінансової системи. У деяких випадках уряд продавав свої частки в корпораціях, як ще один спосіб фінансування допомоги. Все це було зроблено з огляду на зменшення небезпеки для платників податків, а також зміцнення банківської системи, щоб вона могла пережити будь-які майбутні катастрофи [3].

Таким чином, шведська банківська система перебувала в процесі серйозної перебудови. Важка криза початку 90-х років спонукала до створення значних витрат держави на банківський сектор. Були істотно знижені витрати, переглянуті підходи до питань стимулювання праці персоналу, активно впроваджуються сучасні банківські технології, створена система гарантій по депозитах. Шведська влада зробила правильні висновки за результатами аналізу причин кризи. А успішне реформування діяльності банківського сектору може стати прикладом для інших країн, які зіткнулись з подібними проблемами.

Література:

1. Christophe Madaschi, Irene Pablos Nuevo (2017) The profitability of banks in a context of negative monetary policy rates: the cases of Sweden and Denmark / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scrops/ecb.op195.en.pdf>
2. «The Riksbank and Financial Stability» (2013) Sveriges Riksbank / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.riksbank.se/globalassets/media/avdelningar/engelska/afs/2013/rap_riksbanken_och_finstab_130204_eng.pdf
3. «Swedish Banking: A History and Legacy of Trust and Service» (2019) Scandinavian Capital Markets / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medium.com/@scmforex/swedish-banking-a-history-and-legacy-of-trust-and-serviceb96860c45ea3>
4. «Economy and Banking Sector of Sweden» The European Banks / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://thebanks.eu/countries/Sweden>
5. «Sweden Economic Indicators» The Global Economy / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.theglobaleconomy.com/Sweden/>

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Грибова Д. В.

докторант кафедри бізнес-консалтингу
та міжнародного туризму

*Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
м. Мелітополь, Запорізька область, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ФОРМ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

За сучасних умов спостерігається активний розвиток туристичного бізнесу, особливо в сфері малих форм господарювання. Наявність широкого спектру галузевих напрямків, а також їхній важливий вплив на загальний стан соціально-економічного розвитку регіонів (особливо в сільській місцевості) обумовили актуальність обраної теми дослідження.

М. Й. Малік та Л. В. Забуранна пропонують для використання термін «сільський аграрний туризм», під яким вони розуміють вид туризму, що передбачає тимчасовий виїзд особи з місця проживання в сільську місцевість із залученням приватного сектору для розміщення з метою відпочинку, регенерації та (чи) релаксації [6]. В цьому аспекті агротуризм розглядається ними як різновид сільського аграрного туризму. Також виділяються наступні різновиди: сільський зелений (відпочинковий) та екотуризм.

Вітчизняна нормативно-правова база трактує термін «екотуризм (зелений туризм)» як форму активного і безпосереднього відвідування територій з особливими природними і культурними умовами. Екотуризм спрямований на охорону природного і культурного середовища регіонів, які відвідують туристи. Синонімом поняття «екотуризм» є поняття «природничий туризм». Екотуризм може бути активним, фауно- та флористичним, культурологічним і етнографічним [2].

На нашу думку, інтерпретація етнографічного напрямку туристичного бізнесу як одного з різновидів екологічного є недоцільною, оскільки це передбачає ототожнення природно-кліматичного та культурно-гуманітарних аспектів. Правильніше було б не встановлювати знаку рівняння між дефініціями «зелений туризм» та «екотуризм», оскільки перше є більш широким за змістом. Більше того, на нашу думку, доцільно було б застосовувати наступну класифікацію сільського туризму.

1. *Екологічний туризм*. Передбачає надання туристичних послуг, пов'язаних із активним використанням природних елементів навколишнього середовища в якості засобів праці. Слід відмітити, що відповідні елементи можуть бути як природного, так штучного походження (рукотворні ставки, лісопосадки, діброви тощо). Головною метою є досягнення встановлення безпосереднього контакту людини та природи, в процесі якого відбувається рекреаційний ефект.

2. *Етнографічний туризм*. Передбачає надання туристичних послуг, пов'язаних із ознайомленням із традиціями, звичаями, обрядами, місцевими культурними пам'ятками. Специфіка співпраці із клієнтом має враховувати обмежену можливість створення майнових об'єктів, які несуть етнографічну цінність. Разом із цим даний напрям туристичної діяльності передбачає активну експлуатацію місцевих національно-культурних традицій при оформленні житлових об'єктів, обранні меню тощо. Головною метою є максимальне досягнення «ефекту поринання» в обраній культурно-часовий пласт.

3. *Спортивний туризм*. Включає в себе комплекс спортивно-оздоровчих заходів, спрямованих на фізичне розвантаження клієнта. Надзвичайно важливим в даному аспекті є системний підхід або (у випадку спеціалізованого характеру спортивно-туристичних послуг) чітке визначення із намірами потенційних споживачів. Головною метою є досягнення морального задоволення клієнтів за рахунок їхньої інтеграції у систему колективних спортивно-оздоровчих заходів.

Н. Є. Кудла, аналізуючи процес надання туристичної послуги в сільській місцевості, виділяє наступні специфічні ознаки, які є базовими характеристиками даного продукту: привабливість території, гостинність сільської громади, пропоновані зручності в оснащенні селянського господарства, додаткові та супутні послуги [5].

Як бачимо, значна кількість з наведених характеристик мають суспільно-колективну природу і можуть бути досягнуті тільки за

рахунок взаємовигідної співпраці членів сільської громади. Навіть перевівши судино-туристичні об'єкти на хутірський спосіб розміщення, селянин нездатен самотійно надавати своїм клієнтам відповідний комплекс «суспільних» послуг.

Аналізуючи особливості ведення туристичного бізнесу на базі селянських господарств, на нашу думку, слід враховувати вплив комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів. До внутрішніх, перш за все, слід віднести сімейну форму здійснення економічної діяльності. Це, в свою чергу, обумовлює принципові відмінності в характері розподілу результатів діяльності та особливості застосування техніко-технологічного забезпечення. До зовнішніх, на нашу думку, слід віднести як природні (вплив яких має постійну об'єктивну сутність), так і антропогенні фактори (що виникають як результат соціально-економічної, політичної та культурно-гуманітарної діяльності людини).

Враховуючи зазначені аспекти, нами виділяються наступні базові принципи організації надання туристичних послуг в сільській місцевості.

1. *Комплексний, системний характер.* Специфіка туристичної діяльності в сільській місцевості передбачає поєднання елементів декількох різновидів в межах одного господарюючого суб'єкта. Досить розповсюдженим є надання послуг, які можна відносити як до етно-, так і для екотуризму. Також досить поширеним є поєднання агро- та екотуризму в процесі організації діяльності відповідних підприємницьких структур. Даний факт, з одного боку дозволяє розширити коло потенційних клієнтів, а разом із цим підвищує ступінь відповідальності до рівня надання туристичних послуг, враховуючи їхній комплексний характер.

2. *Пріоритет індивідуальної (сімейної) форми ведення бізнесу.* Приймаючи до уваги важливість розвитку малих форм бізнесу в сільській місцевості як невід'ємної складової забезпечення процесу розбудови сільських територій, слід вказати на першочерговий характер стимулювання туристичної діяльності на селі у садибній формі. Дана модель ведення господарської діяльності, на нашу думку, дозволяє максимально ефективно використати усі переваги сімейного бізнесу у поєднанні із можливістю застосування власних житлових та господарських будівель без суттєвих додаткових затрат.

3. *Інтеграція в систему соціально-економічних відносин на рівні сільської громади.* Селоформуюча функція малих підприємницьких

форм особливо ефективно проявляється в процесі участі у вирішенні нагальних питань, що постають перед селянами як членами єдиного соціуму. Слід відзначити, що одним з базових принципів функціонування сучасних бізнес-структур в провідних країнах світу є соціальна відповідальність. Це, поміж іншого, передбачає факт наявності постійно діючих взаємовідносин із представниками регіональної влади, а також участь у вирішенні соціальних проблем місцевої спільноти. В якості юридичного оформлення відносин сторін за сучасних умов використовуються суспільні договори (соціальні контракти). В їхніх положеннях фіксуються відповідні соціальні зобов'язання, що додатково беруть на себе представники підприємницької спільноти, а також преференції, які мають надаватися їм з боку місцевої громади.

4. *Міжгосподарська співпраця із іншими представниками місцевого підприємництва (перш за все, в аграрній сфері)*. Запорукою ефективного функціонування сімейного туристичного бізнесу на селі є формування діючої системи поділу праці, яка передбачає наявність багатокладної диверсифікованої економічної моделі. Так зокрема, діяльність туристичних садиб є неможливою без належного інфраструктурного забезпечення (система сполучення, енерго- та водопостачання, зв'язку тощо). Це, в свою чергу, передбачає наявність відповідних сервісних служб, системи постачання якісного продовольства.

Окремо слід відзначити важливість інформаційного забезпечення туристичної діяльності на селі. Даний напрям включає в себе як суто галузевий аспект (пошук нових партнерів, форм та видів надання послуг тощо), так і питання, пов'язані із наданням консультаційних послуг (аналітика, юриспруденція, облік тощо). Найбільш прийнятним, на нашу думку, є варіант наявності відповідних спеціалістів на території сільського населеного пункту, а систему взаємовідносин між ними та суб'єктами туристичного бізнесу доцільно будувати в межах обслуговуючих кооперативів.

Література:

1. Забуранна Л. В. Зарубіжний досвід розвитку сільського зеленого туризму. *Економіка АПК*. 2011. № 6. С. 178–183.
2. Закон України «Про особисте селянське господарство» № 742 від 15.05.2003 р. URL: <http://konesh.ru/zakon-ukrayini-pro-osobiste-selyanseke-gospodarstvo-stranica-4.html> (дата звернення: 04.09.2019).

3. Кальченко С. В., Демко В. С. Стратегічні напрямки розвитку туристичної галузі в Запорізькій області. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. 2019. № 1. С.121–128.
4. Кирич Н. Б. Особливості організації екотуризму в Україні (регіональні аспекти формування стратегії розвитку). *Вісник ДІТБ*. 2012. № 16. С. 208–214.
5. Кудла Н. Є. Шляхи підвищення якості сільського туризму. *Економіка АПК*. 2012. № 5. С. 115–122.
6. Малік М. Й., Забуранна Л. В. Сільський аграрний туризм як чинник розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2012. № 5. С. 110–115.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Авдєєнко А. С.
студентка

*Первомайська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Первомайськ, Миколаївська область, Україна*

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна безпека підприємств сьогодні є однією з найважливіших умов забезпечення нормального функціонування та розвитку всієї сфери підприємництва. Для цього необхідно постійно аналізувати фінансовий стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин та руху фінансових ресурсів у процесі фінансово-господарської діяльності кожного підприємства, проводити діагностику фінансового стану суб'єктів господарювання.

Однією з найважливіших умов успішного управління підприємством є аналіз та систематичне вивчення фінансового стану підприємства та факторів, що впливають на нього, прогнозування рівня рентабельності капіталу.

Фінансовий стан – одна з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємства [1, с. 45; 2, с. 89; 4, с. 245]. Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стійкість залежать від результатів його виробничої, комерційної та фінансової діяльності [3; 5, с. 57]. Необхідний систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості, оскільки прибутковість будь-якого підприємства, розмір його прибутку значною мірою залежить від його платоспроможності.

Економічна безпека підприємства – це захист його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також можливість швидкого усунення виникаючих загроз або адаптації до існуючих умов, що негативно впливають на його діяльність [8, с. 34].

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво та фахівці зможуть уникнути можливих загроз та усунути шкідливі наслідки певних негативних складових зовнішнього та внутрішнього середовища.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, фінансової стійкості з метою ефективної діяльності підприємства. Для того, щоб управління фінансовим станом на підприємстві було ефективним, необхідно проводити діагностику фінансового стану на наступних етапах: перебудувати механізм управління всім підприємством з урахуванням вимог фінансової прозорості; розробити відповідну організаційну структуру управління з поділом на бізнес-підрозділи; організувати роботу фінансової служби таким чином, щоб можна було отримувати інформацію про всі напрямки роботи; розробити стандарти управлінського обліку для всього підприємства в цілому та для кожної ланки та виду діяльності окремо [6, с. 27].

Основна роль економічної діагностики полягає у трьох основних функціях, які вона виконує. До них належать: функція оцінки (визначення стану функціонування об'єкта управління); діагностична (виявлення можливих змін стану об'єкта); пошук (виявлення можливих заходів щодо поліпшення або відновлення стану суб'єкта господарювання). Саме за допомогою цих функцій визначається роль економічної діагностики у підвищенні ефективності управління фінансовим станом підприємства.

Діагностика фінансового стану є обов'язковою складовою фінансового управління будь-якої компанії. Діагностика фінансового стану передбачає проведення повномасштабного аналізу за результатами його господарської діяльності, який, у свою чергу, вважається ефективним, якщо підприємство [1, с. 190]: раціонально використовує реальні ресурси; вчасно розплачується із зобов'язаннями; діє рентабельно.

Організація та функціонування інтегрованої системи забезпечення економічної безпеки повинні базуватися на таких принципах: складність або послідовність; безперервність; законність; повідомлення про профілактичні та реактивні заходи; диференціація; повідомлення про публічність та конфіденційність; компетентність; економічна доцільність.

Складові системи забезпечення економічної безпеки визначаються двома факторами: потенційним складом і структурою загроз; фінансові можливості підприємства.

Коли розраховані всі фінансові коефіцієнти, зроблений горизонтальний та вертикальний аналіз фінансової звітності та описані її особливості, характерні для періоду, що розглядається, необхідно зробити висновки, для яких, власне, були виконані всі вищезазначені роботи. Виклад таких висновків повинен бути лаконічним та конструктивним, тобто спрямований на пошук шляхів вдосконалення діяльності підприємства [7, с. 96].

Отже, фінансова діагностика дає змогу виявити недоліки та проблемні місця у діяльності підприємства, а за допомогою системного фінансового аналізу можна точно поставити діагноз та виявити причини будь-яких негативних або позитивних показників та тенденцій. Щоб раціонально та ефективно приймати управлінські рішення для досягнення усіх цілей та завдань підприємства, необхідно проводити фінансову діагностику суб'єкта господарювання.

Література:

1. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В. М. Шаповал, О. О. Гетьман. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
2. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: видання 2-ге перероблене та доповнене. Навч. посіб. / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков, А. А. Герасимов. – К.: 2007. – 400 с.
3. Фролова Л. В. Економічна діагностика підприємств: методичний та практичний інструментарій: навч. посіб. / Л. В. Фролова, О. О. Никитенко, С. О. Ермак, Л. В. Івкова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 158 с.
4. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб / Т. А. Городня, І. П. Мойсеєнко. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 282 с.
5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 654 с. – ISBN 966-8148-28-2
6. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: учебник для вузов / Л. Н. Павлова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 400 с.
7. Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: «Олимп-Бизнес», 2003. – 350 с.
8. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навчальний посібник. / М. І. Камлик. – К.: Атака, 2005. – 432 с.

Вавілова В. В.

викладач кафедри економіки підприємств
та інформаційних технологій

*ЗВО «Львівський університет бізнесу та права»
м. Львів, Україна*

СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ

Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств та організацій, що функціонують у різних галузях економіки, представляється одною з найважливіших проблем сучасної економіки. На сьогодні створено наукове підґрунтя прийняття управлінських рішень щодо посилення конкурентних позицій підприємства. Одним з найважливіших шляхів забезпечення найбільш широких можливостей розвитку суб'єкту господарювання представляється розвиток його логістичної системи. У цьому сенсі дослідження сутності управління логістичною системою набуває своєчасності та актуальності.

Загальноприйнятим традиційним підходом до визначення сутності складних систем встановлено, що складна система представляє собою відкриту систему, що має вхід та вихід, при цьому така система постійно перебуває у стані зміни: з одного боку, відбуваються внутрішні зміни (вплив внутрішніх системних факторів), з іншого – вплив зовнішнього середовища (позасистемних факторів), що в цілому трансформує систему.

В сучасних умовах розвитку всі організації розглядаються як відкриті системи, тобто системи, в яких внутрішні елементи взаємодіють між собою та з зовнішнім середовищем [1].

Сучасні підходи щодо встановлення сутності складних систем мають певні відмінності від традиційних. На думку А. С. Гальчинського, такі відмінності обумовлено наявністю основних характеристик, що яких відносяться [2]:

- складні системи – це динамічні системи, що мають потенціал саморозвитку (на відміну від статичних);
- складні системи належать до класу неупорядкованих систем, тобто складність, в даному випадку, відображається мірою інформації,

яка про систему невідома, але яку необхідна для детального дослідження системи;

- складні системи характеризують не тільки динаміку, але й перехідний етап динамічного розвитку, тобто складна система здатна здійснювати перехід з одного стану в інший;

- складні системи реалізують можливості переходу з одного стану в інший через механізми біфуркації та хаосу;

- складні системи мають можливість зворотного зв'язку та базуються на принципах незворотності процесів;

- складні системи є нелінійними, що реалізується через принципи ймовірності та нестійкості.

З огляду на вищесказане, можна стверджувати, що логістична система організації потребує дослідження з позиції її складності та відкритості.

В сучасних умовах динамічного розвитку соціально-економічних систем рівень сформованості, відкритості, адекватності їх елементів представляється важливим фактором ефективності їх функціонування. Логістична діяльність представляється одним з найважливіших напрямів функціонування суб'єктів господарювання, при цьому в сучасних умовах саме використання системного підходу надає можливість отримання максимального ефекту цього виду діяльності.

Наявність різних підходів та напрямів визначення логістики свідчить про перспективність досліджень у даній сфері, розвиток теорії управління, активне використання методології логістичного управління у практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Формування теоретичних положень логістики як науки, а також рівень їх практичного використання пройшли декілька етапів. Такі етапи детально проаналізовані науковцями. На сьогодні виокремлюють чотири основні етапи розвитку логістики (представлено на рис. 1), яким властиві наступні характеристики [3; 4].

Етап 1. Характеризується повною фрагментацією процесів, налагодженням управління фізичним пересуванням матеріальних ресурсів (узгодження процесів транспортування, переробки, складування матеріальних ресурсів).

Етап 2. Характеризується частковою фрагментацією процесів, доповненням планування та оперативного управління матеріальними та інформаційними потоками в основному виробництві.

