

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

Ефективні рішення
в економіці, фінансах
та управлінні



**EASTERN EUROPEAN
CENTER FOR SCIENTIFIC
RESEARCH**

Міжнародна науково-практична
конференція

**Ефективні рішення
в економіці, фінансах
та управлінні**

Матеріали

5 лютого 2021 р.

м. Одеса

Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. 205 с.

У збірнику представлені тези доповідей, оприлюднені на Міжнародній науково-практичній конференції “Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні”, яка була проведена Східноєвропейським центром наукових досліджень 5 лютого 2021 року.

Збірник розрахований на вчених, викладачів, докторантів, аспірантів, здобувачів вищої освіти, представників державних органів влади та місцевого самоврядування, представників підприємницьких структур і широкий читацький загал.

Робочі мови конференції: українська, англійська та російська.

Видається в авторській редакції

Матеріали збірника подаються в авторській редакції та друкуються мовою оригіналу. Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за достовірність наведених фактів, власних імен, географічних назв, цитат, економіко-статистичних даних, галузевої термінології, інших відомостей.



Відповідно до Закону України “Про авторське право і суміжні права”, при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов’язковим.

**Research
Europe.org**



© Колектив авторів, 2021
© Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021
© Research Europe, 2021

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Аверчев О. В., Фесенко Г. В., Гончарський І. Л. Ринок рису в Україні.....	9
Аніловська Г. Я. Концептуальні напрями дослідження державного боргу в економічній науці..	11
Белінська Я. В., Шараєнко О. А. Сучасні тенденції розвитку людського капіталу в контексті економічного розвитку підприємства.....	13
Гадецька З. М., Чичилівський Ю. В. Розробка landing page для підприємства.....	16
Гарнага О. М. Концептуальні засади управління землекористуванням.....	18
Грисьо М. В. Теоретичні основи оцінки землі сільськогосподарського призначення...20	
Дашко І. М., Гальченко Л. М. Заробітна плата: характеристика, структура та функції.....	23
Жучков А. С. Методика дзеркального аналізу даних статистики зовнішньої торгівлі як дієвий інструмент підвищення ефективності контролю за декларуванням митної вартості в Україні.....	26
Заглинська Л. В. Проблеми розвитку економічної освіти в умовах трансформації сучасного українського суспільства.....	31
Іваненко Т. Я., Андрющенко Я. Е. Оцінка розвитку та умови забезпечення ефективного зерновиробництва Півдня України.....	33
Іваненко Ф. В., Жила М. С., Сотніченко Е. В. Обґрунтування необхідності контролю якості води для споживання з різних джерел постачання.....	36
Колоша В. П. Оцінка перспектив ринку молока та молочної продукції в Україні.....	41
Ладигіна Л. Б. Фріланс в Україні – вплив на розвиток суспільства.....	44
Ляховська О. В. Структурні зміни в машинобудівній промисловості областей Західного регіону України.....	46
Майнка М. К. Ідентифікування етапів для проведення прогнозування економічної ефективності управління інноваційним розвитком підприємства.....	49
Марушко Н. С. Вплив державного боргу на економічну безпеку держави.....	50

Навроцький Я. Ф.	
Ринок сільськогосподарських тракторів в Україні: сучасний стан та перспективи.....	53
Подлесний М. С.	
Управління якістю в умовах глобалізації.....	56
Сизоненко Ю. С., Мікуляк К. А.	
Управління цифровими ризиками в епоху індустрії 4.0.....	58
Статівка Н. В., Дробязко Л. В.	
Взаємодія соціальних партнерів при формуванні систем стимулювання працівників.....	61
Удовиченко С. М.	
Інноваційна розбудова: державна стратегія розвитку.....	63
Яворська В. О.	
Функціональне призначення біржової діяльності у ринковій економіці.....	65

СЕКЦІЯ 2. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Кухарская Н. А.	
“Северный поток-1” та “Северный поток-2”: економіка или політика?....	68
Мельник Ю. В.	
Механізм організування міжнародної економічної діяльності.....	72
Ostashko T. O.	
Challenges of Ukraine’s agricultural trade with China.....	74
Филипенко А. О.	
Україна – ОЧЕС: сучасний стан відносин і перспективи співробітництва.....	76

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Васильєва В. Г., Лавренюк Ю. С.	
Особливості обліку та оподаткування підзвітних коштів.....	82
Мельник Л. О.	
Податкова поведінка суб’єктів господарювання: сутність та види.....	85
Неміш Ю. В., Боднарчук Д. Ю.	
Податкове планування як основа оптимізації оподаткування.....	87
Савчук Т. В., Видрак І. В.	
Нульова ліквідаційна вартість: переваги і ризики.....	90
Сук П. Л.	
Застосування методів розрахунку амортизації основних засобів.....	93
Шекета Є. Ю.	
Особливості відображення інформації про кінцевих бенефіціарних власників.....	97
Ярцева О. С.	
Проблемні питання організації стратегічного обліку в менеджменті бізнес-процесів підприємства.....	99

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Гаврікова А. В., Набока О. В.

Фактори впливу на формування кредитного портфеля комерційного банку в Україні.....102

Гаврікова А. В., Трегубова М. О.

Теоретичні основи контролінгу інноваційної діяльності підприємства...104

Кравчук А. В., Кравчук В. С.

Проблеми врегулювання наслідків страхових випадків за договорами страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.....106

Кущик А. П., Михайлов В. В.

Удосконалення планування потреби підприємства в оборотному капіталі...108

Ромашко О. М., Пукіш О. В.

Аналіз економічної ефективності діяльності банків України.....110

Стащук О. В., Боричевська І. Г.

Сучасний стан та тенденції зовнішнього державного боргу України.....114

Шубенко І. А.

Етапи та роль середньострокового бюджетного планування у розвитку програмно-цільового методу.....117

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Антонюк В. П.

Стратегічні засади управління розвитком вищої освіти України в контексті євроінтеграції.....120

Горошко Ю. В.

Управління інноваційно-інвестиційними проектами в екологічній сфері....123

Даценко І. М.

Удосконалення логістичної підсистеми збуту на підприємстві.....125

Дорошкевич К. О., Білий Р. О.

До питання формування і вибору тактичного підходу підприємства в умовах інноваційного розвитку.....127

Залізна Л. В.

Інтелектуалізація – ключовий аспект успішної діяльності підприємства...129

Кабушка О. В.

Концепція управління поставками як важливий напрямок стратегічного постачання.....130

Міцерук М. В.

Основні принципи та функції управління інвестиційною діяльністю бізнес-організації.....132

Molchanova K. M., Havrylashenko K. S.

The efficiency and applicability of digital supply chain system.....136

Нікітенко К. С.

Основні стратегії в управлінні розвитком підприємства.....139

Олійник Н. Ю.	
Особливості подолання соціально-трудових конфліктів.....	142
Остренко Ю. М.	
Рекомендації щодо змін у системі управління конкурентним потенціалом підприємства.....	145
Петрова К. І.	
Формування ціннісної пропозиції роботодавця.....	146
Савицький Е. Е.	
Інструменти активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств харчової промисловості.....	150
Сімкін Д. О.	
Аутсорсинг як напрям ведення бізнесу.....	152
Хонька Ю. А., Миколайчук І. П.	
Комунікативна мотивація в системі розвитку персоналу.....	154
Jianping Miao	
Features of Chinese leadership style.....	158

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ

Галицький В. В.	
Аналіз типових помилок українських ІТ компаній при виході на новий ринок..	160
Марченко А. Е.	
Теоретичні аспекти управління розподільчою мережею підприємства....	162
Чигиринський А. М.	
Маркетингове забезпечення розробки та виведення нової продукції на ринок: досвід міжнародних корпорацій.....	165

СЕКЦІЯ 7. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Дегтярьов А. В.	
Забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в системі публічного управління.....	169
Дегтяр А. О., Бублій М. П.	
Вплив процесу інформатизації на розвиток публічного управління.....	171
Дурман М. О., Дурман О. Л.	
Секторальна бюджетна підтримка проєктів регіонального та місцевого розвитку (на прикладі Миколаївської області).....	173
Каламан О. Б.	
Застосування принципів тайм-менеджменту в роботі публічної сфери....	177
Маслей В. М.	
Вдосконалення системи матеріальних резервів для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій.....	179
Нікітенко С. В.	
Специфіка правовідносин у процесі організації фізкультурно-спортивної діяльності в Україні.....	181

Степаненко В. О.

Інституціональні засади управління морською транспортною інфраструктурою України..... 184

СЕКЦІЯ 8. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА

Новикова Н. В.

Популяризація культурно-познавального туризму.....187

Ходікова І. В.

Оцінка “туристського потенціалу” в процесах управління проектами розвитку транспорту.....188

Ярмола К. М., Кулиняк І. Я.

Розвиток ринку кави як детермінанта становлення кавового туризму в Європі.....190

СЕКЦІЯ 9. ПЕДАГОГІКА

Кіндрат В. К., Гоголь Т. В.

Логістичні компетенції: суть, види та умови формування у майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту.....193

Лишевська В. М.

Фізичне виховання (здоров’язберігаючі технології).....195

Радіонова Л. О., Радіонова О. М.

Детермінація освіти рівнем соціально-економічного розвитку країни.....198

Шаповал С. І.