Етап 3. Характеризується появленням на рівні окремих підприємств

інтеграційних процесів, визначенням цілісного характеру логістичного управління, оптимізацією логістичних функцій з використанням математичної логістики

Етап 4. Сучасний етап розвитку логістики характеризується здійсненням ефективного наскрізного управління потоками різних видів на мікро-, мезо- та макрорівнях економіки. Сучасний етап розвитку характеризується появою нового поняття – «інтегрована логістика». Це обумовлено наявністю такої тенденції сучасності як визначення нових факторів ефективності логістики та використання її у якості нової стратегічної інноваційної системи [5], що характерно як у межах міжфункціональної координації окремого підприємства, так і для макрологістичних систем.

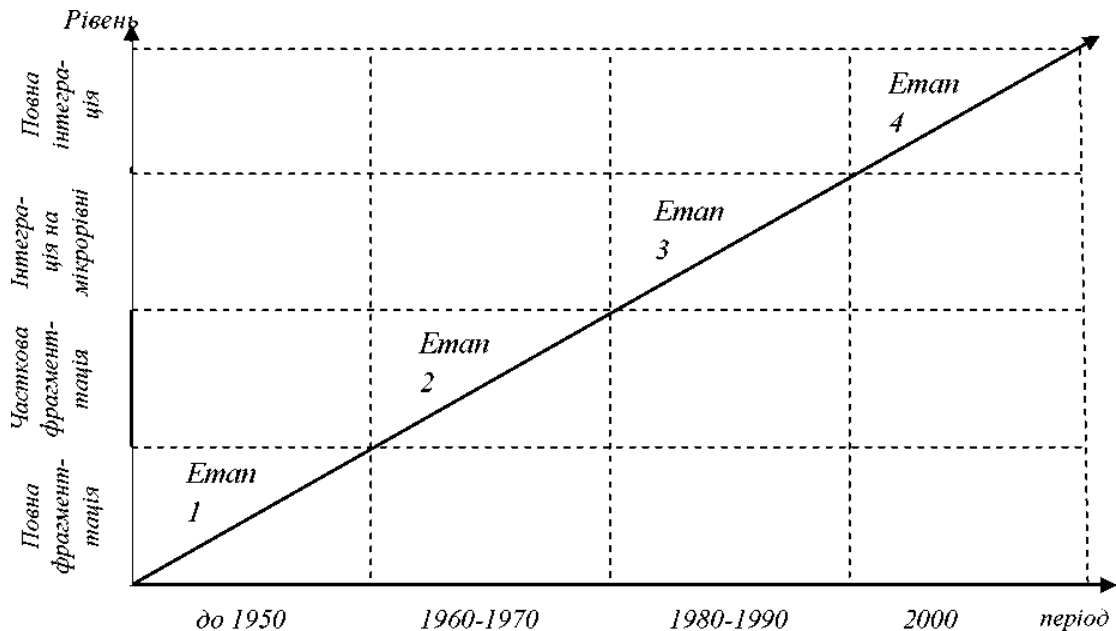


Рис. 1. Етапи розвитку логістики

Джерело: побудовано на основі [3, с. 19–21; 4]

Інтегрована логістика являє собою інтеграцію ключових бізнес-процесів підприємств (компаній), починаючи від кінцевого споживача, які охоплюють всіх постачальників продукції, послуг та інформації і створюють додану цінність для споживачів та інших зацікавлених осіб [6].

На думку Д. І. Панферова, інтегрований підхід дозволяє [7]:

- створити реальну можливість поєднання функціональних сфер логістики шляхом координації дій, які виконуються незалежними ланками логістичної системи, які розділяють загальну відповідальність у межах цільової функції;

- розділяти питання розподілу, управління виробництвом та постачання, при цьому усувати можливі розбіжності між функціональними сферами та відповідними підрозділами;

- мінімізувати протиріччя між виробничою сферою та маркетингом; систематизувати та упорядкувати інформаційні потоки.

Наполягають на важливості та необхідності інтегрованого підходу також Бауэрсокс Доналд Дж. та Клосс Дейвид Дж. [8, с. 600].

Вищесказане дає можливість стверджувати, що в сучасних умовах саме інтегрована логістика представляє собою важливий інструмент оптимізації діяльності підприємства на напрям підвищення його конкурентоспроможності.

Література:

1. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій : навч. посібник / Л. Г. Шморгун. - К. : Знання, 2010. – 452 с.
2. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. С. Гальчинський. – Київ : АДЕФ-Україна, 2010. – 571 с.
3. Николайчук В. Е. Логистика: теория и практика управления: учебное пособие / В. Е. Николайчук, В. Г. Кузнецов. – Донецк : НОРД- ПРЕСС, 2006. – 540 с.
4. Посилкіна О. В. Актуальність впровадження інтегрованої логістики в фармацевтичній / О. В. Посилкіна, А. Г. Хромих // Управління, економіка та забезпечення якості в фармацевтичній. – 2011. – № 5. – С. 36–42.
5. Миротин Л. Б. Эффективность интегрированной логистики [Електронний ресурс] / Л. Б. Миротин, А. Г. Некрасов. – Режим доступу: <http://alvan-un.ru/logistika/201-efektivnist-integrovanoi-logistiki-chastina-1.html>.
6. Савчук К. І. Інтегрована логістика в управління підприємством / К. І. Савчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intkonf.org/savchuk-ki-integrovanana-logistika-v-upravlinnya-pidpriemstvom>.
7. Панферов Д. И. Интеграция логистики [Електронний ресурс] / Д. И. Панферов // Планово-экономический отдел, 2011. – № 6. – Режим доступу: http://www.profiz.ru/peo/6_11/integracija/.
8. Банько В. Г. Логістика : навч. посібник (2-е вид., перероб.) / В. Г. Банько. – К.: КНТ, 2007. – 332 с.

Іжболдіна А. В.

аспірант кафедри обліку та оподаткування

Клюс Ю. І.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та оподаткування

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
м. Сєвєродонецьк, Луганська область, Україна*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИДІВ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД МІСЦЯ КОНТРОЛЮ І ЕТАПІВ ЗДІЙСНЮВАНИХ РОБІТ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Для розвитку будь-якої виробничої організації якість продукції має першорядне значення, будучи одночасно одним з основних показників економічної ефективності діяльності. Підвищення якості продукції – одна з найважливіших тактичних завдань промислового підприємства. Контроль якості продукції – це суть «перевірки відповідності показників якості продукції встановленим вимогам» [7].

Контроль можна розглядати як функцію отримання достовірної інформації про контрольовану продукцію промислового підприємства і отримання ефективного результату. Операції з контролю якості є невід’ємною частиною виробничого процесу, а система контролю якості виконує функцію регулюючого органу в побудові ефективного управління якістю продукції.

Метою роботи є вивчення шляхів вдосконалення контролю якості на промислових підприємствах.

Технічні специфікації визначають тип контролю, який необхідно зробити для забезпечення правильного виконання будівельних робіт. У них входять не тільки вироби і матеріали, а й виконання та завершення робіт. Один із способів контролю якості заснований на інспекції або перевірці готової продукції. Мета полягає в тому, щоб відфільтрувати продукти до того, як вони потраплять до клієнта, щоб продукти, які не відповідають вимогам, були викинуті або відремонтовані. Цей приймальний контроль зазвичай здійснюється людьми, які не брали участь у виробничій діяльності, а це означає, що витрати можуть бути високими, а профілактичні заходи і плани поліпшення можуть бути неефективними. Це остаточний контроль, розташований

між виробником і клієнтом, і, хоча він має ту перевагу, що він неупереджений, він має велику кількість недоліків, таких як повільні потоки інформації, а інспектори не знайомі з умовами виробництва і не несуть відповідальності за якість продукції. Коли тести є деструктивними, рішення прийняти або відхилити повну партію має бути прийнято на основі якості випадкової вибірки. Цей тип статистичного контролю дає менше інформації і містить ризики вибірки. Однак він економічний, вимагає меншої кількості інспекторів і прискорює прийняття рішень, а відмова від усієї партії спонукає постачальників підвищувати якість. Цей тип контролю також може визначати причини відхилень і, таким чином, встановлювати процедури їх систематичного усунення.

Цілі контролю якості продукції [8] можуть бути наступними:

1) підвищення ефективності роботи з покупцями – якщо якість продукції підвищується, то кількість споживачів зростає при збереженні діючої клієнтської бази;

2) формування виробничої культури – в умовах вибудованої і налагодженої системи менеджменту якості це благотворно позначається на мотивації співробітників підприємства, розвивається певний тип виробничої культури. Відповідно скорочується кількість помилок, що допускаються співробітниками, що дозволяє знизити додаткові витрати і поліпшити процес контролю якості продукції в цілому;

3) підвищення конкурентоспроможності підприємства і рівня інвестицій в нього – ця мета передбачає, що успіх в будь-якому сегменті і типі ринку гарантований тим фірмам, які перевершують очікування клієнтів. Налагоджена система менеджменту якості підвищує лояльність клієнтів і створює бездоганний імідж компанії, зміцнює її позиції в різних сегментах ринку.

При управлінні якістю продукції використовуються різні методи контролю, які безпосередньо впливають на об'єкт управління з метою підтримки його стійкості в заданих рамках функціонування і в процесі переходу з одного стану в інший. Найбільш важливі методи управління можна розділити на три групи: економічні, адміністративні та соціально-психологічні методи.

Ключові економічні методи включають техніко-економічне обґрунтування виробництва нової продукції, ціноутворення та використання економічних заходів для впливу на клієнтів і постачальників з метою дотримання контрактів і зобов'язань з постачання.

До адміністративних методів управління відносяться забезпечення виконання нормативних документів по стандартизації, проведення робіт із забезпечення державної сертифікації продукції та послуг.

Соціально-психологічні методи управління пов'язані зі створенням сприятливого психологічного клімату в колективі, застосуванням різних форм морального заохочення за випуск якісної продукції, а також з урахуванням індивідуальних психологічних особливостей членів колективу. Для ефективного застосування цього списку методів використовуються основні положення і принципи системного підходу.

Стаціонарний контроль здійснюється на постійному, спеціально обладнаному місці виробничої системи. В цьому випадку однією з умов забезпечення ефективного стаціонарного управління є те, що об'єкти управління повинні бути доставлені на робоче місце диспетчера. Цей вид контролю використовується при перевірці негабаритних і відносно легких об'єктів, а також в тих випадках, коли для проведення контролю необхідні спеціальні прилади та інструменти (магнітна і ультразвукова дефектоскопія колісних пар, валів тягових двигунів, тягових передач, випробувальні стенди різних типів пристроїв захисту електрорухомого складу і пристроїв електропостачання) [5, с. 401].

Безперервний контроль – це стовідсоткове тестування однойменних об'єктів або операцій. Застосовується на підприємстві в більшості ситуацій при диференційованому якості матеріалу або обробці контрольованих об'єктів, відсутність взаємозамінності деталей або складальних одиниць при складанні, виконанні найбільш відповідальних і дорогих операцій (наприклад, при натисканні на осі колісних пар, просочувальні анкери та полюсні обмотки тягових двигунів і ін.) [6].

Вибірку проходять не всі товари, а тільки її частину, відібрана за певними критеріями і методам випадкової вибірки. Це свого роду профілактична міра, що запобігає можливість укладення шлюбу [8]. Господарчий суб'єкт сам вирішує, який з інструментів або групи інструментів використовувати для контролю якості продукції на промисловому підприємстві. Але найбільш ефективні результати контролю будуть досягнуті тільки при правильному виборі та застосуванні описаних вище методів [4, с. 520].

При виборі інструмента контролю якості необхідно враховувати особливості характеристик продукції, етапи життєвого циклу продукції, на якому здійснювався контроль, мету того чи іншого виду контролю;

технічну доступність і можливість обраного інструменту; суму можливих витрат, пов'язаних з використанням інструментів.

Таким чином, статистичні методи займають ключові позиції в діяльності складних промислових соціально-економічних систем по контролю і підвищенню якості продукції та підвищенню ефективності економічних рішень.

Однак для забезпечення ефективного контролю одного статистичного контролю буде недостатньо [2, с. 90].

Автори вважають за необхідне відзначити два ключових моменти стосовно процесу управління якістю продукції промислового підприємства:

1) використання контрольних карт, методів аналізу статистичних агрегатів, економіко-математичних методів в управлінні якістю продукції має відбуватися відносно етапу життєвого циклу та етапу виробництва;

2) поєднання внутрішнього самоконтролю і незалежного зовнішнього контролю у вигляді перевірок, випробувань і приймання готової продукції.

Таким чином, очевидна об'єктивна необхідність економічної оцінки потенціалу цілісної системи управління якістю продукції економічного суб'єкта, яка може бути ефективно реалізована тільки на основі поєднання методів економіко-статистичного аналізу та прогнозного моделювання. При цьому обов'язковою умовою є оптимальне поєднання положень і принципів системного і статистичного підходу до управління якістю промислової продукції.

Література:

1. Гончаров В. Входной контроль: две точки зрения. *Вести КАМАЗа*. 2007. № 10 (3432). С. 2.
2. Ескерова З. А. Основные инструменты в арсенале статистических методов контроля качества продукции. *Вестник КарГУ*. 2012. № 01(65). С. 90.
3. Левкина Е. В. Контроль качества продукции. *Управление качеством*. 2013. С. 57.
4. Назаренко А. С. Система контроля качества: что это такое? 2012. С. 34.
5. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции: Москва, 2015. С. 401.
6. Виды и методы технического контроля. URL: http://edu.dvgups.ru/METDOC/GDTRAN/NTS/EPS/ORG_PRO/LEK/LEK_16/LEK_16.HTM (дата обращения: 20.09.2020).
7. Консультант-плюс. URL:<http://a-podkidyshev.narod.ru/GOST/15467-79.pdf> (дата обращения: 20.09.2020).

8. Контроль качества продукции, которым нельзя пренебрегать URL: <http://www.kom-dir.ru/article/1186-qqq-16-m4-18-04-2016-kontrol-kachestva-produktsii> (дата обращения: 20.09.2020).
9. Методы контроля качества. URL: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/metody-kontrolya-kachestva.html> (дата обращения: 20.09.2020).
10. Гончарова Е. В. Управленческие решения в современных организациях: теория и практика. Волгоград, 2014. 250 с.
11. Гончарова Е. В. Процесс принятия управленческих решений. Волгоград, 2013. 73 с.

Ільків Л. А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства

*Національний університет біоресурсів і природокористування України
м. Київ, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ ЧАСНИКУ В УКРАЇНІ

Часник одна з небагатьох рослин, що вирощується від Європи до Азії. Сфера його застосування поширюється на медицину, кулінарію та промислове виробництво. Нині все більше виробників в Україні вважають вирощування часнику прибутковим. Незважаючи на те, що виробництво, як і раніше невелике, господарники бачать великий потенціал у виробництві цієї нішевої культури.

В останні п'ять років в світі і в тому числі в Україні площі під часником збільшуються (табл. 1). Це, головним чином, обумовлено високою рентабельністю виробництва та сталим попитом на цю овочеву культуру як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Зібрана площа часнику у 2019 році становила 23,6 тис га. Загалом основна частина посівів зосереджена у приватному секторі – 22,9 тис. га, тоді як площа промислових підприємств склала у 2019 р. 0,7 тис. га. Варто зазначити, що загальна зібрана площа у 2019 р. демонструвала зростання на 9,8% порівняно з 2018 р. Внутрішнє вирощування часнику забезпечує 90% місцевого ринку. Найбільші його посівні площі зосереджені у Вінницькій, Львівській, Київській, областях. Але більша частина фермерів не володіє правильними

технологіями виробництва цієї нішевої культури і не має необхідного обладнання. Проте, в останні роки часниковий бізнес в Україні отримав позитивний поштовх.

Таблиця 1

Динаміка вирощування часнику в Україні 2017-2019 рр.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019 р. до 2017 р., %
Господарства усіх категорій				
Зібрана площа, тис. га	21,5	22,2	23,6	109,8
Валовий збір, тис. ц	1858,3	1870,2	2150,7	115,7
Урожайність, ц/га	85,7	82,9	90,4	105,5
Підприємства				
Зібрана площа, тис. га	0,3	0,7	0,7	в 2,3 рази
Валовий збір, тис. ц	16,1	27,7	24,8	в 1,5 рази
Урожайність, ц/га	31,7	27,3	33,2	104,7
Господарства населення				
Зібрана площа, тис. га	21,2	21,5	22,9	108,0
Валовий збір, тис. ц	1842,2	1842,5	2125,9	115,4
Урожайність, ц/га	86,9	85,5	92,2	106,1

Джерело: розраховано автором на основі даних Держкомстату України

Сьогодні 70% часнику, який є на наших ринках і в супермаркетах, імпортований з Китаю. В Україні нарощування обсягів виробництва цієї цінної для споживання культури, на жаль, відбувається переважно екстенсивним шляхом, за рахунок збільшення площ. Причиною низької урожайності часнику є висока консервативність і низька пристосованість до умов вирощування. Тому, в Україні і за кордоном вирощують в основному місцеві сорти часнику, добре пристосовані до екологічних умов регіону.

В нашій країні поширеним є вирощування часнику методом висаджування зубків. Проте, спосіб вирощування з повітряних цибулин є рентабельнішим. Собівартість вирощування часнику у другий спосіб при середній урожайності 7 т/га становить приблизно 9 грн, першого – 27–30 грн [1].

Значні інвестиції були вкладені у технологічний прогрес, який дозволив збільшити виробництво та відкрити нові ринки. Постачання часнику з України за останні роки становило близько 1,3 тис. т. Основними покупцями українського часнику були такі країни як

Білорусія, Латвія, Польща, Естонія, Грузія та Австрія. В 2019 р. Україна імпортувала понад 5,3 тис. тонн свіжого часнику, 73% якого надійшло з Китаю. При цьому, зазначимо, що у 2013 р. Україна імпортувала близько 6,9 тис. тонн часнику. Однак в 2017 р. імпорт впав до 2,5 тис. тонн і навіть почав зростати експорт, який досяг майже 600 тонн в 2018 році. Порівняно з 2018 роком у 2019 році імпорт часнику в Україну збільшився в 1,5 рази. Таким чином імпорт часнику в Україні зростає вже два роки поспіль, а обсяг імпорту в 2019 році був рекордним з 2013 року [2].

Поставки часнику з Китаю виростили у 2019 році ще істотніше – на 61%. Також країною, яка забезпечила значний приріст поставок часнику в Україну, став Іран. На сьогодні, Іран та Китай знаходяться в кризі через поширення коронавірусу, тому імпорт часнику з цих країн в Україну зараз ускладнений, а новий урожай часнику тільки прибирають. Тому, не виключено, що ціни на свіжий часник наразі можуть істотно вирости. Варто додати, що важливим постачальником часнику в Україну є Єгипет. На нього припадає близько 13% всього українського імпорту цієї культури [3].

Вирощування часнику в Україні як ідея для бізнесу не потребує великих сум профільних інвестицій, і в основному залежить від обраних підходів та технологій для вирощування. Проте це справа не на один рік, а довготермінова перспектива. Точка безбитковості у вирощуванні часнику становить 2–4 т/га. Усе, що вдалося зібрати більше, йде у прибуток. У середньому українським фермерам вдається зібрати часнику від 2 до 10 т/га. У структурі витрат на вирощування часнику 63% складають витрати на посадковий матеріал [4].

Тому, є важливим чинником прибутковості у часниковому бізнесі – мати власний посадковий матеріал, а не купувати його.

Середня рентабельність часнику, наразі, становить близько – 30–40% [5].

Часник недостатньо виростити, його потрібно ще й продати. Хоч це і ходовий товар на європейському ринку, але, щоб вийти туди, необхідно виконати деякі вимоги: отримати сертифікат GlobalGAP; мати товарні партії від 10 тонн; часник потрібно відсортувати, відкалібрувати, очистити, упакувати відповідним чином. Тобто, для експорту потрібно вирощувати часник єдиної якості і у великих кількостях. Саме задля цього виробникам часнику потрібно об'єднуватися у кластери. Інноваційний погляд на ринок та припинення лобової конкуренції,

якісний нетворкінг та співпраця між фермерами, знизить витрати шляхом спільної закупівлі засобів захисту, техніки, єдиної технології, залучення експертів, спільного збуту [6].

Україна входить до десятки виробників часнику у світі, але при цьому перебуває на 60-му місці у рейтингу світових експортерів.

Тиким чином, аналізуючи ринок часнику та поточну ситуацію у світі, зазначимо, що протягом наступних п'яти років українські виробники можуть орієнтуватися на ринок ЄС, зокрема, на Німеччину, Великобританію, Францію, Нідерланди. Перспективність цього напрямку обумовлена логістичною доступністю та обізнаністю потенційних контрагентів про Україну, яка останнім часом починає асоціюватися з екологічністю виробництва. Крім того, український часник буде більш якісним, ніж дешевий китайський продукт, та не таким дорогим, як продукція Іспанії – лідера за виробництвом часнику в ЄС. Орієнтовно через вісім років після виходу на ринок ЄС українські виробники зможуть розглянути арабські країни та США. Пошук європейських контрагентів можна проводити через прямі запити-пропозиції до дистриб'юторів, участь у виставках, спілкування в професійних соціальних мережах тощо.

Незаповненість внутрішнього ринку дозволяє виробникам часнику зосередитися на обміні досвідом замість жорсткої конкуренції. Популяризація вітчизняного часнику в Україні і за кордоном, забезпечення виробництва чистого посадкового матеріалу, адаптація європейських сортів, організація обміну «вільною» технікою, ярий часник, створення місць зберігання і налагодження експортної логістики – це є необхідні напрямки для забезпечення виробництва і отримання високої рентабельності такої нішевої культури як часник.

Європейці шукають чисту альтернативу часнику з Китаю. Тож перед українською продукцією відкриваються хороші перспективи для експорту [7].

Аналітичний відділ Ради з питань експорту продовольства (UFEB) передбачає в найближчі роки часник демонструватиме повільне зростання й до 2022 року додасть 4%.

Наступний сезон для виробників частину в Україні повинен стати вдалим з кількох причин. По-перше, багато фермерів відмовилися від вирощування часнику, а торгівельні мережі навпаки взялися продавати український часник. А по-друге, звільнилося місце на світових ринках.

В Україні є успішні кейси вирощування часнику, але потрібно розробляти стратегію та активно працювати над ринками збуту та якістю продукції – як часнику, так і продуктів його переробки. Нова стратегія розвитку часниківництва, яка наразі розробляється, передбачає кредитування молодих фермерів та фермерських господарств в Україні. Всі зацікавлені фермери зможуть звернутись за підтримкою до Асоціації виробників часнику України, для досягнення плану виробництва та реалізації часнику в Україні [8].

Таким чином, розвивати виробництво часнику можна майже по всій території України, але для цього має відбутись «переформатування» цієї галузі, включаючи розвиток промислового виробництва даної культури з відповідними технологіями для забезпечення товарної якості та вигляду продукту.

Література:

1. Виробництво часнику залишається високоприбутковим з року в рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agoreview.com/news/vyrobnyctvo-chasnyku-zalyshayetsya-vysokoprybutkovym-z-roku-v-rik>
2. Україна у 2019 році імпортувала рекордні 5,3 тис. тонн часнику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-u-2019-roci-importovala-rekordni-53-tis-tonn-casniku>
3. Вирощування часнику є перспективною нішею виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://superagronom.com/news/7618-viroschuvannya-chasnyku-ye-perspektivnoyu-nisheyu-virobnitstva-dumka>
4. Чому українським фермерам вигідно вирощувати часник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://landlord.ua/news/chomu-ukrainskym-fermeram-vyhidno-vyroschuvaty-chasnyk-infohrafika/>
5. Рентабельність вирощування часнику в Україні не перевищує 40% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://superagronom.com/news/6788-rentabelnist-viroschuvannya-chasnyku-v-ukrayini-ne-perevischuye-40--dumka>
6. В Україні планують створити кластер виробників часнику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://superagronom.com/news/7604-v-ukrayini-planuyut-stvoriti-klaster-virobnikiv-chasnyku>
7. Коронавірус відкрив перспективи для українського часнику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://landlord.ua/news/koronavirus-vidkryv-perspektyvu-dlia-ukrainskoho-chasnyku/>
8. Асоціація виробників часнику у серпні представить програму розвитку часниківництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/show/asociacia-virobnikiv-casnyku-predstavit-programu-rozvitku-casnykivnictva>

Кибенко Т. М.
магістр

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ГОЛОВНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Будь-яке підприємство зацікавлене в підвищенні економічної ефективності виробництва. Для цього кожне підприємство використовує різні методи, які підходять в кожних конкретних випадках.

Перший метод полягає у випуску більшої кількості товарів і послуг при незмінному обсязі витрат. Для цих цілей слід підвищувати продуктивність праці за рахунок впровадження нової техніки, освоєння нових технологій, підвищення кваліфікації робітників, поліпшення якості сировини і матеріалів.

Другий метод полягає у виробництві незмінної кількості товарів і послуг, але з меншими витратами. Цього можна досягти за рахунок економії ресурсів, застосування ресурсозберігаючих технологій, скорочення чисельності працівників [1].

Зазвичай в умовах економічного зростання і підвищення купівельного попиту застосовується перший метод, а при спаді виробництва – другий. Але другий спосіб підвищення економічної ефективності підходить тільки як тимчасовий варіант. Якщо криза не закінчується, доцільно перепрофілювати підприємство, зайнятися маркетинговою політикою для збільшення продажів або реорганізацією підприємства. Треба прагнути до того, щоб використовувати наявні ресурси в повну силу, навіть якщо потрібно буде перетворювати їх цільове призначення [2].

Головне, завжди використовувати наявні ресурси повністю за умови, що на них є попит і можна спрогнозувати майбутній дохід від продажу продуктів виробництва. Якщо попит падає, а виробництво працює на повну потужність, то це не можна назвати економічною ефективністю. Аналогічно, якщо є попит, а підприємство намагається скоротити витрати, використовуючи другий метод – це теж економічно недоцільно.

Кількісна оцінка внутрішньовиробничих чинників дається в плані технічного і організаційного вдосконалення виробництва – зниження

трудомісткості і зростання продуктивності праці, зменшення матеріалоємності та економія матеріальних ресурсів, економія від зниження витрат виробництва і приріст прибутку і рентабельності, приріст виробничих потужностей і випуску продукції, економічний ефект від реалізації заходів, а також конкретні розміри капітальних витрат і терміни реалізації заходів [3].

Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції. За принципом ланцюгової реакції вони викликають суттєві зміни в технічному рівні і продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці і кваліфікації кадрів тощо. Устаткування належить провідне місце в програмі підвищення ефективності, перш за все виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від того наскільки правильно організовано ремонтно-технічне обслуговування, оптимальні терміни експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі [4].

Матеріали і енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції, раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання. Самі продукти праці, вироби, їх якісні характеристики і зовнішній вигляд також є важливими факторами ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень якості і дизайн повинні відповідати корисної вартості, тобто ціни, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Але не дивлячись на це для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо.

Пропоновані для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, в потрібний час і на відповідне ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності повинен стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних суперечностей між виробництвом продукції та окремими стадіями маркетингових досліджень [2].

Важливим фактором у зростанні економічної ефективності є ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому обумовлюються дієвим мотиваційним механізмом на підпри-

ємстві, підтримкою сприятливого соціального клімату в трудовому колективі.

Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства забезпечують необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а, отже, вищий рівень продуктивності будь-якої складної виробничо-господарської системи [3].

Важливо грамотно підбирати методи роботи. При переважанні трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду.

Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. В даний час всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств надає належний розвиток виробничої інфраструктури. Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах: технології, наукових дослідженнях і розробках, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях; склад і технічний рівень основних фондів; масштаби виробництва та діяльності; моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; склад персоналу за ознаками статі, освіти.

Доведено вплив впровадження досягнень сучасного науково-технічного прогресу на підвищення економічної ефективності. В першу чергу, безвідходних, маловідходних, ресурсозберігаючих технологій і техніки для їх здійснення. Це збільшує обсяг виробленої продукції з того ж обсягу переробленої сировини, а значить і фондівіддачу.

Література:

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 292 с.

2. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 25.
3. Головенко А. Підвищення ефективності діяльності підприємства як результат ефективного управління. URL: <http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o/>
4. Орликовський М. Новітні концепції управління ефективністю діяльності сучасних підприємств. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. С. 18–23.

Тараєвська Л. С.

кандидат економічних наук, доцент

Кушина М. А.

магістр

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

РОЗРОБКА КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаючи ефективність діяльності підприємства у конкурентному середовищі в цілому слід зазначити, що одним із найважливіших завдань являється ефективне управління кадровою політикою підприємства, що пов'язане з досягненням стратегічної цілі розвитку підприємства [1, с. 50].

Управління людським фактором на підприємстві оцінюється як один з найбільш значимих та дорогих ресурсів підприємства, розвиток кадрового потенціалу є важливою стратегічною метою, яка являється одним із факторів досягнення ефективного функціонування підприємства на ринку. Персонал являється фактором конкурентоспроможності та суб'єктом корпоративної стратегії підприємства в цілому.

Проблеми формування кадрової політики підприємства досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема: М. Г. Чумаченко, І. Ансофф, П. Друкер, Ф. Котлер, А. Томпсон, О. Віханський, В. Оберемчук, Р. Фатхутдінов та інші.

Досліджуючи питання кадрової політики науковці визначають теоретико-методичні засади щодо її формування, рекомендації щодо покращення. При визначенні типів та етапів розробки кадрової політики підприємства, вчені приділяють значну увагу умовам розробки кадрової

політики, кадровим цілям у системі загальної стратегії розвитку підприємства [3, с. 54].

Сучасна кадрова політика підприємств торгівлі повинна бути спрямована на ринкові умови господарювання, а головною її метою полягає в забезпеченні кожного робочого місця, кожної посади персоналом відповідних професій та спеціальностей і належної кваліфікації. Однак, ефективна діяльність підприємства в умовах гіперконкуренції залежить від результативності методів і механізмів управління ними. Тобто є необхідність пошуку та впровадження інноваційних підходів щодо формування кадрової політики підприємств сфери торгівлі.

Метою проведеного дослідження є узагальнення понять, пов'язаних з ефективним управлінням кадровою політикою підприємств, що забезпечує вибір можливих напрямів розвитку, дослідження основних цілей та завдань в контексті кадрового менеджменту з врахуванням сучасних тенденцій розвитку підприємства, своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб підприємства, вимог діючого законодавства та стану ринку праці. Кадрова політика підприємств торгівлі має визначати генеральний напрямок і основи роботи з кадрами, загальні і специфічні вимоги до них і розроблятися власниками підприємства і кадровою службою.

Кадрова політика є одним з основних видів діяльності держави, який охоплює розвиток організаційних принципів роботи з людьми, формування і раціональне використання людських ресурсів, забезпечення ефективного розвитку людських ресурсів. Це одна з основних сфер національної соціально-економічної політики, оскільки вона безпосередньо пов'язана з активізацією людського фактора, реалізацією економічних, політичних і соціальних програм [6, с. 153].

На нашу думку, у процесі формування кадрової політики підприємств торгівлі мають узгоджуватися декілька аспектів:

- розробка загальних принципів кадрової політики, визначення пріоритетних цілей;
- організаційно-штатна політика – планування потреби у персоналі, формування структури і штату, призначення, створення резерву, переміщення;
- інформаційна політика – створення і підтримка системи руху кадрової інформації;

- фінансова політика – формулювання принципів розподілу засобів, забезпечення ефективної системи стимулювання праці;
- політика розвитку персоналу – забезпечення програми розвитку, профорієнтація і адаптація працівників, планування індивідуального просування, формування команд, професійна підготовка і підвищення кваліфікації;
- оцінка результатів діяльності – аналіз відповідно кадрової політики і стратегії підприємства, виявлення проблем у кадровій роботі, оцінка кадрового потенціалу.

Кадрова політика – система теоретичних поглядів, ідей, вимог, принципів, що визначають основні напрямки роботи з персоналом. Вона спрямована на вирішення промислових, соціальних і особистих проблем людей на різних рівнях відповідальності.

Метою кадрової політики організації є забезпечення рівноваги між економічною та соціальною ефективністю використання персоналу, створення умов для ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу підприємства, задоволення соціальних та економічних інтересів працівників.

Кадрова політика спрямована на консолідацію єдиної корпоративної культури, ефективну мотивацію та професійний розвиток працівників організації. Кадрова політика, яка визначена певними принципами та філо-софією реалізується шляхом управління людськими ресурсами підприємства, є одним з найважливіших компонентів стратегії організації. Вона, зазвичай, визначає пріоритети підприємства в управлінні персоналом [5, с. 179].

Важливою умовою успішної реалізації кадрової політики є відкритість і відповідний рівень довіри у відносинах між керівниками і працівниками, постійне і точне формування виробничо-економічної ситуації, яка виникає на підприємстві, визначення перспектив подальшої роботи підприємства тощо.

Проведене дослідження процесу формування кадрової політики на підприємствах дозволило зробити наступні висновки:

- зміна ринкових умов змушує досвідчених керівників вищої, середньої і нижчої ланки управління по-новому будувати свої відносини з персоналом задля досягнення поставленої мети;
- щоб розраховувати на економічний успіх свого підприємства, керівник має уміти використовувати як звичні методи й форми управління, так і освоїти нові підходи до управління персоналом;

- основними напрямками кадрової програми розвитку персоналу має бути впровадження системи мотивації, атестації та тренінгу.

Література:

1. Мамотенко Д. Ю. Розробка кадрової стратегії організації в сучасних умовах. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 14. С. 49–52.
2. Москаленко В. О. Теоретичні аспекти вибору кадрової стратегії на підприємствах. *Економіка АПК*. 2009. № 14. С. 23–27.
3. Письменна О. О. Теоретичні основи та методичний інструментарій формування кадрової стратегії підприємства : дис. канд. ек. наук : 08.00.04. Дніпро, 2017. 320 с.
4. Біловол Р. І. Сутність кадрової стратегії підприємства та методичні засади її формування. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2011. № 4. С. 225–228.
5. Овчиннікова В. О. Формування кадрової стратегії вітчизняних підприємств автотранспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 60. С. 178–185.
6. Хандій О. О. Управління персоналом підприємства: концептуальне визначення та механізми розвитку : монографія. Луганськ : вид-во СХУ ім. В. Даля, 2010. 240 с.
7. Піддубна А. Як розробити HR-стратегію: алгоритм і рекомендації марчара ПроHR. 2018. URL: <https://prohr.rabota.ua/kak-razrabotat-hr-strategiyu-algoritm-irekomendatsii-marchara/>

Фіргер Н. Г.

магістр

Косенко А. Г.

магістр

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

У сучасних умовах на зміну теорії, що вивчає персонал тільки як витрати, як фактор, що працює з примусу, без ініціативи і вплив якого необхідно мінімізувати, приходять інша теорія, яка розглядає персонал як найважливіший ресурс [1].

Трудові ресурси або персонал організації є головним ресурсом, від якості й ефективності використання, якого багато в чому залежать результати діяльності організації та конкурентоспроможність.

Оцінка і аналіз персоналу, вивчення умінь, навичок, досвіду, знань кадрів організації; відшкодування витрат праці у вигляді заробітної плати, розвиток персоналу є невід'ємною частиною аналізу діяльності всієї організації, стратегії управління персоналом, яка безпосередньо взаємопов'язана зі стратегією розвитку організації в цілому.

Саме якісні та кількісні характеристики кадрового потенціалу визначають можливості реалізації програм, структурної перебудови, поліпшення якісного складу, підвищення ефективності використання трудових ресурсів, зростання продуктивності праці і якості продукції та послуг [2].

Широке трактування смислового поняття потенціал полягає в його розгляді як джерела можливостей, засобів, запасу, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення завдання або досягнення певної мети.

Потенціал – узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу; можливості працівників, які можуть бути приведені в дію в процесі трудової діяльності відповідно до професійних компетенцій, посадових обов'язків і поставлених цілей [3].

Зміст кадрового потенціалу та основні його риси можна сформулювати, виходячи з наступного визначення кадрів. Кадри (трудовий персонал організації) – це кваліфіковані, спеціально підготовлені для тієї чи іншої діяльності працівники, коли доцільне їх використання передбачає максимальну віддачу того, що здатний дати фахівець за своєю освітою, особистими якостями та набутому досвіду роботи [2].

Кадровий потенціал – це взаємодія сукупності потенціалів груп працівників, які є співробітниками організації.

Кадровий потенціал організації – складова трудового потенціалу, що виражається в ступені професійної і кваліфікаційної придатності людей до виконання високоінтелектуальної роботи, наділених відповідною професійною підготовкою, навичками у праці і особистими здібностями.

Кожен працівник має трудовий потенціал – сукупність фізичних і духовних якостей людини, що визначають можливість і межі його участі у трудовій діяльності, здатність досягати в заданих умовах певних результатів, а також удосконалюватися в процесі праці.

Кадрова складова є найважливішим специфічним компонентом трудового потенціалу, що визначається особливою роллю живої творчої праці в науковій і науково-інноваційної діяльності. Саме кадри своєю працею приводять в рух інші елементи потенціалу [3].

Сутність кадрового потенціалу полягає в тому, що він є системним ознакою і виникає в результаті синергетичних взаємодій його складових як у часовому розрізі, так і в кваліфікаційно-функціональному розподілі співробітників організації [1].