Оздоровчий туризм.....200

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

УДК 339.13

JEL Classification: Q13

Аверчев О. В.,д-р с.-г. наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів,
Херсонський державний аграрно-економічний
університет, м. Херсон**Фесенко Г. В.,**здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Херсонський державний аграрно-економічний
університет, м. Херсон**Гончарський І. Л.,**здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Херсонський державний аграрно-економічний
університет, м. Херсон**РИНОК РИСУ В УКРАЇНІ**

Наявність рисових зрошуваних систем та вигідні природно-кліматичні умови зони рисосіяння України цей комплекс дає можливість одержувати високі врожаї високоякісного зерна рису. Середня площа посівів у господарствах – 300 га. За останні роки в господарствах відзначено поступове зростання врожайності. Так в 2018 році валовий збір зерна рису склав 69,2 тис. тон. Але на сьогоднішній день рисівницькі господарства не спроможні в повному обсязі задовольнити потреби внутрішнього ринку. Тому біля 60 – 70 % рису імпортують [1].

Ринок рису - це система економічних відносин між суб'єктами ринку, які виникають у процесі вирощування культури, виробництва крупи, зберігання, реалізації та споживання зерна круп'яних культур в умовах вільної конкуренції та ринкового ціноутворення, можливостей вибору напрямів, форм і методів реалізації продукції та державного регулювання ринку і контролю якості продукції [2].

Вирощування рису є одним із головних сегментів ринку круп'яних культур а сама культура є ключовою.

Традиційними виробниками рису в Україні є господарства на півдні Херсонської області, а також у заплаві Дунаю. Більшу частину рису (67 %) виробляють в Херсонській області у цьому ж регіоні збирають і найвищі врожаї.

За даними Держстатистики України за останні чотири роки досліджень посівна площа рису коливається на рівні 11,7 тис. га, до 12,7 тис. га. Валовий збір зерна рису у масі після доробки, становить від 62,5 до 69,2 тис. тон при урожайності від 53,4 до 54,9 ц/га.

Порівняно з 2015 р. валовий збір рису в Україні збільшився на 0,91 %, врожайність – на 0,98 %, площі, з яких зібрано врожай, – на 0,93 %. Тобто, за останні чотири досліджуваних роки збільшення врожайності та валового збору рису не відбулося.

Дослідження ефективності виробництва рису за показниками ефективності системи землеробства по валовій продукції і чистому доходу дає можливість виявити рівень ефективності окремих прийомів організації виробництва, визначити економічну доцільність вирощування рису та оптимально використовувати ресурсний потенціал галузі [3]. Економічні показники виробництва рису сільськогосподарськими підприємствами області за даними тих сільськогосподарських підприємств, які звітують перед обласним управлінням статистики за формою 50-с.-г.

Комерційна собівартість 1 ц зросла за три роки від 208,09 до 295,29 грн/ц – на 41,3 % більше. Ціна 1 ц рису також зростає вдвічі – від 235,19 до 471,27 грн/ц. Таким чином, зростання прибутку обумовлюється перевищенням темпів зростання ціни порівняно з собівартістю 1 ц. Якщо у 2016 р. в розрахунку на 1 ц підприємства одержали 27,10 грн прибутку, то у 2018 р. – 175,98 грн, що майже в 6,5 рази більше [3].

Рівень товарності рису, за результатами наших досліджень, з кожним роком зменшується і в 2018 р. становив лише 34,7 % (табл. 3). Це пов'язано з низькими закупівельними цінами на рис-сирець [2].

В умовах реалізації продукції на ринку підприємства за останні роки мають досить сприятливу ситуацію щодо співвідношення ціни і собівартості. Що стосується собівартості, то вона значно збільшилась — у 2018 р. на 84,0 % у порівнянні з 2016 р. Ціна реалізації рису також значно зросла. Якщо у 2016 р. підприємства реалізували продукцію за ціною 92,80 грн/ц, то у 2018 р. – 261,55 грн/ц, що у 2,8 разу більше. Зростання ціни на рис спричинено в основному зростанням попиту на ринку, адже споживачі віддають перевагу рису вітчизняного виробництва, який має вищі якісні і поживні властивості, порівняно з імпортним [2].

В умовах реалізації продукції на ринку підприємства за останні роки мають досить сприятливу ситуацію щодо співвідношення ціни і собівартості. Що стосується собівартості, то вона значно збільшилась – у 2018 р. на 84,0 % у порівнянні з 2016 р. Ціна реалізації рису також значно зросла. Якщо у 2016 р. підприємства реалізували продукцію за ціною 92,80 грн/ц, то у 2018 р. – 261,55 грн/ц, що у 2,8 разу більше. Зростання ціни на рис спричинено в основному зростанням попиту на ринку, адже споживачі віддають перевагу рису вітчизняного виробництва, який має вищі якісні і поживні властивості, порівняно з імпортним [4].