Основними принципами комплексної оцінки кадрового потенціалу є об'єктивність, системність, своєчасність і повнота. Концептуальною основою комплексної оцінки кадрового потенціалу є системний підхід. Наявність не пов'язаних один з одним критеріїв оцінки і їх різна значимість в різних ситуаціях ускладнює інтегровану оцінку трудових ресурсів.

На рівні організації використовується комплексний підхід до оцінки потенціалу: ресурси, резерви, потенції як міра здатності, ступінь нереалізованих можливостей, умови і чинники впливу, рівень розвитку і якість [3].

Трудові ресурси підприємства є головним ресурсом кожного підприємства, від якості підбору та ефективності використання якого багато в чому залежать результати виробничої діяльності підприємства. На рівні окремого підприємства замість терміна «трудові ресурси» частіше використовують терміни «кадри» і «персонал», але це не зовсім правильно.

Під кадрами підприємства розуміється сукупність найманих працівників різних професійно-кваліфікованих груп, зайнятих на підприємстві відповідно до штатного розкладу, а також працюючі власники організації, які отримують на підприємстві заробітну плату. Тобто кадри – це основний (штатний, постійний), як правило, кваліфікований склад працівників підприємства.

Поняття «персонал» більш ємне, воно включає весь особовий склад працюючих на підприємстві, а саме: працівників спискового складу; осіб, прийнятих на роботу за сумісництвом з інших підприємств; осіб, які виконують роботи за договорами цивільно-правового характеру. Між поняттями «робоча сила», «трудові ресурси» і «кадровий потенціал» є взаємозв'язок і взаємозалежність.

Робоча сила являє собою сукупність фізичних і розумових здібностей людини, які він використовує в процесі трудової діяльності для виробництва матеріальних благ і послуг.

Трудові ресурси підприємства характеризують його потенційну робочу силу, і виражаються в чисельності працездатних працівників, що володіють сукупністю фізичних, розумових і духовних здібностей, які поза трудового процесу створення матеріальних благ і послуг не реалізуються. У процесі трудової діяльності з виробництва матеріальних благ і послуг витрачаються фізичні і розумові здібності працівників, і трудові ресурси перетворюються в робочу силу. З моменту припинення трудової діяльності робоча сила знову стає трудовими ресурсами.

Кадровий потенціал – це можливості певної категорії робітників, фахівців, інших груп працівників, які можуть бути приведені в дію в процесі трудової діяльності відповідно до посадових обов'язків і поставленими перед суспільством, регіоном, колективом цілями на певному етапі розвитку.

Відмінність понять «кадровий потенціал» від понять «робоча сила» і «трудові ресурси» полягає в тому, що кадровий потенціал – це персоніфікована робоча сила, що володіє своїми індивідуальними якісними характеристиками. До таких характеристик кадрового потенціалу відносять чисельність, структуру, знання, професійний склад, кваліфікацію, навички, накопичений виробничий досвід, а також особисті якості (здоров'я, освіта, професіоналізм, здатність до творчості, моральність, різнобічний розвиток, активність).

Отже, при аналізі ефективності використання кадрового потенціалу підприємств та організацій необхідно не лише використовувати загально прийняті показники, а й обов'язково враховувати індивідуальні характеристики кожного працівника.

Література:

1. Сардак О. В. Дослідження концептуальних підходів у сфері стратегічного управління персоналом. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. № 1(19). С. 226–235.
2. Горбокоть В. Ю. До питання оцінки кадрового потенціалу підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Вип. 17. Ч. 1. С. 64–69.
3. Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія. Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. 228 с.

Хвостик О. Г.
магістр
Хурсенко Т. В.
магістр

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ

Криза підприємства викликається невідповідністю можливостей, цілей і завдань підприємства вимогам і можливостям ринку. Способом вирішення подібних проблем або усунення самої можливості їх виникнення є реструктуризація підприємства, що проводиться на основі ретельно розробленої стратегії. Однак реструктуризацію в повному обсязі необхідно і можливо проводити лише при перших ознаках кризи, що насувається, тоді як в зоні «близького» банкрутства ні часу, ні коштів на неї вже немає [1].

Заходи щодо виходу з кризи можна розділити на тактичні та стратегічні.

Тактичні (оперативні) заходи щодо виходу з кризи можуть бути як захисними (скорочення витрат, закриття підрозділів, скорочення персоналу, скорочення виробництва і збуту), так і наступальними (активні маркетингові дослідження, підвищення цін на продукцію, використання внутрішніх резервів, модернізація, удосконалення системи внутрішнього управління). Оперативні заходи щодо виходу з кризи полягають у встановленні поточних збитків, виявленні внутрішніх резервів, залучення фахівців, кадрові зміни, отриманні кредитів, зміцнення дисципліни і т.ін. [2].

Суть стратегічних заходів полягає в аналізі та оцінці стану підприємства, вивченні виробничого потенціалу, розробці виробничих програм, політики доходів, інновацій, розробці загальної концепції фінансового оздоровлення підприємства.

Діяльність, необхідна для подолання стану, що загрожує існуванню підприємства, при якому основним питанням стає виживання, характеризується підвищенням інтенсивності застосування засобів і методів одночасно пов'язаних з проведенням швидких і жорстких заходів.

До моменту подачі заяви про визнання боржника банкрутом, засновники (учасники) боржника – юридичної особи, власник майна боржника – унітарного підприємства, центральні органи виконавчої влади, регіональні органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, зобов'язані своєчасно вживати заходів щодо фінансового оздоровлення підприємств. Відповідно до своєї компетенції засновниками або власником майна боржника приймаються рішення:

- про реорганізацію боржника;
- про продаж частини майна;
- про перепрофілювання і закриття збиткових виробництв;
- про зміну керівництва і зміну системи управління боржником;
- про надання боржнику фінансової підтримки;
- про застосування інших заходів, спрямованих на фінансове оздоровлення організації-боржника.

З метою досягнення стійкого економічного зростання необхідний постійний моніторинг підприємств, що мають фінансові проблеми, який передбачає:

- аналіз фінансово-економічного стану підприємств;
- аналіз використання майна підприємств, завантаження потужностей з метою скорочення і ліквідації неперспективних виробництв;
- залучення в господарську діяльність зайвого або невикористаного обладнання, реконструкцію діючих потужностей або їх консервацію, в залежності від ефективності їх використання;
- впровадження енергозберігаючих технологій;
- розміщення на підприємствах обласних і муніципальних замовлень на виготовлення продукції, надання послуг, участь у федеральних і регіональних програмах;
- пошук інвесторів, залучення інвестицій (включаючи іноземні) в економіку підприємств, співпраця з вітчизняними та зарубіжними консалтинговими та інжиніринговими інституціями, просування проєктів в світові та українські фінансово-кредитні установи;
- підготовку і перепідготовку кадрів в ринкових умовах [3].

Особливістю підприємств аграрного сектору економіки є чітко виражена сезонність виробництва, яка впливає на ритмічність надходження коштів від реалізації продукції. Останнім часом посилилась тенденція неспівпадіння термінів отримання продукції та її реалізації, особливо це стосується рослинницької галузі [4]. В очікуванні кращої ринкової кон'юнктури підприємства (особливо це стосується великих

агрокомпаній, як мають власні потужності для зберігання урожаю) не поспішають реалізовувати одразу зібраний урожай, сподіваючись на вищі ціни в майбутньому. Але, не завжди така стратегія приносить успіх. Залежність цін на внутрішньому ринку від загальносвітових і відповідно вплив коливання курсу гривні щодо долару США на обсяг виручки, а також необхідність додаткових витрат на зберігання, посилює невизначеність в майбутніх доходах і збільшення залежності товаровиробників від кредитування. Не слід також забувати і про погіршення якості продукції під час її зберігання (особливо насіння олійних культур), можливість зараження хворобами та шкідниками під час зберігання, що нівелює вплив весняного сезонного підвищення цін.

Отже, аграрним підприємствам слід знайти «золоту середину», обираючи різні варіанти термінів реалізації продукції.

Література:

1. Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 13. Ч. 4. С. 88–90.
2. Дончак Л. Г., Цихановская Е. М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Економіка і суспільство*. 2017. №10. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/44.pdf
3. Башнянин Г. І., Лінтур І. В. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 2 (02). С. 98–101.
4. Пилипенко Н. М. Основні засади формування системи забезпечення економічно-безпечного розвитку сільськогосподарського підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.43

Царук Д. С.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
*Національний університет водного господарства
та природокористування
м. Рівне, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ДІЯЛЬНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Економічне зростання держави залежить від стійкого фінансового стану та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, що функціонують у її межах. Тому за умов економічної нестабільності в Україні та, зважаючи на вплив епідеміологічної ситуації, необхідно постійно відслідковувати фінансові показники діяльності підприємств та систематично здійснювати фінансовий моніторинг. Фінансовий моніторинг дозволяє відобразити причинно-наслідкові зв'язки в сукупності факторів, що впливають на підприємство, та встановити ті чинники, які різною мірою спричиняють відхилення фінансових показників. Розвиток молокопереробних підприємств також зазнає значного впливу з боку екзогенних економіко-соціальних процесів, уникнути дії яких неможливо повною мірою. Проте можливо здійснювати управління на основі сигналів фінансового моніторингу, таким чином, послаблюючи залежність підприємства від проблем галузі та посилюючи його конкурентоспроможність. Тому особливість фінансового моніторингу підприємств-виробників молочної продукції полягає, здебільшого, у спорідненості факторів зовнішнього середовища, що формують потенціал молокопереробної галузі України в цілому.

Кризові прояви вітчизняної економіки загалом відкрили також слабкі сторони молочної галузі. Зокрема, на діяльність молокопереробних підприємств вплинуло зниження купівельної спроможності населення, низька якість молока, що надходить на переробку, та зміна вимог до стандартизації якості молочної сировини та готової продукції. Орієнтування вітчизняних виробників молочної продукції на європейський ринок спонукає до посилення контролю підприємств за власною фінансовою стійкістю. При цьому, фінансовий моніторинг дозволить отримати необхідну інформацію для подальшого управління підприємством. Тобто наявність єдиної розвинутої системи фінансового моніторингу на підприємстві забезпечує уніфікацію завдань виробничої

та фінансової підсистем підприємства, відображаючи при цьому рівень використання наявних ресурсів та ступінь досягнення стратегічних цілей [4, с. 151].

Оцінювання основних фінансових показників та індикаторів у процесі здійснення фінансового моніторингу дозволяє визначити значимість їх відхилення від нормативних або запланованих значень та зосередити увагу керівників підприємства на виявлених причинах таких відхилень, скеровуючи їх на прийняття необхідних пріоритетних управлінських рішень. У цілях фінансового моніторингу підприємств молокопереробної галузі використовується комплекс показників, які характеризують фінансовий стан як у короткостроковій перспективі (показники ліквідності та платоспроможності) так і у довгостроковому періоді (вартісно-орієнтовані показники) [2, с. 58].

Досліджуючи вітчизняну молокопереробну галузь, можна узагальнити, що зміни нормативної документації та вимог стандартизації щодо постачання, переробки молочної сировини, її якості, суттєво впливають на суб'єктів молокопереробної галузі, адже ці вимоги практично виключають надходження на переробні підприємства молока другого гатунку. Унаслідок неминучим є зростання собівартості виробництва та цін на молочні продукти. Враховуючи зменшення платоспроможного попиту населення, це може привести до зниження рентабельності виробництва. З цього випливає, що фінансовий моніторинг діяльності молокопереробних підприємств повинен бути зосереджений на поглибленому аналізі поточних та стратегічних фінансових чинників, які є характерними для даного ринку.

На ефективність діяльності молокопереробних підприємств впливають також особливості природно-кліматичних умов, територіальне розташування підприємств та сировинних баз, сезонність виробництва молока, диференціація рентабельності виробництва різних видів молочної продукції. Зважаючи на ці фактори, підприємства-виробники молочної продукції повинні бути забезпечені резервом фінансових ресурсів та мати інвестиційний потенціал задля безперебійності виробництва та підтримання запланованої виробничої програми у певні періоди. При цьому, індикаторами фінансового моніторингу є показники рівня кредитоспроможності підприємства та його фінансового стану: коефіцієнти ліквідності (поточної, швидкої, абсолютної), коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт оборотності

балансу, коефіцієнт маневреності власних коштів, показники надійності підприємства (коефіцієнт забезпечення кредиту, показники оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотності готової продукції). Фактичні значення вказаних показників, визначених у процесі фінансового моніторингу, порівнюються із допустимими значеннями та здійснюється оцінка підприємства щодо кредитного забезпечення його діяльності. Рівень використання підприємствами позикового капіталу повинен відображати збалансованість структури усього капіталу та свідчити про здатність підприємства зберігати власну фінансову стійкість [3, с. 119].

Процес здійснення фінансового моніторингу молокопереробних підприємств повинен також супроводжуватися аналізом їх майнового стану, адже значна частина цих підприємств потребує нарощення виробничих потужностей за рахунок оновлення техніко-технологічної бази та переозброєння виробничих фондів. Для цього суб'єктам фінансового моніторингу підприємства слід зосередити увагу на показниках, що характеризують частку основних засобів у необоротних активах, відсоток активної частини основних засобів, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення та коефіцієнт вибуття основних засобів, а також дослідити структуру основних засобів. З цією ж метою проводять вертикальний та горизонтальний аналіз активів балансу.

Фактор сезонності виробництва молочної продукції (викликає потребу в установках для зберігання молочної сировини), скорочення дійного поголів'я впливає на рівень забезпечення молокопереробних підприємств якісною сировиною поряд із низьким рівнем державної підтримки сільськогосподарських виробників. Зважаючи на це, невід'ємною складовою фінансового моніторингу суб'єктів молокопереробної галузі є оцінювання фінансових результатів господарської діяльності. Показники рентабельності у комплексі із показниками ліквідності та коефіцієнтом фінансової незалежності дозволять врахувати відмінності між коливаннями показників у бік покращення чи погіршення не лише фінансового стану, а й також відобразити ефективність виробництва. Слід концентрувати увагу на показниках рентабельності продажів, коефіцієнті рентабельності активів та рентабельності виробництва, які збалансовують та доповнюють результати фінансового моніторингу [1, с. 128].

Отже, у сучасних умовах функціонування молокопереробних підприємств, серед яких можна виділити нерозвиненість сировинних

баз, невідповідність якості молочної сировини та зростання цін на неї, недостатній рівень фінансового забезпечення та державної політики у сфері сільського господарства, низькі виробничі потужності та незадовільний матеріально-технічний стан, виникає потреба у визначенні впливу зазначених негативних факторів на ефективність господарської діяльності шляхом систематичного здійснення фінансового моніторингу. Особливостями фінансового моніторингу підприємств-виробників молочної продукції є зосередження на факторах зовнішнього середовища та детальний аналіз платоспроможності, кредитоспроможності та фінансової стійкості, адже слабким місцем таких підприємств є низька спроможність розрахунків за поточними зобов'язаннями. Враховуючи стратегічну важливість виробництва молока та молочних продуктів в Україні, розвиток молокопереробної галузі повинен супроводжуватися економічним зростанням підприємств, підвищенням їх інвестиційної привабливості та рентабельності завдяки ефективному фінансовому управлінню.

Література:

1. Гречко А. В. Шляхи підвищення прибутковості молокопереробних підприємств України / А. В. Гречко, А. М. Черножукова // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2018. – Вип. 21. – С. 126–133.
2. Кравчук А. О. Діагностика та моніторинг діяльності суб'єктів аграрного бізнесу / А. О. Кравчук, О. В. Карабанов // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Т. 1. – № 4. – С. 56–64.
3. Свідерська І. М. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами вітчизняних молокопереробних підприємств [Електронний ресурс] / І. М. Свідерська, О. О. Варченко // Інноваційна економіка. – 2017. – № 9–10. – С. 118–124.
4. Тарасова Ю. А. Стан та перспективи розвитку молочної галузі України / Ю. А. Тарасова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць; Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2017. – № 62 (1). – С. 149–156.

Яківченко А. М.
аспірант кафедри маркетингу факультету економіки
та бізнес-адміністрування

*Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПЛАТНИХ ПОСЛУГ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Надання платних послуг ЗВО в Україні є ключовим аспектом організаційно-економічного механізму їх ефективного функціонування. Саме надання платних послуг ЗВО та як наслідок генерування власних надходжень за результатами їх надання, відіграє значну роль у фінансово-господарській діяльності ЗВО.

В умовах сучасних економічних реформ відбувається процес реорганізації фінансових відносин, що позначаються на рівні фінансового забезпечення усіх ЗВО в Україні. При цьому зростає значення та роль власних надходжень за рахунок надання платних послуг ЗВО в Україні, які є одним із найважливіших джерел наповнення спеціального фонду.

Однак станом на сьогодні в ході надання платних послуг ЗВО мають місце невирішені проблеми, які негативно відображаються на формуванні спеціального фонду та як наслідок загрожують недоотриманням грошових коштів, оскільки не в повній мірі використовуються можливості збільшення обсягів надання платних послуг ЗВО та їх якості відповідно.

Вказане призводить не лише до неповноцінного фінансування ЗВО, а і до тенденції зменшення їх кількості на ринку платних послуг системи вищої освіти, зокрема, занепаду розвитку державних та комунальних ЗВО та системи вищої освіти в цілому.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичні підходи щодо ринку платних послуг, які можуть надаватися ЗВО, здійснити аналіз нормативно-правової бази щодо платних послуг, які можуть надаватися ЗВО, розробити дорожню карту впровадження платної послуги у ЗВО.

Для досягнення поставленої мети в роботі сформульовано та вирішено такі завдання:

1) здійснити авторське визначення понять «ринок», «освітня послуга», «ринок платних послуг, які можуть надаватися ЗВО»;

2) сформулювати узагальнений склад учасників ринку платних послуг, які можуть надаватися ЗВО;

3) обґрунтувати особливості ринку платних послуг, які можуть надаватися ЗВО;

4) провести аналіз нормативно-правової бази щодо платних послуг, які можуть надаватися ЗВО;

5) розробити дорожню карту впровадження платної послуги у ЗВО.

На наш погляд основними причинами незадовільного стану функціонування системи освіти в Україні є недостатнє фінансування державних та комунальних ЗВО, неефективне використання освітніх ресурсів, низька якість та сервіс платних послуг, які можуть надаватися ЗВО тощо.

Тому ми звертаємо увагу на вирішення такої частини проблеми як авторське визначення базових понять «ринок», «освітня послуга», «ринок платних послуг, які можуть надаватися ЗВО»; аналіз нормативно-правової бази з питань надання платних послуг та розробка дорожньої карти запровадження платної послуги у ЗВО.

Побудова та функціонування сучасної економічної системи здійснюється на засадах ринку, і роль цього інституту у розвитку сучасного суспільства, очевидно, слід визнати детермінантною до всієї сукупності соціально-економічних відносин. Стрімкий розвиток суспільного поділу праці, економічна відокремленість суб'єктів господарювання за різних форм власності, необхідність обміну продуктами праці стали об'єктивними умовами виникнення ринку.

На нашу думку, «ринок» – це економічна система фінансово-господарських взаємовідносин між різними суб'єктами господарювання з метою купівлі-продажу товарів, робіт, послуг та інформації на взаємовигідних умовах обміну.

Ми вважаємо, що одним із показників результативного функціонування ЗВО є вироблення відповідних платних послуг (освітніх та неосвітніх) та як наслідок їх продаж споживачам. Станом на сьогодні в економічній літературі зустрічається доволі багато визначень освітньої послуги. Зокрема, існує трактування, що під освітніми повинен розумітися комплекс таких послуг, які безпосередньо пов'язані з реалізацією головних цілей освіти, здійсненням її місії [3].

На нашу думку, таке визначення є занадто узагальненим, воно мало що говорить про структуру поняття, механізми реалізації й організаційно-правові форми ЗВО.

Література:

1. Александров В. Освітня послуга: суть та моделі якості / В. Александров // Освіта і управління. – 2006. – № 1 (9). – С. 156–164.
2. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг / пер. з англ. Москва, 2001. – 608 с.
3. Мудра О. В. Особливості взаємодії ринку послуг в сфері освіти та ринку праці // Економіка. – 2012. – № 5 (119). – С. 25–40.
4. Загірняк Д. М. Базова вища освіта: оцінювання прагматизму вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг / Д. М. Загірняк // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2017. – № 2 (10). – С. 52–63. (Index Copernicus)
5. Загірняк Д. М. Якісні параметри діяльності іноземних вищих навчальних закладів / Д. М. Загірняк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 9. – С. 67–71. – (Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство). (Index Copernicus)
6. Макєєв В. Визначення понять «ринок» і «ринкові відносини» / В. Макєєв // Економіка України. – 1997. – № 2. – С. 67–70.
7. Мудра О. В. Особливості взаємодії ринку послуг в сфері освіти та ринку праці // Економіка. – 2012. – № 5 (119). – С. 25–40.

СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Tsviliy Sergiy

Associate Professor of Tourism, Hotel and Restaurant Business

Gurova Darya

Associate Professor of Tourism, Hotel and Restaurant Business

Bulatov Sergiy

Senior Lecturer of Tourism, Hotel and Restaurant Business

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

Zaporizhzhia, Ukraine

COMPONENTS OF POSTCORONAVIRUS STRATEGY OF ECONOMIC AND TOURIST DEVELOPMENT OF REGIONS

In the coming years, the economic and tourism sector of the world economy should expect a large-scale crisis due to the events associated with the coronavirus COVID-19, and such a disappointing forecast applies to regional tourism. These negative global economic consequences in the regional sense in Ukraine will be felt more strongly in the tourism sector than in the European Union.

Thus, the tourist world is waiting for global changes and it is possible that with the coronavirus a whole historical epoch is a thing of the past. That is, it is necessary to prepare for existence in the renewed reality and domestic tourist regions need to be significantly reborn and strengthened in order to survive in the post-coronavirus epoch. The current state of the global economy in the presence of many factors that directly affect the direction and pace of development of tourist regions of the world, contributes to the growing importance and relevance of research in all areas of economic and tourism activities. Today, the functioning of tourist regions around the world is characterized by the constant need to synchronize actions to save resources, increase efficiency, bring about effective change, compliance and adaptation to the volatile conditions of the global environment [1]. Given the significantly high level of globalization of the domestic regional economic and tourism sector, strong economic ties and interdependencies between many countries, this situation is due to the presence of fairly persistent crises and processes that have a major impact on the tourism segment.

New global conditions for the realization of the region's tourism potential should be considered as additional opportunities for its economic development, improving the welfare of regional communities, modernization of tourism sectors, which will better realize the foreign economic interests of each region, accelerate its integration into the world economic and tourism space and to avoid the associated complications and dangers. At the same time, such integration can lead to significant negative socio-economic consequences for some regions of Ukraine, which have not developed development strategies and have not ensured the formation of a global social ideology in the field of tourism business [2].

The modernity and urgency of the problem of substantiation of tourism development strategy in the context of globalization is due to the systemic nature of obstacles to tourism development within the regions of the state and the establishment of their interregional cooperation, and it is first of all: ethnic regionalization and differences in the geospatial orientation of the population, violation of effective interaction on the vectors «center – regions» and «region – regions»; attempts of artificial economic and cultural-tourist autonomy of separate regions, existence of regional asymmetry in system of interbudgetary relations; significant differentiation of regions according to the level of economic and tourism development and quality of life, dependence of national and regional economy on market fluctuations in foreign markets and excessive dependence of economic stability of regions on export dynamics of tourist flows and critical imports of strategic resources; imperfection of methods of strategic management and programming of economic and tourist development at the regional and local levels [3].

The development and implementation of strategic programs and mechanisms of regional tourism development by public administration and local self-government bodies should be recognized as key principles of regional policy in tourism in the post-coronavirus era. The components of such a post-coronavirus strategy of regional economic development in the field of tourism should be:

– first, the development of interregional cooperation and cooperation on updated principles and economic principles, for which it is necessary to direct public policy to address such functional tasks as: preparation of integration interactions (finding ways to reduce interregional economic and tourism asymmetry, overcoming interregional cultural barriers); launching the process of integration interactions (use of adequate tools for organizing

support and activation of elements of the potential of integration interactions available in regional economic and tourist systems); development of the process of interregional economic and tourist integration;

– secondly, structural reforms and institutional changes as a prerequisite for regional tourism development require: development of new strategies for economic and tourism development of the regions of Ukraine in order to ensure rational accounting in the process of further privatization of economic interests of the region and balancing them with state; introduction of an economically sound system of investment incentives and means of state support for structural changes in the field of tourism at the regional level; maximum focus on achieving changes in the structure of the economic and tourism subsystem of the region, eliminating disparities in the innovation and «export» structure of tourism, territorial structure, the ratio of medium, small and micro enterprises, employment structure in justifying investment preferences and incentives; institutional consolidation of the system of methods of stimulating structural changes at the regional level, coordination of efforts of scientists, financial institutions, government agencies, business to mobilize scientific and financial potential, ensuring dialogue between business and government on tourism development;

– thirdly, ensuring financial stability and economic security of regions and balance of the state budget system: requires improvement of the budget process and introduction of innovative approaches to budget and tax regulation of the economic and tourism sector and is necessary to address strategic objectives and structural reforms aimed at recovery progressive postcoronavirus economic growth, modernization of the tourism sector of the regional economy and improving the welfare of citizens. The formation of an effective budget strategy requires improving the institutional support of budget relations, development and implementation of methods of budget planning and forecasting, focused on the optimal use of budget resources and achieving results, the introduction of medium-term forecasting in tourism;

– fourth, the creation of a regional investment climate in tourism involves: the development of regional strategies to attract foreign investment as an integral component of strategies for economic and tourism development of regions, districts and individual cities; coordination with the strategies of economic and tourism development of sectoral and targeted development programs (European integration, solving environmental problems, innovation and information development); initiation of changes in the legislation by public administration bodies in the regions to ensure financial motivation of

local authorities to attract foreign investment through the transfer of part of tax revenues to the level of local budgets; expansion of the program of attraction of foreign investments taking into account direct, portfolio and non-equity forms of investment;

– fifth, the implementation in the context of globalized scientific and technical processes of innovation policy, which will include the implementation of programs for the development of innovative tourism business, training, international scientific cooperation, cooperation between research institutions and firms. Achieving these priorities involves the following tasks: 1) development and implementation of a strategic program of innovative development of the region, the reflection of the innovative component in all program-targeted activities of the economic and tourism sector of the region, districts and cities; 2) comprehensive support for local government initiatives to develop innovative programs and projects within the regional strategy for innovative development; 3) formation of the infrastructure of the regional market of innovations with provision of preferences within the competence of local authorities, state orders for implementation of innovative projects in tourism; 4) approval of the administrative base of the local level to motivate the innovation activities of economic agents in tourism, scientists and innovators, elements of the infrastructure of the innovation market.

Within the priority areas of improving regional economic and tourism policy in the post-coronavirus conditions of globalization, it is advisable to recognize: 1) increasing the incentive of economic entities in the region to update scientific, educational and resource potential of tourism services based on factor competitive advantages of the region; 2) development of export-import tourist potential of the region and promotion of its full use; 3) creation of mechanisms for effective promotion of tourist services of regional producers of tourist products on world and European markets; 4) development and modernization of the border transport infrastructure of the region and development of international transport.

Strategies for economic and tourism development of the regions of Ukraine cannot be formed without taking into account the factors of globalization and global competition in the context of the COVID-19 pandemic. At the same time, the priority must be given to internal processes, internal modernization of the tourism economy, i.e. the introverted nature of policy in order for Ukraine to rationally integrate into the new post-coronavirus conditions. However, the internal strategy of regional economic

and tourism development must be globally oriented: first, effective in terms of counteracting the new destructive effects of global crises; secondly, pragmatic, in terms of using new opportunities and benefits of regional tourism.

References:

1. Zaitseva V., Kuklina T., Kornienko O. (2018). Formuvannya imidzhu Ukrayiny shlyakhom rozvytku yiyi rehioniv [Forming the image of Ukraine through the development of its regions]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya – Eastern Europe: Economics, Business and Management*, 5 (16). Retrieved from <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/16-2018-ukr> [in Ukrainian].
2. Zaitseva V. M. (Eds.). (2016). Teoretychni ta praktychni aspekty stiykoho rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Theoretical and practical aspects of sustainable development of the economy of Ukraine]. Chortkiv [in Ukrainian].
3. Gurova D. D. (2013) Stratehichnyy analiz diyal'nosti pidpryyemstv turysts'koyi sfery [Strategic analysis of activity of tourist enterprises]. *Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi*, 2. http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_20 [in Ukrainian].

СЕКЦІЯ 5. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Губський В. Є.

студент

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АПК

Інноваційна діяльність тісно пов'язана з успішним розвитком, як окремого сільськогосподарського підприємства, так і АПК в цілому. Досягнення науки і техніки необхідні для підвищення продуктивності праці, раціонального використання трудового і технічного потенціалу підприємств, а також для ефективного існування всіх галузей сільського господарства.

До основних етапів інноваційного процесу можна віднести:

- аналітичні дослідження проблем (пошук рішень та формування ідей у вигляді концепцій, вибір пріоритетних НДР);
- розробку НДР і передпроектних пропозицій (ОКР);
- розробку проектів розвитку (підготовка до освоєння науково-технічних розробок у виробництві);
- реалізацію проектів розвитку (організація виробництва і система розподілу продукції) [1].

Для успішного впровадження інновацій в процес виробництва необхідно враховувати всі особливості АПК. Як інноваційних засобів АПК використовують нові адаптовані до природних умов сорти насіння і рослин, нові породи худоби з високою продуктивністю, а також різні методи організації виробництва, що включають в себе нові, адаптовані під сільське господарство, підходи підвищення кваліфікації персоналу та підготовки кадрів.

Основними особливостями АПК, зокрема сільського господарства, з точки зору інноваційної діяльності є:

- різний рівень виробництва в регіонах через їх великий віддаленості один від одного, що впливає на період виробництва окремих видів продукції;

- залежність застосовуваних технологій виробництва від природних і кліматичних умов;
- низький рівень розвитку інфраструктури;
- різний соціальний рівень працівників;
- великий асортимент сільськогосподарської продукції, що має суттєві відмінності в технологіях виробництва.

У зв'язку з перерахованими вище особливостями необхідно розробляти інноваційні проекти для кожного регіону України окремо, з урахуванням всіх нюансів, але взаємопов'язано. Це дасть можливість створити кругової цикл виробництва в країні, що дозволить максимально задовольнити потреби населення в сільськогосподарській продукції та продукції її переробки.

До числа найбільш характерних особливостей розвитку інноваційних процесів в АПК відносяться:

- множинність форм і зв'язків сільськогосподарських товаровиробників з інноваційними формуваннями;
- відособленість більшості сільськогосподарських товаровиробників на всіх рівнях: від організацій, які виробляють науково-технічну продукцію, до підприємств, що здійснюють її реалізацію;
- відсутність чіткого і науково обґрунтованого організаційно економічного механізму передачі досягнень науки сільськогосподарським товаровиробникам і, як наслідок, істотне відставання галузі з освоєння інновацій в агропромисловому виробництві [2, с. 374].

Чимале значення в інноваційній діяльності грають умови і чинники, що впливають на інноваційний розвиток АПК, які необхідно враховувати. Їх можна розділити на негативні (стримуючі інноваційний розвиток) і позитивні (сприяють прискоренню інноваційних процесів).

До негативних факторів інноваційного розвитку АПК можна віднести:

- зниження наукового потенціалу аграрної науки;
- складний склад аграрного виробництва;
- великий ризик впровадження інновацій в АПК;
- посилення монополізації в сільському господарстві;
- дефіцит кваліфікованих кадрів в сільському господарстві і невідповідність кадрового складу агропромислового сектора в області інноваційного менеджменту [3, с. 103].

Останній фактор тісно пов'язаний з падінням привабливості сільської місцевості. Невлаштованість сільських територій, відсутність

облаштованого житла, інженерних мереж, об'єктів соціального призначення відлякує молодих фахівців, що впливає на неможливість поновлення трудового потенціалу підприємств.

Розвиток інфраструктури в сільській місцевості дозволить залучити молодих фахівців здатних швидко адаптуватися до нової техніки і до нових технологій.

Зростання привабливості сільської місцевості призведе до зростання АПК в цілому, отже, зросте науковий потенціал аграрної науки. Посилення монополізації можна буде уникнути тільки за допомогою державного регулювання даної галузі. Створення програм інноваційного розвитку АПК і програм підтримки сільського господарства, адаптованих під кожен регіон країни, дозволить збільшити число підприємств АПК.

В якості позитивних факторів інноваційного розвитку АПК можна розглянути:

- можливість впровадження різноманітних форм господарювання;
- наявність науково-освітнього потенціалу АПК;
- високомісний продовольчий ринок;
- планомірне впровадження нових технологій в області

виробництва екологічно безпечних продуктів [3, с. 107].

Високомісний продовольчий ринок – цей фактор тісно пов'язаний з введенням відповідних санкцій Росією щодо імпортової сільсько-господарської продукції деяких західних країн. Введення обмежень призвело до звільнення вітчизняної сільськогосподарської продукції на продовольчому ринку України. зв'язку з цим, вітчизняним сільгосп-товаровиробникам необхідно нарощування обсягів виробництва в короткі терміни з використанням інноваційних проектів, для більш ефективного обґрунтування на ринку.

Таким чином, основними особливостями інноваційної діяльності в АПК є: необхідність розробки інноваційних проектів з урахуванням специфічних особливостей сільської місцевості; необхідність кардинального усунення факторів роблять негативний вплив на інноваційний розвиток АПК. В якості можливих заходів можна розглянути поділ державних програм інноваційного розвитку на групи програм адаптованих під кожен регіон. Також необхідним є розвиток інфраструктури в сільській місцевості для підвищення її інвестиційної привабливості, вирошування висококваліфікованих кадрів здатних ефективно реагувати на впровадження нової техніки і технологій.

Література:

1. Санду І. С., Мурая Л. І. и др. Развитие підприємництва науково-практичній сфері АПК. – М. : РосАКО АПК, 2005.
2. Ушаев І. Г. Інноваційна діяльність в агропромисловому комплексі РФ / Колективна монографія. Під ред. І. Г. Ушачева, Е. С. Оглобина, І. С. Санду, А. І. Трубілін. – М.: «Економіка і інформатика», 2006. – 374 с.
3. Кучієва М. В., Тускаев Т. Р. Проблеми інноваційного розвитку агропромислового комплексу // Креативна економіка. – 2010. – № 11 (47).

Красноперов П. В.

старший преподаватель

кафедры фундаментальных дисциплин и радиотехники

*Харьковский национальный университет Воздушных Сил
имени Кожедуба*

аспирант кафедры экономики и права

*Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»
г. Харьков, Украина*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КИТАЕ

Вмешательство государства в регулирование инновационного сектора долгое время подвергалось сомнению. Два разных подхода (научный и рыночный) предполагали, что технологии должны создаваться естественным путем. Научная идеология пропагандировала идею, что технология создаются естественно в результате научных исследований, поэтому роль правительства сводилась к созданию необходимых условий для науки. С точки зрения рынка, инновациям способствует конкурентная среда, вследствие чего правительства должны сосредоточиться на создании условий благоприятных для бизнеса. Правительству необходимо поддерживать открытую конкурентную среду и, кроме того, стимулировать финансирование фундаментальных исследований, в первую очередь, тех которые частный сектор не в состоянии финансировать. Вопреки указанным подходам, правительства сочли необходимым принять конкретные меры, направленные на содействие развитию инноваций.

Позже во второй половине двадцатого века появились экономические модели, которые доказали свою эффективность и показали тесную взаимосвязь между промышленной, социальной и инновационной (научно-технической) политикой государства. В настоящее время становится бесспорной необходимостью государственного регулирования. Так, инновационное регулирование в данном контексте подразделяют на три составляющие [1, с. 7]. Инновационная политика не может проводиться независимо от регулирования экономики. Она представляет собой одну из частей взаимосвязанного механизма регулирования. Поэтому нельзя говорить о том, что инновационная политика сводится к одной программе или ее проведение является функцией какого-то одного ведомства, она требует координации различных министерств, а также других субъектов экономики [2, с. 189–195].

Основными субъектами инновационной деятельности, участвующими в создании инноваций, являются:

- корпорации;
- малый и средний бизнес, стартапы;
- государственные исследовательские институты;
- университеты.

Доля расходов на НИОКР, чаще всего, используется как критерий оценки уровня экономического и инновационного развития экономики. С теоретической точки зрения, крупные фирмы финансируют НИОКР по нескольким причинам: экономия на масштабах и сокращение транзакционных издержек, коммерциализация изобретений, занятие позиции лидера за счет временной монополии (особенно актуально в условиях действия строгого антимонопольного законодательства) [3, с. 6].