В ході проведеного дослідження було встановлено, що ринок рису є внутрішньо орієнтованим а перспективи його розвитку в значній мірі залежать від валового збору та якості зібраного врожаю, а також наявності запасів зерна.

Список використаних джерел

1. Дудченко В. В. Вітчизняне рисівництво: потенціал є. <https://ukurier.gov.ua> (дата звернення: 05.04.2020).
2. Averchev O., Fesenko H. Analysis of economic aspects of buckwheat, panicum and rice growing and production in central and eastern Europe and Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. Vol 5, № 5. P. 213 – 221.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.02.2020).
4. Україна у цифрах у 2019 р. Статистичний збірник / за ред. О. Г. Осауленка. Київ : Державна служба статистики України, 2012. 251 с.

УДК 336.27

JEL Classification: H63

Аніловська Г. Я.,
д-р екон. наук, професор,
професор кафедри фінансів та обліку,
Львівський державний університет
внутрішніх справ, м. Львів

КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Сучасні тенденції розвитку національних фінансових систем характеризуються тим, що для ефективного фінансування видаткових повноважень держава в своїй діяльності виходить за межі централізованих фінансових ресурсів, сформованих за рахунок фіскальних інструментів, спричиняючи появу бюджетного дефіциту. Незважаючи на нібито широкий вибір джерел фінансування бюджетного дефіциту (надходження від приватизації, грошова емісія, державні позики) визначальне місце у подоланні бар'єру між наявними ресурсами і необхідною потребою в них займають саме державні позики як визначальний елемент державного кредиту.

На сьогоднішній день залучення додаткових фінансових ресурсів за допомогою державного кредиту як форми вторинного перерозподілу ВВП є об'єктивно обумовленою практикою економічної діяльності держави. Варто відмітити, що додаткова потреба у централізованих фінансових ресурсах може виникати не лише при наявності бюджетного дефіциту, але і для фінансування видатків розвитку, що сприяє економічному зростанню національної економіки.



Аніловська Г. Я. Концептуальні напрями дослідження державного боргу в економічній науці. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 11 – 13.

Функціонування механізму державних позик, за якого фінансові ресурси отримуються на умовах зворотності, строковості, платності, зумовлює утворення державного боргу.

Основними причинами виникнення державного боргу є: хронічний дефіцит державного бюджету; перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання доходів; розширення економічної функції держави; циклічні спади в економіці, особливо якщо вони глибокі та тривалі; залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти; вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності у виборців, в періоди соціальних конфліктів) тощо [2].

Визначення дефініції “державний борг” має бути відправною точкою в його дослідженні. В економічній літературі відсутнє єдине визначення державного боргу, як економічної категорії. Незважаючи на відсутність одностайності серед вчених щодо трактування державного боргу, як економічної категорії, вважаємо, що усі ці визначення можна узагальнити у два блоки:

1) визначення державного боргу як певної суми заборгованості держави перед кредиторами на певну дату;

2) державний борг як фінансові зобов'язання держави за певними фінансовими інструментами (як правило ними є такі державні цінні папери як облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) і облігації зовнішньої державної позики (ОЗДП)) або кредитними договорами.

Узагальнення поняття “державний борг”, яких притримуються вчені-економісти, дає змогу визначити характерні особливості державного боргу, що сприятиме розуміння змісту даної категорії. Отже, визначальними ознаками державного боргу, які характеризують його глибинну суть є:

– державний борг як форма вторинного перерозподілу ВВП забезпечує ефективний перерозподіл тимчасово вільних фінансових ресурсів юридичних осіб та домогосподарств, іноземних держав, міжнародних організацій, фінансових інституцій тощо;

– основу державного боргу складають кредитні відносини з приводу тимчасового, платного залучення державою додаткових фінансових ресурсів;

– позичальником, а відповідно і боржником у цих відносинах є держава;

– державні запозичення здійснюються або на підставі угод, якими оформляються, як правило, великі за обсягами кредити від інших держав, міжнародних фінансових інституцій, або шляхом емісії державних цінних паперів (казначейських зобов'язань, облігацій внутрішньої та зовнішньої державних позик).

Проведений критичний аналіз літературних джерел дав змогу узагальнити трактування суті державного боргу і запропонувати таке його визначення.

Державний борг – це сума заборгованості держави перед кредиторами на певну дату, оформлена сукупністю фінансових інструментів, які визначають економічні і правові відносини між державою та внутрішніми і зовнішніми кредиторами.

Глибинна суть фінансової категорії “державний борг” більш повніше розкривається у функціях, які він виконує у економічній діяльності держави.

Аналіз фахової економічної літератури дає змогу констатувати, що виділяють лише функції державного кредиту, який зумовлює виникнення державного боргу. Із врахуванням взаємозв'язку даних категорій та розглянутих теоретичних підходів до визначення суті державного боргу, вважаємо, що державний борг виконує такі функції:

- 1) фінансова – полягає у забезпеченні держави додатковими коштами для фінансування власних витрат і в першу чергу дефіциту бюджету;
- 2) регулююча – полягає у регулюванні пропорцій розширеного відтворення в країні;
- 3) контрольна – полягає у контролі з боку державних органів та громадськості за своєчасним погашенням державного боргу.

Отже, основними причинами виникнення та зростання державного боргу в Україні є дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу країни.

Список використаних джерел

1. Благун І. Г., Сорока Р. С., Єлейко І. В. Фінанси : навч. посіб. Львів : “Магнолія 2006”, 2007. 314 с.
2. Стоян В. І., Даневич О. С., Мац М. Й. Казначейська система : підручник. Київ : “Центр учбової літератури”, 2014. 868 с.

УДК 331.108

JEL Classification: J24

Белінська Я. В.,
д-р екон. наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки,
Університет державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь
Шараєнко О. А.,
аспірант,
Університет державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Одним і головних завдань людства у 21 столітті є забезпечення сталого розвитку, економічна складова якого полягає у збереженні сукупного капіталу для максимального потоку сукупного доходу. І питання збереження та розвитку людського капіталу є актуальним у світовій спільноті, оскільки саме завдяки йому можливий різносторонній розвиток підприємств, спільнот та держав.



Белінська Я. В., Шараєнко О. А. Сучасні тенденції розвитку людського капіталу в контексті економічного розвитку підприємства. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 13 – 16.

Метою даного дослідження є проаналізувати два підходи до виокремлення тенденцій розвитку людського капіталу у контексті економічного розвитку підприємств.

Для забезпечення економічного розвитку підприємства у працівників тієї чи іншої організації повинні бути створені належні умови для досягнення поставлених цілей. Проте під впливом нових викликів сучасності усталені підходи з розвитку людського капіталу щороку трансформуються.

Сучасні тенденції розвитку людського капіталу на 2021 рік за позицією експертів міжнародної консалтингової компанії “Deloitte” (рис. 1) представлені у формі своєрідних рекомендацій роботодавцям з вдосконалення робочого середовища для максимізації економічних показників підприємств.



Рис. 1. Сучасні тенденції розвитку людського капіталу на 2021 рік
Джерело: [1, с. 9].

Для забезпечення економічного розвитку підприємств одним із тенденцій, по-перше, є організація добробуту на підприємстві таким чином, щоб існував баланс між часом проведеним на роботі та часом поза нею. Дана тенденція залишається актуальною не перший рік, але світова пандемія та організація дистанційної роботи його дещо видозмінили. Роботодавці намагаються забезпечити добробут працівників не тільки на робочих місцях, а й поза їх межами шляхом підтримки добробуту за допомогою суміжних з роботою програм або шляхом його інтегрування в роботу завдяки продуманому дизайну роботи.

По-друге, окрім перекваліфікації працівників потрібно розкривати їх потенціали. Організаціям потрібен підхід до розвитку робочої сили, що враховуватиме як динамічний характер роботи, так і не менш динамічний потенціал робітників повторно знаходити нові для себе сфери діяльності. Дана тенденція спостерігається через просування тренінгів для робітників “згори-донизу”, припускаючи, що організація найкраще знає, які навички потрібні працівникам, або через надання працівникам свободи волі та вибору роботи, розкриття їх потенціалу, дозволяючи їм застосовувати свої інтереси та прагнення у відповідності до організаційних потреб.

По-третє, COVID-19 підтвердив підприємствам, що команди виступають найважливішою, недооціненою ланкою для процвітання в умовах постійних

змін. Вже сьогодні в організаціях спостерігається використання різного роду технологій як інструменту для підвищення ефективності команд, а також організація кооперації людей та технологій у “суперкоманди”, що використовують їхні додаткові можливості для реорганізації роботи більш притаманними для людини способами.

Четвертою тенденцією є управління стратегіями робочої сили, що шляхом постійних пошуків нової інформації про робочу силу дозволяють організаціям швидко реагувати у періоди невизначеності та знаходити нові напрямки роботи для досягнення економічних результатів. Для цього ефективно використовувати метрики та вимірювання, що описують поточний стан робочої сили, а також забезпечити доступ до інформації про робочу силу в режимі реального часу, що може підтримувати кращі та швидші рішення на основі розуміння того, на що здатна робоча сила в майбутньому.

Останньою є розширення повноважень відділів роботи з персоналом, що дозволяє швидко та ефективно вирішувати питання робочої сили та бізнесу організацій. Дані зміни були викликані потребою управляти бізнесом після подій 2020 року (кризи різних галузей економіки, світова пандемія COVID-19 тощо).