Высокая роль, которая отводится регулированию государством инновационной среды, была исследована во многих научных работах. Как правило, связь инноваций с государственным регулированием не доказывается ни чисто теоретическими догмами, ни эмпирическим путем. Однако во многих работах констатируется факт, что через механизм государственного регулирования инноваций, государство воздействует на инновационное поведение фирм, определяет принципы организации инновационного процесса, особенности финансирования, а также уровень защиты интеллектуальной собственности, структурно-отраслевые характеристики национальной инновационной системы (НИС), уровень вмешательства государства, государственные приоритеты.

В Китае основную роль в стимулировании инновационных процессов выполняет государство, и достижения страны в данном направлении представляют особую научную значимость для изучения опыта. Страна создает условия для развития инновационных процессов посредством импорта зарубежных технологий, а также создания национальной интеллектуальной элиты. Достижения большого прогресса в разработках НИОКР, успех в трансформации научно-технических достижений, непрерывное расширение открытости в области науки и техники, постоянное совершенствование системы законодательства в сфере защиты интеллектуальной собственности, несомненно, повлияли на снижение зависимости от импорта технологий с 75% в 1997 г. и до 30% в 2011 г. Данная тенденция привела к росту добавленной стоимости высокотехнологичных отраслей, в частности в производстве электронно-вычислительной техники, и росту доходов от продажи электроники. Несколько ниже показатели в фармацевтике, авиакосмической промышленности и производстве медицинского оборудования (рис. 1). Добавленная стоимость в высокотехнологичных отраслях промышленности увеличилась на 16,5%, что на 2,6% больше роста добавленной стоимости на сверхмасштабных промышленных предприятиях.

Государственное финансирование НИОКР в основном направляется в собственные исследовательские институты и университеты, но также поддерживают НИОКР предприятий – примерно 12,9 млрд. юаней в год в соответствии со статистикой КНР, что представляет 14% государственных расходов на НИОКР. Эффективный механизм вовлечения предприятий, исследовательских институтов и университетов в инновационную деятельность используется через основные национальные программы Китая, направленные на инновационное развитие и рост высокотехнологичной промышленности. Такие программы, как Программа ключевых технологий, утвержденная в 1982 г., и Национальная программа высоких технологий («863»), утвержденная в 1986 г., являются ключевыми в развитии наукоемких отраслей, таких как микроэлектроника и информатика, оптико-волоконная, генная инженерия и биотехнология, новые энергосберегающие технологии, аэрокосмическая отрасль, медицинское оборудование и др. В результате реализации данных программ было зарегистрировано более тысячи важнейших научно-технических достижений, из них 560 разработок получили мировое признание. В 1988 г. Китай приступил к реализации

второй стадии «Программы 863» под названием «Факел», ориентированной на коммерциализацию и индустриализацию наукоемких технологий. Уже в течение 10 лет было учреждено 2500 предприятий, основанных на высоких и новых технологиях, освоено 4000 видов наукоемкой продукции [4].

В контексте выбранной инновационной стратегии государство Китая внедряет определенные виды льгот для стимулирования инноваций в среде предпринимателей:

- налоговая политика, утвержденная на основе установления нескольких льготных налогов для продвижения инноваций, ускорения достижений трансформации науки и технологии и улучшения оборудования, стимулирование в размерах налогов на НИОКР расходы, позволение ускоренной амортизации на НИОКР оборудование, стимулирование к покупке продвинутого научно-исследовательского оборудования, содействие в учреждении иностранных НИОКР центров, поддержка в финансировании и обмене валюты, разработка льготной налоговой политики для роста технологических инновационных малых и средних компаний;

- государственные закупки: отдают предпочтение внутренним производителям высокотехнологичного оборудования и продукции с частной собственностью;

- банковская и финансовая политика: увеличение льготных кредитов для ключевых высокотехнологичных промышленных проектов, поощрение финансирования венчурного капитала правительственными фондами, политики кредитования и коммерческих займов, создание благоприятных условий для компаний, зарегистрированных за границей.[4] То есть, Китай развивает инновационные процессы в экономике страны, создавая национальную инновационную систему и стимулируя льготной налоговой политикой, а также созданием фондов целенаправленных программ увеличения технических и научных разработок, как в компаниях, так и в исследовательских центрах и институтах.

Резюмируя, следует отметить, что опыт Китая в инновационном развитии экономики представляет собой интерес для министерств экономического развития, а также для ученых и специалистов, которые занимаются проблематикой инновационного экономического развития, как в Украине, так и в других странах мира.

Литература:

1. Иванова Н. Инновационная политика: теория и практика. *Мировая экономика и международные отношения*. 2015. № 1. С. 7.
2. Иода Ю. В. Инновации и экономический рост: оценка факторов развития. *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*. 2009. № 5. С. 189–195.
3. Иванова Н. Инновационная политика: теория и практика. *Мировая экономика и международные отношения*. 2015. № 1. С. 6.
4. Сорокина О. А. Система государственного регулирования инновационных процессов в Китае. URL: <http://www.biznes-daily.uz/ru/birjaexpert/15326--sistema-gosudarstvennogo-rgulirovaniya-innovatsionnix-protsssov-v-kita>.

СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О. В.

магістрант кафедри обліку і оподаткування

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВАТ ДАК «АВТОМОБІЛЬНІ ДОРОГИ УКРАЇНИ»

В процесі забезпечення господарської діяльності кожне підприємство проводить товарні операції з отримання виробничих запасів та здійснює розрахункові операції з контрагентами. Від постачальників підприємство отримує запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, товари і здійснює розрахунки з ними. Дані операції становлять значну частку всіх розрахункових операцій. Тому, щоб уникнути порушень та зловживань під час здійснення розрахункових операцій, необхідно забезпечити постійний контроль за оформленням договорів, їх проведенням та відображенням у бухгалтерському обліку, а також постійно поліпшувати цей процес. В нинішніх умовах раціонально організований облік розрахунків з постачальниками має великий вплив на показники фінансового становища підприємства. Адже, при розрахунках з контрагентами виникає кредиторська заборгованість, яку необхідно чітко визначати та постійно контролювати її облік, для запобігання нарахування штрафних санкцій за порушення термінів платежу.

Вивченню особливостей організації обліку розрахунків підприємства з постачальниками присвячено роботи наступних вчених О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, Т. Н. Малькова, Н. М. Малюга, В. В. Нарезний, С. А. Ніколаєва, М. С. Пушкар, В. О. Шевчук та інших. В наукових роботах цих дослідників розкрито сутність поточних зобов'язань, ведення обліку, а також їх вплив на фінансове становище підприємства.

Утім і далі лишаються проблеми, що потребують подальшого вивчення: організація підписання договорів, обліку зобов'язань перед

постачальниками, прозорість відображення інформації в звітності, організація бухгалтерського обліку розрахунків в умовах автоматизації тощо.

Мета дослідження полягає в розробці пропозицій щодо вдосконалення організації обліку розрахунків підприємства з постачальниками шляхом узагальнення теоретичних та оцінки практичних площин даної теми.

Під час ведення господарської діяльності підприємство вступає в розрахункові відносини з іншими суб'єктами господарювання, за отримані товарно-матеріальні цінності та виробничо-господарський інвентар, робота яких передбачає проведення операцій за розрахунками з постачальниками – взаємними розрахункам підприємств за зустрічні поставки товарно-матеріальних цінностей. Вони є необхідними, і насамперед, саме від для забезпечення безперервності та контролюваності організації даних розрахунків залежить фінансове становище підприємства, його платоспроможність та ліквідність.

Співпраця з контрагентами є обов'язковим елементом діяльності кожного суб'єкту господарювання. Ними є всі юридичні та фізичні особи, які укладають з підприємством договори про співпрацю. До них можуть відноситися підрядні організації, постачальники матеріальних цінностей, товарів та послуг, покупці, працівники підприємства та інші.

З метою ведення обліку розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками, необхідно враховувати правові засади, що регламентуються П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1]. Згідно стандарту, в Балансі підприємства поточні зобов'язання перед постачальниками відображаються в сумі погашення в розділі «Поточні зобов'язання», де зазначається сума погашення суб'єктом господарювання.

Для узагальнення інформації про розрахунки підприємства з постачальниками і підрядниками використовується рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», який призначений для обліку отриманих виробничих запасів, товарів, робіт та послуг, які регулярно надаються за умовою укладеного договору.

Недосконалість організації обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками може стати причиною значного збільшення обсягу кредиторської заборгованості підприємства, яка, в свою чергу, приведе до погіршення платіжного балансу підприємства. Причиною цього може бути як недоліки у веденні бухгалтерського обліку розрахункових операцій з підприємствами-постачальниками, так і недбалість або

шахрайство працівників облікової служби підприємства. Неправильне та не завжди раціональне ведення обліку розрахунків з контрагентами, та виникнення і контроль погашення кредиторської заборгованості, призводить до зниження коефіцієнту ліквідності суб'єкта господарювання: чим більша сума поточної кредиторської заборгованості, тим нижчий рівень ліквідності.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками у Філії «Сумський райавтодор» ДП «Сумський облавтодор» ВАТ ДАК «Автомобільні дороги України» здійснюють за автоматизованою формою обліку з використанням спеціалізованого програмного забезпечення. Зокрема синтетичний облік розрахунків з постачальниками ведуть у в сальдово-оборотній відомості по рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», замовлення. Вона містить аналітичну інформацію про стан таких розрахунків в розрізі постачальників та кожного документу поставки, тому її форма дуже громіздка і важко проводити аналітичну роботу, з метою вдосконалення, основну увагу необхідно приділяти картці аналітичного обліку на рахунку 63.

Тому, на нашу думку, з метою покращення організації обліку розрахунків з постачальниками на досліджуваному підприємстві, доцільно буде запровадити ведення відомості, реєстрації договорів купівлі-продажу заключних з постачальниками в бухгалтерії підприємства, та затвердити перелік юридичних і фізичних осіб з якими ми маємо заключені угоди, з метою відкриття аналітичних рахунків до рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» [2]:

63-1- 1 – «Автокомерц» м. Суми» – запасні частини.

63-1- 2 – «Агротемп» м. Суми» – бітум.

63-1- 3 – «ДП «Артемсіль» сольова суміш.

63-1- 4 – і т.п.

Таким чином, підсумовуючи вище сказане, для покращення обліку розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками, на нашу думку, особливу увагу доцільно звернути на такі аспекти:

– ввести до робочого плану рахунків бухгалтерського обліку на підприємстві перелік об'єктів із застосуванням субрахунків другого порядку рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», які відобразатимуть заборгованість, термін виплати якої ще не настав, відстрочену та прострочену заборгованість та дозволять контролювати та не допускати її прострочення, що буде позитивно впливати на фінансовий стан підприємства;

– для підвищення контролю за організацією контролю за договорами, що до зобов'язань слід використовувати відомість реєстрації договорів, яка дасть змогу контролювати кредиторську заборгованість за кожним постачальником і підрядником та терміни її погашення чи прострочення згідно заключних договорів;

– для обліку залишків кредиторської заборгованості за розрахунками з постачальниками потрібно ввести Реєстр документів підприємства щодо сплати постачальникам, який сприятиме зростанню ефективності облікової роботи.

Вказані пропозиції будуть сприяти вдосконаленню організації обліку розрахунків підприємства з постачальниками та дозволить контролювати поточну кредиторську заборгованість в цілому, попереджаючи порушення термінів її перерахування.

Література:

1. Зобов'язання: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій № 291. Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.
3. Ревизюк І. М., Калюга Є. В. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками. *Економічні науки*. 2013. № 10 (4). С. 185–190.

Борисенко Ю. В., Кузьменко Є. С.
магістри
Науковий керівник: **Усатенко О. В.**
доктор економічних наук, професор

*Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
м. Дніпро, Україна*

ПЛАТІЖНИЙ ТЕРМІНАЛ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: КІЛЬКІСТЬ, ПОРЯДОК ЗАСТОСУВАННЯ, СПІВВІДНОШЕННЯ ТЕРМІНАЛІВ ТА РРО, ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ

Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» визначає платіжний термінал, як електронний пристрій, призначений для ініціювання переказу з рахунку, в т.ч. видачі готівки, отримання

довідкової інформації і друкування документа за операцією із застосуванням електронного платіжного засобу [1]. Порядок використання платіжних терміналів урегулює постанова КМУ «Про здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів» [2].

Використовувати в своїй діяльності платіжні термінали мають ті суб'єкти господарювання, у т. ч. юридичні і фізичні особи (ФОП), що провадять діяльність у населеному пункті, де чисельність населення – понад 25 тис. осіб:

- ФОП, що належать до другої або третьої групи платників єдиного податку, якщо їхній річний оборот перевищує 1 млн грн;
- підприємства та ФОП, які торгують підакцизними товарами, незалежно від обсягів доходу;
- будь-які підприємства та ФОП, які продають технічно складні побутові товари, незалежно від обороту й організаційної форми;
- підприємства сфери послуг, зокрема медичні центри, стоматологічні лікарні, спортзали, хімчистки, салони краси, SPA тощо;
- поштово-логістичні оператори, кур'єрські служби та інші, якщо вони приймають оплату готівкою та за допомогою платіжної картки, а також коли приймають гроші для подальшої передачі продавцеві;
- термінали поповнення рахунку, вендингові автомати, водомати й інші програмно-технічні комплекси самообслуговування, які приймають готівкову оплату (крім банківських);
- пункти обміну валют, АЗС.

Постанова КМУ «Про здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів» встановлює, якщо суб'єкт має право не застосовувати РРО, можливо не встановлювати і платіжний термінал. Винятком є суб'єкти, які маючи РРО можуть не встановлювати платіжні термінали, це:

- суб'єкти господарювання, діяльність яких відбувається у населених пунктах із населенням менше ніж 25 тис. осіб, або якщо торговельна площа – менше ніж 20 м² (це не стосується станцій автозаправок);
- заклади громадського харчування закритого типу, що обслуговують певний контингент споживачів, зокрема, особовий склад ЗСУ та інших військових формувань, студентів, учнів і викладачів вишів, професійно-технічних, загальноосвітніх навчальних закладів, працівників промислових підприємств.

Загальна кількість платіжних терміналів має бути не менше ніж 50% кількості РРО. Якщо суб'єкт господарювання використовує лише один РРО, повинен бути й один платіжний термінал. Платіжний термінал має приймати щонайменше три платіжні системи, одна з них має бути багатомітентною платіжною системою, тобто системою платежів, учасниками якої можуть бути два банки і більше. Замінити регістратори розрахункових операцій (РРО) платіжний термінал не може, тому, через термінал можливо видати лише сліп, тобто паперовий документ, який підтверджує проведення операції з використанням платіжної картки і містить набір даних щодо цієї операції та реквізити платіжної картки.

Згідно Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» сліп – це не розрахунковий документ [3]. Тому, під час розрахунку мусять видати окремо чек та окремо сліп.

Навіть, якщо суб'єкт господарювання користується нефіскальним касовим апаратом, пропонується встановити платіжний термінал.

За незастосування платіжних терміналів, під час перевірки підприємства, згідно Кодексу України про адміністративні правопорушення, можливо накладання адміністративного штрафу за порушення правил торгівлі у розмірі від 17 до 170 грн, а за повторного порушення протягом року – від 85 до 459 грн [4].

Література:

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14#Text>
2. Про здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів: Постанова КМУ від 29.09.2010 № 878. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/878-2010-%D0%BF#Text>
3. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України від 06.07.1995 № 265/95. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text>
4. Про адміністративні правопорушення: Кодекс України від 07.12.1984 № 8073-X. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.

Новікова Р. В., Бражнік О. О.

магістри

Науковий керівник: **Усатенко О. В.**

доктор економічних наук, професор

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

м. Дніпро, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ ЧЕКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Велика кількість підприємств використовує у своїй діяльності готівку. Для отримання готівки в касу з поточного рахунку необхідна наявність чекової книжки.

Згідно інструкції про безготівкові розрахунки, чекова книжка являє собою набір чеків, які виготовлено виключно друкованим способом згідно зразку, який затверджено НБУ. Виготовленням займається або банкотно-монетний двір, або інші спеціалізовані підприємства. Чекові книжки бувають різного обсягу – по 10, 20, 25 аркушів.

Слід розрізняти види чеків: грошові, майнові та розрахункові. Для отримання грошових коштів з поточного рахунку в касу підприємства призначені саме грошові чеки. Відповідно до Правил виготовлення бланків цінних паперів і документів суворого обліку, чекова книжка з грошовими чеками є бланком суворого обліку, тобто зберігати її належить у сейфах, металевих шафах або спеціальних приміщеннях, що забезпечують їх схоронність.

Для отримання необхідно виконати певний алгоритм дій:

1. Подати до відділення обслуговуючого банку Заяву про видачу чекової книжки (1 примірник складають власноруч або роздруковують за формою, що наведена в Інструкції про ведення касових операцій банками в Україні).

2. Зробити оплату за оформлення та видачу чекової книжки.

3. Отримати чекову книжку, де банком зазначені такі реквізити як: найменування та код банку, назва та номер поточного рахунку підприємства).

Для оприбуткування чекової книжки з грошовими чеками необхідно оформити прибутково-видаткову накладну, яку записують у книзі з обліку бланків суворої звітності, після чого книжку передають матеріально відповідальній особі під звіт. Облік чекових книжок ведуть на за балансовому рахунку 08 «Бланки суворої звітності». Пропонуємо

відкрити аналітичний субрахунок 081 «Чекові книжки», а також аналітичний субрахунок другого порядку 0811 «Грошові чеки».

Відобразимо в бухгалтерському обліку проведення з придбання та оприбуткування грошових чеків, якщо оплата за них здійснювалась з поточного рахунку:

1. Оплачено грошову книжку: Д377 «Розрахунки з іншими дебіторами» – К 311 «Поточні рахунки в національній валюті» – на загальну вартість чекової книжки.

2. Оприбутковано чекову книжку: Д 209 «Інші матеріали» – К377 «Розрахунки з іншими дебіторами» – на суму первісної вартості чекової книжки.

3. Відображено податковий кредит з ПДВ: Д6411 «Розрахунки за податками» (ПДВ) – К377 «Розрахунки з іншими дебіторами» – на суму ПДВ.

4. Взяття чекової книжки на позабалансовий облік: Д 0811 «Грошові чеки» – на загальну вартість чекової книжки.

Списання зіпсованих та використаних бланків грошових чеків відбувається оформлюється Актом на списання використаних бланків суворої звітності, де вказується серія, номер та кількість бланків, та який підписується підписами членів комісії та директора. До акта можливо приєднувати пояснювальну записку, де вказано причини псування бланків.