Наступним підходом до виокремлення тенденцій для забезпечення ефективної діяльності людського капіталу є підхід, сформований міжнародною консалтинговою компанією “PricewaterhouseCoopers”, за якою визначені наступні пріоритети для економічного зростання підприємств, що пов’язані з людським капіталом [2, 3]:

- сформуванню довіру та мету. Для цього необхідно відновити довіру та створити бренд роботодавця, щоб залучати, а потім і зберігати робочу силу підприємства;

- здійснювати планування майбутньої робочої сили. Для цього необхідно розробити динамічні моделі попиту та пропозиції робочої сили для підготовки до робочої сили майбутнього;

- запровадити цифровий “обмін талантами” задля покращення кооперації каналів “покупців” та “продавців” робочої сили;

- інвестувати у переробку академічних навчальних програм, модернізацію корпоративного навчання та розвитку для створення адаптивної робочої сили;

- оцифрувати робочі місця для підвищення продуктивності робочої сили;

- вбудувати аналітику людського капіталу. Для цього необхідно включити аналіз даних про людський капітал у пріоритетні бізнес-рішення;

- виконати апгрейд робочих місць та компенсаційних моделей для винагороди за внесок у розвиток бізнесу.

Вищезазначені підходи до виокремлення тенденцій розвитку людського капіталу в контексті економічного розвитку підприємств мають подібності: планування процесу управління робочої сили, інвестування у робочу силу та розкриття потенціалів працівників, розширення повноважень відділів роботи з персоналом та залучення аналітики людського капіталу у прийняття бізнес рішень.

Підприємства обирають одну з двох опцій розвитку людського капіталу: 1) інтенсивну, тобто дорогу і кваліфіковану робочу силу та 2) екстенсивну – дешеву і малокваліфіковану робочу силу. Проте забезпечення належних умов для функціонування та розвитку людського капіталу у перспективі відіграє важливу роль у забезпеченні економічного зростання підприємств. Виклики

сучасного мінливого світу закликають до змін всі підприємства, оскільки дохідність та ефективність у більшості галузей залежить від робочої сили.

Список використаних джерел

1. Deloitte Global Human Capital Trends: The social enterprise in a world disrupted. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/6935_2021-HC-Trends/di_human-capital-trends.pdf (дата звернення: 10.01.2021).

2. The power to perform: Human capital 2020 and beyond. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/publications/hc-2020.html> (дата звернення: 15.01.2021).

3. Predictions for what ‘human capital’ will mean for CEOs in the future workforce. URL: https://www.ey.com/en_gl/innovation-realized/five-predictions-for-what-human-capital-will-mean-for-ceos-in-the-future-workforce (дата звернення: 18.01.2021).

УДК 339.13

JEL Classification: M31

Гадецька З. М.,

канд. техн. наук, доцент,

доцент кафедри моделювання економіки і бізнесу,

Черкаський національний університет імені

Богдана Хмельницького, м. Черкаси

Чичилівський Ю. В.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,

Черкаський національний університет імені

Богдана Хмельницького, м. Черкаси

РОЗРОБКА LANDING PAGE ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Деякі компанії і організації знають, як максимально використати можливості, які надає їм Інтернет. Створення сайту, безумовно, є ключовим моментом в роботі он-лайн, але можна також домогтися набагато більшого, використовуючи ще і додаткові можливості. Сьогодні з’явився ще один ефективний інструмент он-лайн комунікації із клієнтами – посадкові сторінки (або landing page). Тому в останні роки набирає популярність тренд: створювати лендінг пейдж на традиційні сайти.

Посадкова сторінка виглядає так само, як і сайт, але працює вона трохи інакше. Лендінг Пейдж (landing page) або просто “Лендінг” – це особливий тип сайтів, оптимізованих для спонукання до дії інтернет-користувача. Landing page – це продуманий маркетинговий інструмент для залучення клієнтів.

В он-лайн маркетингу посадкові сторінки служать конкретної мети – скачуванню програм, оформлення підписок, купівлі товарів та ін. На відміну

від призначення сайту, посадкова сторінка служить всього однієї чітко визначеної мети – переконання користувачів виконати одну певну дію.

Посадкова сторінка – це зручний помічник в рекламній кампанії. Основна її мета полягає в тому, щоб привернути увагу покупця до товару чи послуги підприємства і змусити його зробити натиснути кнопку “купити”, “замовити” або “скачати”.

Посадкова сторінка, як зрозуміло з назви, має на увазі буквально одну сторінку. Можна розбити її на кілька секцій або додати галереї з динамічним контентом, але це повинна бути всього одна сторінка і бажано не дуже довга. Всі заголовки, підзаголовки, кнопки і картинки лендингу повинні передавати головну ідею сторінки переконливим і ефективним способом.

Є 2 типу лендингів: прохідна сторінка – це один із ступенів до досягнення мети та головна сторінка – це сторінка, на якій клієнт залишає контактні дані або купує товар.

Як правило, створюють декілька варіантів такої лендинг сторінки з різним дизайном, потім пропонується та тестуються ці варіанти, та обирається той, що принесе кращий результат. Контент посадкової сторінки – це є віртуальний продавець. Коли інтернет-користувач потрапляє на ресурс, саме від змісту залежить, чи буде здійснено цільову дію.

Створити landing page можна кількома способами, які відрізняються між собою за складністю, ресурсоемністю та гнучкістю. Найбільш часто використовуються наступні методи: спеціальні сервіси-конструктори, проектування та розробка з нуля, створення на основі CMS [1].

Основна перевага при використанні конструктора при створенні лендингів – це простота роботи. Для цього пропонуються всі необхідні інструменти для проектування посадкових сторінок, надаються доступні шаблони за різними тематиками. Розробник лише вибирає шаблон, додає свій контент та вибирає необхідний тариф. Але є і ряд мінусів, які можуть бути досить і суттєвими, а саме – це необхідність щомісячної оплати, і вартість може бути не малою. Але є і безкоштовні конструктори лендингів, які потребують лише реєстрації.

Проектування і розробка з нуля. Найскладніший і найбільш затратний спосіб створення landing page, тому що вимагає багато часу та спеціальних професійних знань. Це процес можна представити в вигляді таких етапів: створення та затвердження прототипу; вибір технологій розробки; розробка візуальної частини проекту, верстка і програмування; тестування, налагодження і доопрацювання фінального рішення. Це варіант розробки обирається лише в разі коли необхідно дійсно створити складний проект.

Створення на основі CMS. Посадкові сторінки, які працюють на основі готових CMS, відрізняються тим, що використовують вже готову технічну частину. Тому розробнику лише необхідно доопрацювати деякі моменти під індивідуальні потреби без необхідності розробки з нуля. Найбільш популярна CMS такого роду – WordPress, на основі якої можна створювати багатофункціональні landing page, адаптовані для перегляду з мобільних пристроїв. До переваг цього методу розробки можна віднести доступну вартість, оскільки компанія-замовник буде сплачувати лише за дизайн, контент і базові налаштування.

Проведене дослідження засобів розробки показало, що найбільш зручним, швидким, простим та дешевим засобом для створення landing page є онлайн-конструктори [1].

Тому для розробки landing page для підприємства був обраний саме цей метод на основі дослідження рейтингу конструкторів для розробки landing page [2]. Дослідження показало, що найбільш популярними конструкторами є: Wix, Site123, Landingi, Ukit, WordPress, Flexbe, Mottor, Mobirise, TRIGETs, SimpleSite. Кожний з цих конструкторів має свою сферу застосування, свої переваги та недоліки. Але найбільш популярним конструктором для цієї сфери залишається – Wix.

Лендінги – це інструмент продажів. Як і у випадку з будь-яким інструментом інтернет-маркетингу, при оцінці ефективності існують метрики, які дають однозначну відповідь на питання: наскільки якісно працює цей ресурс. Основним результатом оцінки ефективності лендінгу є рівень конверсії. Рівень конверсії (CR) – це співвідношення між кількістю клієнтів і кількістю відвідувачів. Нормативи рівня конверсії – це величина, що залежить від сегменту ринку. Згідно даних компанії WordStream чверть лендінгів мають рівень конверсії в діапазоні 1,5 – 3 %.

Список використаних джерел

1. Landing page (посадкові сторінки) – їхнє використання та принципи створення. URL: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/landing-page-posadochnye-stranitsy-ih-ispolzovanie-i-printsipy-sozdaniya>.
2. Конструктори Landing Page: Топ-5 сервісів для створення односторінкових сайтів. URL: <https://ag.marketing/konstruktori-landing-page>.

УДК 332.3

JEL Classification: R52

Гарнага О. М.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економіки
підприємства і міжнародного бізнесу,
Національний університет водного господарства
та природокористування, м. Рівне

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ

Розвиток земельного ладу будь-якої країни пов'язаний із встановленням і практичною реалізацією порядку, принципів і правил, що забезпечують правовий, економічний, екологічний і соціальний режим організації використання земельних ресурсів як просторового базису всіх галузей економіки країни [1, с. 5].



Гарнага О. М. Концептуальні засади управління землекористуванням. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 18 – 20.

Вивчення, аналіз та розробка заходів з удосконалення системи управління землекористуванням є надзвичайно важливим, оскільки вони є чи не найголовнішими в системі економічних відносин.