Процес користування грошовими чеками потребує налагоджений процес контролю за наявністю та списанням. Одним із методів такого контролю є інвентаризація, яку необхідно проводити не рідше одного разу на рік. При інвентаризації чекових книжок визначається фактична їх наявність, підраховується вартість та перевіряється правильність складання первинної документації та ведення бланків суворої звітності. Потім визначають результат перевірки оформлюючи Інвентаризаційний опис цінностей і бланків суворої звітності, де зазначають кількість чекових книжок та аркушів у них за обліковими даними та фактом. У випадку нестачі або зіпсованих бланків, таких описів складають два, які підписує керівництво.

Література:

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні у національній валюті від 21.01.04 р. № 22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04> (дата звернення: 16.09.2020).

2. Правила виготовлення бланків цінних паперів і документів суворого обліку від 15.11.93 р. № 98. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0008-94#Text> (дата звернення: 16.09.2020).
3. Про затвердження типових форм первинного обліку бланків суворої звітності: Наказ від 11.03.96 р. № 67. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0067202-96#Text> (дата звернення: 16.09.2020).

Скорнякова Ю. Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування

Свіцельська Т. Г.

магістр

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Господарська діяльність будь-якого підприємства потребує відповідного забезпечення оборотними активами, на формування яких спрямовується суттєва частина капіталу. Оборотні активи складають значну частку всіх активів підприємства, а їх структура та ефективність використання багато в чому зумовлюють рівень прибутковості, платоспроможності, фінансового стану та конкурентоспроможності підприємства.

Основою ідентифікації економічної категорії «оборотні активи» є класифікація активів або іншими словами господарських засобів підприємства на оборотні та необоротні. Так, НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» характеризує оборотні активи як «грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу» [1], інші види активів документ визначає як необоротні. Аналогічними за суттю є принципи ідентифікації оборотних активів і науковцями. Так, А. М. Поддєрьогін визначає, що «оборотні активи являють собою частину майна підприємства, яка втілена в матеріально-виробничих запасах, незакінчених розрахунках, залишках грошових коштів і

фінансових вкладеннях (частина авансованого капіталу підприємства)» [2, с. 118]. За визначенням В. В. Бочарова «оборотні активи – це сукупність майнових цінностей, що обслуговують поточну (операційну) діяльність підприємства і цілком споживаються протягом одного виробничого циклу» [3, с. 58]. Вартим на увагу є поширене визначення оборотних активів, відповідно до якого це «сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаних протягом одного операційного циклу» [4, с. 203; 5, с. 329].

Основними за економічною природою складовими оборотних активів підприємства є матеріальні оборотні активи, поточна дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти та інші оборотні активи. Матеріальні оборотні активи прийнято називати запасами. Саме до запасів належать виробничі запаси, малоцінні швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, готова продукція і товари. Організація обліку запасів у вітчизняній практиці нормативно регулюється П(с)БО 9 «Запаси».

Надзвичайно важливим елементом організації обліку матеріальних оборотних активів або іншими словами запасів є їх оцінка. Йдеться насамперед про первісну оцінку, оцінку при вибутті та оцінку на дату формування звітності.

Організація первісної оцінки запасів принципово залежить від джерела їх надходження до складу активів.

Так, відповідно до п. 9 П(с)БО 9 «Запаси» «первісною вартістю запасів, що придбані за плату, є собівартість запасів, яка складається з таких фактичних витрат:

- суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи страхування ризиків транспортування запасів);
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях» [6].

Проблемним питанням подальшого обліку придбаних запасів (насамперед виробничих запасів і товарів) є розподіл так званих транспортно-заготівельних витрат між витраченими запасами та їх залишком, адже кожна окрема визнана сума транспортно-заготівельних витрат може бути пов'язана із придбанням одночасно кількох різних облікових одиниць запасів. Одним із варіантів вирішення даної облікової проблеми є застосування так званого механізму середнього відсотку транспортно-заготівельних витрат. Відповідно до норм П(с)БО 9 «Запаси» «сума транспортно-заготівельних витрат, яка відноситься до запасів, що вибули, визначається як добуток середнього відсотка транспортно-заготівельних витрат і вартості запасів, що вибули.

Середній відсоток транспортно-заготівельних витрат визначається діленням суми залишків транспортно-заготівельних витрат на початок звітного місяця і транспортно-заготівельних витрат за звітний місяць на суму залишку запасів на початок місяця і запасів, що надійшли за місяць» [6].

Розглянутий підхід дозволяє певним чином вирішити завдання включення транспортно-заготівельних витрат до витрат, пов'язаних із вибуттям придбаних запасів, але з іншого боку призводить до викривлення суми таких витрат в наслідок усереднення, адже реально придбання окремих одиниць запасів може не передбачати додаткових витрат або витрати були меншими за середній відсоток. Вирішення даної облікової проблеми є можливим у разі індивідуального розподілу транспортно-заготівельних витрат лише на ті одиниці запасів, які призвели до визнання відповідних додаткових транспортно-заготівельних витрат, що є цілком можливим в умовах автоматизації бухгалтерського обліку.

Первісною вартістю запасів, що виготовляються підприємством, визнається їх виробнича собівартість, яка складається із прямих витрат на виробництво та розподілених загальновиробничих витрат. На даній ділянці обліку надзвичайно важливо якісно організувати облік витрат, а в частині непрямих витрат також їх розподіл між окремими об'єктами обліку, адже лише таким чином може бути адекватно визначено облікова вартість таких видів запасів як незавершене виробництво та готова продукція.

Іншою методичною проблемою обліку запасів є їх оцінки підчас вибуття, адже надходження запасу одного й того ж виду за різних

причин можливо за різною первісною вартістю. Вирішується зазначена проблема шляхом застосування певного порядку списання або методу оцінки підчас вибуття. Так, відповідно до п. 16 П(с)БО 9 «Запаси» «при відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продаж та іншому вибутті оцінка здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів, середньозваженої собівартості, собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО), нормативних затрат, ціни продажу» [6]. Варто також зазначити, що у переважній більшості практичних випадків реальними до застосування є або метод ФІФО, або метод середньозваженої собівартості, причому останній в умовах інфляції дозволяє підприємствам – платникам податку на прибуток оптимізувати податкове навантаження в межах діючого податкового законодавства.

У звітності запаси відображаються за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Остання з оцінок запасів має застосовуватися відповідно до п. 25 П(с)БО 9 «Запаси», «якщо на дату балансу їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду» [6]. Лише таким чином може бути дотриманий так званий принцип обачності при складанні фінансової звітності, «згідно з яким методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства» [1].

Підсумовуючи зазначимо, що в сучасних жорстких конкурентних умовах кожне підприємство зацікавлене у реалізації якісного механізму управління оборотними активами, оскільки ефективне формування і використання оборотних активів сприятиме прибутковій діяльності, підтримці оптимального рівня ліквідності, забезпеченню платоспроможності, стабільного фінансового стану та конкурентноздатності підприємства.

Якісне управління оборотними активами на практиці потребує відповідної інформаційної підтримки. А тому завдання адекватного відображення в обліку наявності та руху оборотних активів є надзвичайно важливим в системі управління підприємством, і саме облік забезпечує інформаційну базу для прийняття своєчасних та дієвих управлінських рішень. Окрім того, саме облікова система, за умови її якісної організації, здатна вирішити важливе завдання забезпечення збереження оборотних активів підприємства.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 23.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 22.09.2020).
2. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник. Київ : КНЕУ, 2000. 460 с.
3. Бочаров В. В. Финансовый менеджмент. Санкт Петербург : Питер, 2007. 224 с.
4. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 679 с.
5. Колумбет О. Оборотні активи: сутність, класифікація та структура у вітчизняній і зарубіжній практиці. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2013. Вип. 23–24. С. 324–332.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. Дата оновлення: 29.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 22.09.2020).

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бабух І. Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку

Нікіфоров П. С.

студент

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ FINTECH-КОМПАНІЙ НА РИНКУ ЕЛЕКТРОННИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Технологічні та фінансові революції створили якісно новий характер організації фінансових систем розвинутих країн, нові характеристики їх стабільності. Більше того, саме FinTech виступає сьогодні найбільшим драйвером постійних трансформацій фінансових, а за ними і в цілому економічних систем як на національному, так і на глобальному рівнях.

У сфері фінансових технологій в Україні сьогодні працює понад 100 компаній, більшість з яких почали свою діяльність за останні роки. Українська асоціація FinTech та інноваційних компаній підготувала у 2019 році та видала спільно з НБУ Український фінтех-каталог (УФТК), який став своєрідною карткою вітчизняної фінтех-екосистеми і каталогом компаній, які працюють на цьому ринку в Україні [2]. Аналізуючи каталог, можна стверджувати що український фінтех-ринок достатньо активно розвивається та сприяє залученню все більшої кількості людей до сучасної фінансової системи, веде до більшої фінансової інклюзії, виводить на ринок нових гравців: мобільних операторів, платформи електронної комерції, соціальні мережі та інших технологічних гігантів з великою клієнтською базою.

Більшість фінтехстартапів в Україні значною мірою залежать від власного капіталу за відсутності функціонуючого ринку капіталу. Інфраструктура електронних фінансових послуг залишається недосконалою, і фінансовим установам необхідно інвестувати в технології. В сучасній Україні необхідно також змінювати застаріле законодавство,

щоб стимулювати сприятливе бізнес-середовище для електронних фінансів.

Глобально більшість фінтех-послуг для споживачів сконцентрована лише навколо таких сфер: грошові перекази та платежі, бюджетування та фінансове планування, заощадження та інвестиції, запозичення і страхування. При цьому грошові перекази та платежі є одночасно найпоширенішими фінтехнапрямами. Водночас від класичних гравців фінансового сектору (банків) очікують розвитку цифрового багатоканального банкінгу, використання штучного інтелекту у своїх операціях, аналізу великих даних на основі штучного інтелекту, інвестицій в «хмарну» інфраструктуру [1].

Компанії українського фінтех-ринку внесені до УФТК можна поділити на постачальників послуг, постачальників інфраструктури, розробників мультипродуктів та нефінансових рішень. Більшість надають B2B послуги або продукти, що, до речі, суперечить світовим тенденціям. Фінансування також залишається больовою точкою для українських фінтех-компаній, при цьому вітчизняний фінтех-ринок переважно незалежний від впливу або фінансування з боку традиційного банківського сектору.

Комерційні банки в Україні залишаються достатньо консервативними і загалом керуються попитом на масовому ринку під час розроблення та запуску цифрових послуг для клієнтів. В останні роки кібербезпека, обов'язкова звітність та комплаєнс поряд з аналітикою даних залишаються першочерговими напрямками модернізації в банківському секторі.

В Україні існує різниця між настроями фінтех-компаній і банків, а також між їх планами щодо питань цифровізації, хоча і перші і другі є суб'єктами одного ринку фінансових послуг. Проте і фінтех-компанії, і банки сприймають потребу в наданні можливості віддаленої ідентифікації клієнта як найважливішу законодавчу зміну. Обидві групи також вважають пріоритетними напрямками вдосконалення процесів кібербезпеки та аналітики для запобігання шахрайству, а також усвідомлюють великий потенціал в роботі з особами, які не мають банківських рахунків.

В Україні сьогодні повноцінної взаємодії між традиційними банками та гнучкими фінтех-компаніями ще не існує, але причини цього треба шукати в обох секторах, враховуючи історію їх появи і розвитку на ринку фінансових послуг та сучасні умови цього ринку.

Реформування нормативно-правової бази діяльності суб'єктів цього ринку в плані цифровізації фінансових послуг є критично необхідним за багатьма напрямками. Не менш важливим є взаємна підтримка банків і фінтех-компаній, обмін знаннями, адже зростання ринку сьогодні менше залежить від конкуренції та більше – від підвищення обізнаності з проблемами та технологіями, які можуть ці проблеми розв'язати.

А з поліпшеним доступом до капіталу, стабілізацією економіки, актуалізацією законодавчої бази буде зростати кількість суб'єктів ринку фінансових послуг, які застосовують нові технології, а отже, зростати сам фінтех-сектор, який вже сьогодні стає найбільш високотехнологічною галуззю в економіці України.

Література:

1. Семенов А. Ю., Цирулик С. В. Тенденції розвитку FinTech послуг на світовому та вітчизняному ринках фінансових послуг // Бізнес Інформ. – 2018. – № 10. – С. 327–334.
2. Фінтех-2019: дослідження українського ринку фінансових технологій // Каталог фінтех-компаній України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/tend-/tend1139.html>.

Николишин В. І.
студент

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

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ»

Соціальне страхування в наш час є одним з найефективніших механізмів захисту працюючого населення в складних життєвих ситуаціях, однак єдиного підходу до визначення його сутності немає. Це можна пояснити тим, що термін «соціальне страхування» охоплює великий спектр проблем та напрямків, тому його суть залежить від контексту в якому він застосовується. На перший погляд в основі соціального страхування лежить бажання держави убезпечити та

захистити населення від ризиків, які виникають у розрізі трудових відносин.

Світовий досвід свідчить про те, що система соціального страхування – це один з основних інститутів соціальної політики в умовах ринкової економіки, покликаний забезпечити реалізацію конституційного права громадян на матеріальне забезпечення в певних випадках. Соціальне страхування діє у всіх моделях соціальної політики, разом з тим, його масштаби і форми, співвідношення з іншими заходами соціальної підтримки, розрізняються.

Не зважаючи на велику кількість робіт на тему соціального страхування у вітчизняних та світових вчених, тема соціального страхування, як єдиної цілісної системи досі нерозкрита та дає нам можливість сформулювати свій погляд щодо неї.

Питання економічного змісту соціального страхування як одного з елементів загальної системи соціального захисту населення знайшли своє відображення у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Б. Надточій, О. Д. Василик, В. М. Родіонова, О. П. Ковалюк, В. Д. Базилевича, І. І. Приймак, Т. В. Солоджук та інших.

Для того, щоб з'ясувати суть цього поняття як важливої складової економічного та соціального життя населення, потрібно дослідити різні підходи до визначення цієї категорії (табл. 1).

Також у науковій літературі існує підхід, відповідно до якого дефініція «соціальне страхування» трактується в широкому і вузькому плані.

У широкому сенсі воно розглядається як система інститутів (організацій і правил), що забезпечують компенсацію або мінімізацію наслідків змін матеріального становища працюючих та інших категорій громадян внаслідок втрати роботи, трудового каліцтва, інвалідності, хвороби, травми, настання старості. У вузькому сенсі соціальне страхування інституціоналізовано у форму системи обов'язкового соціального страхування [2, с. 48].

Найчастіше під соціальним страхуванням мається на увазі загальнообов'язкове державне соціальне страхування у вигляді системи прав, обов'язків і гарантій, яке передбачає надання соціального захисту у вигляді матеріального забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що

формується шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших.

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «соціальне страхування»

Автор / Джерело	Визначення
Б. Надточій	Соціальна система, що ставить за мету створення загальнонаціональної організації взаємодопомоги обов'язкового характеру, яка зможе діяти з найвищою ефективністю лише у тому разі, якщо вона буде всеосяжною як з точки зору охоплення нею населення, так і з точки зору покриття ризиків
О.Д. Василик	Система економічних відносин, за допомогою яких формуються й використовуються фонди грошових засобів, передбачені для матеріального забезпечення непрацездатних.
В.М. Родіонова	Система відносин, з допомогою яких формуються і витрачаються фонди грошових засобів для матеріального забезпечення осіб, котрі з певних причин не беруть участі у суспільній праці й не можуть за рахунок оплати за працю підтримувати своє існування.
В.Д. Базилевич	Гарантовану державою систему заходів щодо забезпечення громадян у старості, на випадок захворювання, втрати працездатності, щодо підтримки материнства та дитинства, а також з охорони здоров'я членів суспільства в умовах безплатної медицини спосіб реалізації конституційного права громадян.
Конституція України	Форма соціального захисту, яка дозволяє у випадку настання соціального ризику зберегти необхідні стандарти рівня та якості життя, а значить, і соціальний статус родин працівників.

Джерело: сформовано за [1; 3]

В юридичній та економічній науці погляд на соціальне страхування пояснюється неоднозначно і понині не є загальновизнаним. Прихильники економічної теорії мали на увазі під соціальним страхуванням всілякі види допомоги нужденним членам суспільства за рахунок державних фондів споживання. В свою чергу, послідовники правової концепції з самого початку будували свою позицію паралельно на декількох, часом зовсім несумісних, умовах, зокрема на економічній і суб'єктній умовах. Вони вважали, що соціальне страхування зачіпає не всіх членів суспільства, а лише певних громадян, що користуються специфічним захистом з боку держави [3, с. 57].

Отже, врахувавши думку вчених, можна сказати, що соціальне страхування – це система правових відносин, яка спрямована на надання матеріального забезпечення та соціальних послуг застрахованим особам у разі настання страхових випадків визначених законодавством за рахунок страхових фондів які формуються шляхом внесення страхових платежів та внесків суб'єктів в користь яких здійснюється страхування.

Література:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.1996 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>.
2. Кропельницька С. О. Соціальне страхування [текст]: навч. посіб. / С. О. Кропельницька, Т. В. Солоджук [Вид. 2] – К.: «Центр учбової літератури». 2013. – 336 с.
3. Нечипоренко С. Д. Сутність і значення соціального страхування в системі соціального захисту населення / С. Д. Нечипоренко // Агросвіт. – 2017. – № 6. – С. 55–59.
4. Сидорчук А. А. Теоретичні аспекти державного соціального страхування / А. А. Сидорчук // Український соціум. – 2012. – № 3. – С. 105–120.

СЕКЦІЯ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Агапова В. В.

аспірантка кафедри економіки та соціально-трудоуних відносин

*Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ ВІД ДІЯЛЬНОСТІ ЗМІ

Взаємозв'язок між економічним зростанням та діяльністю ЗМІ в Україні ми представляємо у вигляді багатофакторної лінійної регресії, що вміщує у собі показники інформаційної діяльності та інституціонального розвитку у 2007–2017 рр. До основних індикаторів, що репрезентують інформаційну діяльність ми віднесли індекс свободи преси, оскільки він враховує середовище діяльності ЗМІ, що за результатами ряду досліджень є важливою умовою демократичних ринкових трансформації. Крім того, для характеристики медіа-ринку ми застосували показник вартісного обсягу рекламного медіа-ринку України, оскільки реклама слугує головним джерелом доходів ЗМІ [1].

Для побудови моделі, яка ілюструє прямий лінійний вплив інформаційної діяльності на економічний розвиток, ми використовуємо наступне загальне рівняння лінійної регресії (1), що вміщує початково всі незалежні змінні.

$$GDP_{pc_ppp} = \beta_0 + \beta_1 PFI_t + \beta_2 Adv_t + \beta_3 Corn_t + \\ + \beta_4 Gov_Efn_t + \beta_5 PSAVn_t + \beta_6 Lawn_t + \beta_7 VAN_t + \varepsilon, \quad (1)$$

де GDP_{pc_ppp} – залежна змінна, яка характеризує економічне зростання – ВВП на душу населення України у поточних міжнародних дол. США за паритетом купівельної спроможності, що публікується Світовим банком [2]; PFI – індекс свободи преси в Україні (балів із 100-бальної шкали у звітному періоді), розраховується Freedom House [3]; Adv – обсяг рекламного медіа-ринку України у млн грн., розраховується Всеукраїнською рекламною коаліцією [4]; показники

інституціонального середовища, що публікуються Світовим банком [5]: *Cor* – контроль корупції, агрегована оцінка (діапазон значень трансформовано із вихідних -2,5 – +2,5 до 0–1); *Gov_Ef* – ефективність уряду, агрегована оцінка (від 0 до 1); *PSAV* – політична стабільність та відсутність насилля, агрегована оцінка (від 0 до 1); *Reg_Q* – якість регулювання, агрегована оцінка (від 0 до 1); *Law* – верховенство права, агрегована оцінка (від 0 до 1); *VA* – голос та підзвітність, агрегована оцінка (від 0 до 1); ε – випадкова величина, похибка прогнозування; t – момент часу.

З метою оптимізації процесу відбору індикаторів інституціонального середовища та їх концентрації, ми провели факторний аналіз за методом головних компонент для шести індикаторів: *Corn*, *Gov_Efn*, *PSAVn*, *Reg_Qn*, *Lawn* та *VA*_n. Це дозволило одержати два фактори – *factor1*, *factor2*.

Наступним кроком стало теоретичне вираження групування індикаторів у два основні кластери – композитні фактори: інформаційна діяльність (*information activity* – *IA*) та якість інституціонального середовища (*institutional quality* – *IQ*). Для цього ми утворили дві латентні змінні (2), назви яких відповідають композитним факторам:

$$\begin{cases} GDP_{pc_ppp} = \beta_0 + \lambda\eta + \phi v + \varepsilon \\ \eta = \gamma_0 + \gamma_1 PFI_{1t} + \gamma_2 Adv_{2t} \\ v = \iota_0 + \iota_1 factor1_t + \iota_2 factor2_t \end{cases}, \quad (2)$$

де η – латентна змінна-регресія для інформаційної діяльності, v – латентна змінна-регресія для інституціонального середовища.

Ми розрахували коефіцієнти регресії, використовуючи МНК, але із врахуванням наявності гетероскедастичності, а тому стандартні похибки скориговані за Вайтом [6]. Дана модель описує 97% варіації залежної змінної, що є дуже добрим показником (табл. 1). Коефіцієнти при латентних змінних *IA* та *IQ* є статистично значущими, як і в цілому модель.

При цьому, варто зазначити, що більшою мірою на показник економічного зростання впливає інституціональне середовище, оскільки стандартизований коефіцієнт складає 0,65 проти 0,54 для інформаційної діяльності. Тобто при незмінних значеннях інформаційної діяльності зростання якості інституціонального середовища на одиницю стандарт-

ного відхилення викличе зростання ВВП на душу населення на 0,65 стандартного відхилення.

Таблиця 1

Оцінки лінійної регресії з латентними змінними та робастними стандартними похибками

Змінна	Стандартизовані коефіцієнти	Коефіцієнти	Стандартна похибка	z (P> z)
IA	0,54	703,94***	101,84	6,91 (0,0000)
IQ	0,65	852,93***	65,69	12,98 (0,0000)
Cons.	–	2682,55	1967,17	1,36 (0,173)
N	11			
F	199,83			
Prob>F	0,0000			
R ²	0,97			

Прим.: рівень значущості * p<0,05, ** p<0,01, *** p<0,001

Перевірку залишків на нормальність розподілу здійснено за допомогою параметричного тесту за критерієм Шапіро-Уїлка, який перевіряє нульову гіпотезу на нормальність розподілу. В нашому випадку p (0,66) більше за критичне значення 0,05, таким чином ми не можемо відхилити нульову гіпотезу, а отже залишки розподілені нормально. Перевірка моделі на гетероскедастичність виявила її наявність. Разом з тим, побудова моделі одразу відбувалась із припущенням про наявність гетероскедастичності, тому розрахунок здійснювався із робастними стандартними похибками. Перевірка на мультиколінеарність показала її відсутність. Перевірка на автокореляцію залишків здійснювалась за критерієм Дарбіна-Уотсона. Однозначних висновків зробити неможна, оскільки розрахункове значення критерію (2,72) попало у зону невизначеності (рис. 1).

Додатково проведено тест Бреуша-Годфрі на автокореляцію з поправкою на малий розмір вибірки. Нульова гіпотеза підтверджує відсутність автокореляції у залишках. За результатами тестування ми не можемо відхилити нульову гіпотезу (p -значення 0,08>0,05), а отже ми її приймаємо, що означає відсутність автокореляції залишків.

Існує позитивна автокореляція залишків	Зона невизначеності	Немає автокореляції залишків	Зона невизначеності	Існує негативна автокореляція залишків
0	0,286	1,970	2 2,030	2,7246 3,714 4

Рис. 1. Результати тестування на автокореляцію залишків за критерієм Дарбіна-Уотсона

Джерело: розраховано та складено автором

Із результатів лінійного регресійного моделювання залежності зростання економіки України від інформаційної діяльності можна зробити наступні висновки:

1. Для України залежність між індексом свободи преси та зростанням ВВП на душу населення не є суттєвим. З одного боку, парний коефіцієнт кореляції Пірсона між змінними становить 0,18, а отже тіснота лінійного зв'язку низька. З іншого боку, лише додаванням інших змінних можна досягти зростання сили взаємозв'язку.

2. Зокрема, цю залежність підсилюють витрати на рекламу в медіа та інституціональна якість, що виражаються в двох латентних змінних – ІА та ІQ. При цьому, в побудованій моделі інституціональна якість має більший вплив на економічне зростання у порівнянні із інформаційною діяльністю.

3. Таким чином можна стверджувати, що зміна індексу свободи преси в Україні насправді не має прямого суттєвого впливу на економічне зростання.

Література:

1. Pandey S., Dutta G., Joshi H. Survey on Revenue Management in Media and Broadcasting. *Interfaces*. 2017. Vol. 47 (3). С. 195–213. URL: <https://doi.org/10.1287/inte.2017.0886>
2. The World Bank. World Development Indicators. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>
3. Freedom House. Freedom of the Press Excel Data. URL: <https://freedomhouse.org/reports/publication-archives>
4. Всеукраїнська рекламна коаліція. Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України. URL: <https://vrk.org.ua/ad-market/>
5. The World Bank. Worldwide Governance Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators>
6. White H. A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity. *Econometrica*. 1980. Vol. 48(4), С. 817–838. <https://doi.org/10.2307/1912934>

СЕКЦІЯ 9. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Григорович Ю. О.

студентка

Петрина М. Ю.

доцент кафедри менеджменту і адміністрування

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЦЕГЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Ставлення людини до праці, її поведінка у виробничому процесі завжди певним чином мотивована. Це може бути активна робота, високопродуктивна, якісно виконана з ентузіазмом або навпаки, але у будь-якому випадку спостерігається дія певного мотиву. Тому для досягнення ефективного управління людиною слід зрозуміти її мотивацію.

Під мотивацією персоналу розуміється процес спонукання кожного співробітника і всіх членів трудового колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації. В сучасних умовах господарювання для задоволення потреб працівників підприємства використовують, в першу чергу, дві групи методів мотивації: матеріальну та нематеріальну.

Система мотивації управлінського персоналу підприємства повинна відповідати таким принципам [2, с. 128]:

1) гнучкості, який означає, що система мотивації персоналу повинна мати здатність до оперативного реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх умов функціонування;

2) системності, який означає повне відображення індивідуального вкладу людини в досягнення кінцевих результатів підприємства через ланцюги «людина-посада-робота» і «особа-група-колектив»;

3) відповідності, який полягає у встановленні такого рівня мотивації персоналу, який відповідає кількості, якості та вагомості затраченої праці;

4) структурованості – характеризує поділ заробітної плати на частини, кожна з яких є відображенням особистого вкладу працівника в

досягнення поточних, кінцевих і віддалених результатів діяльності підприємства;

5) відкритості системи мотивації персоналу, який означає її прозорість та інформаційну доступність для кожного працівника.

На сьогоднішній день, одним з найосновніших методів мотивації праці персоналу підприємства залишається заробітна плата. Чи дійсно можна керувати персоналом за допомогою гнучкої системи заробітної плати? Рано чи пізно це запитання виникає в усіх більш-менш великих компаніях. На наш погляд, відповідь на нього має бути тільки позитивною. Крім того, за допомогою цього основного важеля можна управляти економічними процесами галузі, компанії, підприємства. Намагаючись розв'язати цю проблему, підприємства постають перед перешкодою, якою є особливість, властива значній частині великих компаній: розпорошеність мережі суб'єктів господарювання по всій території держави. Як у такій ситуації диференційовано підійти до визначення рівня оплати праці, враховуючи при цьому складність виконання робіт і умови праці кожної категорії працівників? З огляду на такі питання використовується тарифна система оплати праці, відповідно до якої вся заробітна плата працівників підприємства розподіляється на дві частини: основну (посадові оклади) й додаткову (система надбавок) [1, с. 25].

Розглянемо сучасні методи мотивації на підприємствах цегельної промисловості (таблиця 1).

Таблиця 1

**Сучасні методи мотивації
на підприємствах цегельної промисловості**

Типологія	Напрями застосування
1	2
<i>Матеріальні методи</i>	
Заробітна плата	Якщо працівник потребує матеріальної винагороди, то її потрібно давати. Але винагорода повинна бути виплачена за певну роботу, певні досягнення, тобто винагорода – це прямий результат його зусиль. Також необхідно продумати, які заходи вжити, якщо прямі обов'язки будуть виконуватись неякісно.
Надбавки	Варто продумати систему надбавок до заробітної плати: за шкідливість умов праці, за роботу в нічну зміну.
Премії	Виплата премій має проводитись за понаднормову роботу.

1	2
Нематеріальні методи	
Кар'єрний ріст	Система управління якістю сама по собі передбачає постійні зміни, спрямовані на її покращення. Тому бажання до змін у такого працівника через навчання теж слід спрямовувати. Потрібно постійно ставити запитання, що він вважає необхідним змінити в організації роботи і, якщо це ефективно, дати йому можливість і допомогти це зробити.
Креативність	Запобіжні дії – ось поле діяльності для креативного працівника. І звичайно, як і у попередньому випадку, якщо людина подає неприйнятну пропозицію, то її потрібно відхилити дуже обережно, щоб не придушити бажання ці пропозиції подавати.
Вдосконалення професійних умінь	У таких працівників завжди буде необхідність навчатись. Завдання ж керівника використати це з користю для організації, тобто спрямувати на навчання з метою досягнення цілей підприємства. Крім того, такі працівники можуть скласти кадровий резерв. Адже прагнення до самовдосконалення може задовольнятися кар'єрним та професійним зростанням. Загалом по підприємству слід розробити і впроваджувати програму кар'єрного та професійного зростання працівників.

Зобразимо відсоткове співвідношення сучасних методів мотивації на підприємствах цегельної промисловості на рисунку 1.



Рис. 1. Відсоткове співвідношення основних видів мотивації на підприємствах цегельної промисловості

Дослідження цілей, які цікавлять працівників у процесі їхньої трудової діяльності, дає змогу зробити певні висновки. По-перше, більшість з них прагне заробити якомога більше грошей – 57%. По-друге, значна частка з них – 27% – потребують визнання та самоствердження, на що необхідні значні кошти. По-третє, найменшу увагу працівник звертає на власний професійний розвиток (18%). Ця ситуація є несприятливою не тільки для самих працівників, але й для підприємства загалом, адже персонал є основним ресурсом функціонування підприємства, тому необхідно надати значну увагу тому, аби зацікавити персонал у професійному розвитку, планувати та досліджувати його.

На сучасному етапі в зарубіжних країнах почали розробляти та запроваджувати нові матеріальні методи мотивації, це пов'язано з необхідністю підвищити продуктивність праці за рахунок матеріальної зацікавленості працівника у його результатах – поєднати матеріальні інтереси його й компанії. Серед них виділяють: індивідуалізацію заробітної плати, участь працівників у прибутках, групове стимулювання, право працівників на придбання акцій на пільгових засадах та інші. Ці методи є нетрадиційними й для нашої країни. Їх поява пов'язана з глобалізацією української економіки.

Сьогодні, коли через складну економічну ситуацію дуже важко становити високу заробітну платню, особливу увагу треба приділити нематеріальному стимулюванню праці, складаючи гнучку систему пільг для робітників: визнавати цінність працівника для організації, надавати йому творчу свободу; застосовувати програми збагачення праці та ротацию кадрів; застосувати гнучкий графік, неповний робочий тиждень, можливість працювати на робочому місці і вдома; поставити працівникам знижки на продукцію, яку випускає компанія, де вони працюють; надавання кредиту співпрацівникам на придбання квартири, автомобіля та ін.

Складаючи програму мотивації співробітників, варто комбінувати різноманітні методи заохочення і переглядати внутрішню політику компанії, прислухаючись до побажань підлеглих. Тільки таким чином можна досягти високого конкурентоспроможного рівня кадрової організації та здобути найцінніших професіоналів.

Отже, можна зробити висновок, що ефективне управління виробничо-господарською діяльністю підприємств значною мірою залежить від використання вміло налагодженого мотиваційного

механізму. Дослідження означених та інших проблем мотивації праці, розробка рекомендацій науково практичного значення і пропозицій щодо забезпечення ефективності мотивації найманого персоналу є найважливішими завданнями економічної науки на сьогоднішньому етапі розвитку як нашої країни, так і суспільства загалом.

Література:

1. Дудар Т., Волошин В., Менеджмент / В.: Центр навчальної літератури. – 2019. – 336 с.
2. Менеджмент: мотивація персоналу: підручник / В.: Видавництво Ліра-К Мова. – 2018. – 550 с.
3. Родіонова О. О. Психологія стимулювання персоналу / Психологія стимулювання персоналу / В.: Гуманитарний центр. – 2019. – 276 с.

СЕКЦІЯ 10. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Тараненко О. С.

здобувач кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки
та інформаційних систем

*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
м. Полтава, Україна*

АНАЛІЗ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩА ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сучасні умови розвитку національної економіки, що характеризуються нестабільністю та високим рівнем ризику, інтеграція вітчизняних підприємств в глобальне середовище, що змінює організаційні методи та методи ведення бізнесу, потребують від підприємств постійного аналізу основних напрямків розвитку бізнес середовища, відстеження змін макросередовища і виявлення тенденцій, подій, які здійснюють важливий вплив на прийняття стратегічних рішень.

Проведений PEST-аналіз бізнес середовища в Україні дозволив виділити основні тренди.

Серед політичних чинників, що мають значний вплив на ведення логістичного бізнесу слід виділити наступні:

- стабілізація політичної ситуації;
- врегулювання ситуації в Донецькій та Луганській областях;
- збільшення тиску на бізнес, в тому числі і на ФОП через прийняття законів No 128-IX і 129-IX (на RPOs і кешбек), розширення контролюючих повноважень НКРЗІ;
- зміна умов порогу безмитної імпорту;
- посилення вимог до Цсу;
- підвищена відповідальність за порушення вагових обмежень (багатотонний транспорт).

Серед ключових економічних чинників визначимо наступні:

- падіння ВВП в зв'язку з карантинним періодом;
- переоцінки національної валюти за рахунок зростання обсягів ОВДП, що негативно позначається на виробництві та експорті України;
- активізація боротьби з контрабандою та «сірим» імпортом;

- відкриття земельного ринку в 2020, що може бути як чинником прискорення економічного зростання, так і чинником нестабільності;
- збільшення мінімальної заробітної плати, що призведе до зростання інфляції;
- розвиток монополії продажів у роздрібній торгівлі;
- розвиток безготівкової економіка (cashless economy);
- український бізнес і споживач мають доступ до зарубіжних ринків і глобальних торговельних платформ (eBay, Amazon), а отже стають більш доступними покупки за кордоном.

До соціальних чинників віднесемо такі:

- початок 2-хвилин пандемії, зростання ізоляції населення, посилення карантинних заходів;
- демографічна криза: занепад населення України, еміграція економічно активного населення, дефіцит робочої сили;
- зростаюча частка міленіалів (покоління Y), що в першу чергу глибоко бере участь у цифрових технологіях;
- урбанізація, що становить 70% та відповідно внутрішня міграція населення з сіл у міста;
- прагнення до здорового і більш технологічного способу життя, що впливає на уподобання споживачів;
- більш селективний і інформований тип поведінки клієнтів, особливо онлайн-покупців;

Враховуючи активний розвиток ІТ технологій в сфері логістики, важливим є дослідження технологічних чинників:

- зростання Інтернет-проникнення до 71% до 2020, понад 70–80% території України покриває широкосмуговий доступ до мережі Інтернет;
- розвиток мобільного Інтернету, три національні оператори запустили 4G. На підході технологія 5G
- цифровізація: розумні пристрої, розум і навколишнє середовище, Інтернет речей;
- технології Self Service технології для кінцевих користувачів в роздрібній торгівлі, банківській справі, логістиці;
- запуск і розвиток в Україні світових стартапів, які надають послуги з доставки: UberEats, Glovo, Bolt;
- скорочення часу доставки, доставки в конкретний час, управління доставкою посилки;
- робототехніка і автоматизація процесів доставки;

- збільшення використання великих даних, впровадження прогнозних моделей попиту з використанням Data Science (big data, machine learning);

- енергоефективна логістика (з використанням електричних ТЗ) і безпілотних автомобілів.

Враховання вищезазначених тенденцій потребує удосконалення підходів до взаємодії із споживачем в логістичному бізнесі та удосконаленні логістичних процесів.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

ЗБІРНИК ТЕЗ НАУКОВИХ РОБІТ
УЧАСНИКІВ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
ДЛЯ СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ ТА МОЛОДИХ УЧЕНИХ

**ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА
ТА ФІНАНСОВА СИСТЕМА:
СУЧАСНИЙ СТАН
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

м. Київ, 26 вересня 2020 року

Аналітичний центр «Нова Економіка»
Адреса кореспонденції: 01103, м. Київ, а/с 40
Електронна пошта: info@nef.kiev.ua
сайт: www.nef.kiev.ua Т: +38 066 999 20 81
Підписано до друку 29.09.2020 р. Здано до друку 13.08.2020 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 5,58.
Тираж 100 прим. Зам № 2009-09.