До специфіки управління землекористуванням можна віднести:

- результати управлінської діяльності розкривають зв'язок інформаційної та предметної областей досліджень взаємодії суспільства та природи;
- використання земельних ресурсів характеризується значною кількістю різноманітних ознак, без яких неможливо їх уявлення як цілісної природно-господарської системи;
- земельним ресурсам характерна не лише чітка територіально-просторова приналежність, а й приналежність господарюючому суб'єкту;
- сфера управління та регулювання земельними ресурсами є базисом сталого територіального розвитку;
- інституціональні фактори в системі землекористування можуть виступати в якості обмежень діяльності суб'єктів сільськогосподарського виробництва.

Землекористування безпосередньо пов'язане з ефективністю використання землі та створенням ефективної виробничо-економічної системи та характеризується виходом продукції з одиниці площі, її собівартістю, покращенням соціально-економічних умов робітників сільського господарства. Основне завдання у цій сфері – це забезпечити вихід максимуму продукції з кожного гектара землі при мінімальних витратах, одночасно дбаючи про збереження і підвищення родючості ґрунтового покриву.

З усього вище переліченого зрозуміло, що у сферу управління землекористуванням необхідно впроваджувати принципи так званої “зеленої” економіки, що сприяють зростанню доходів і зайнятості населення, забезпечують державно-приватне інвестування в проекти, які сприяють зменшенню забруднення навколишнього середовища, підвищують ефективне та раціональне використання земельних ресурсів, попереджують втрату екосистемних послуг та біологічного різноманіття [2, с. 15].

З позиції сталості принципи ефективного збалансованого землекористування рекомендуємо згрупувати в 3 групи: екологічну, економічну, соціальну. Екологічну групу формують принципи відтворення, ресурсозбереження, екологічної безпеки, оптимальності, які забезпечуватимуть охорону та відновлення земель. Економічна група формуватиметься на принципах науковості, строковості, платності, економічної безпеки, цільового використання земельних ділянок, комплексного використання земельних ресурсів. До соціальної групи варто віднести принципи доступності землі, справедливості, задоволеності потреб, продовольчої безпеки, що розкриватиме аспекти володіння та розпорядження земельними ресурсами.

Усі три групи передбачають використання принципів соціо-еколого-економічної ефективності використання та охорони довкілля, а також законності, адже зауважимо, що яким би економічно виправданим або ж соціально справедливим не було б використання землі, воно однозначно повинно підпорядковуватись екологічним вимогам та законам.

Оскільки процес розвитку є наслідком прийняття управлінських рішень, тому вважаємо за необхідне зазначені нами принципи узагальнити в якості принципів управління, які будуть визначальними при розробці

концепції розвитку землекористування на засадах сталого розвитку. Такими загальними принципами управління, які слід покласти в основу концепції, повинні стати: ресурсозбереження, ощадливість та відтворення земель – окреслюватимуть екологічний аспект управління; використання земель різного призначення та науковість – окреслюватимуть економічний аспект управління; справедливий перерозподіл земельних ресурсів і вигід між різними землекористувачами та доступність широких верств населення до земельних ресурсів і до інформації про їх якісний і кількісний стан – враховуватимуть соціальний аспект управління; і, безумовно, збалансоване використання та охорона земель як базовий принцип, який об’єднує усі три аспекти управління, коли мова йде про загальну ціль – забезпечення сталого розвитку [3, с. 155].

Підсумовуючи вище сказане, варто зауважити, що потрібен комплексний механізм розвитку землекористування, який представляє собою поєднання інституційно-правового, організаційно-адміністративного та фінансово-економічного механізмів, що відповідатиме сучасним реаліям трансформаційних змін, які відбуваються в земельній сфері та дозволить забезпечити адекватність фінансово-економічного інструментарію наявному рівню концентрації земельних ресурсів, а також специфікацію прав і форм володіння земельними активами.

Список використаних джерел

1. Гарнага О. М. Основи управління землекористуванням : монографія. Рівне : НУВГП, 2014. 212 с.
2. Дорошенко М. “Ріо+20”, або спроба №... *Вісник екологічної безпеки*. 2012. № 7. С. 15 – 16.
3. Крисак А. І. Регулювання земельних відносин на засадах сталого розвитку : дис. д-р екон. наук: 08.00.06. Луцьк. 2018. 452 с.

УДК 631.111

JEL Classification: R51

Грисьо М. В.,
аспірант,
Львівський національний
аграрний університет, м. Дубляни

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

1 липня 2021 року набуде повної чинності Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення”, зміни, які він вносить до Земельного кодексу України дозволять запровадити в Україні ринок землі [2].



Грисьо М. В. Теоретичні основи оцінки землі сільськогосподарського призначення. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 20 – 22.

Основою для визначення вартісних параметрів купівлі-продажу та оренди землі сільськогосподарського призначення є її оціночна вартість.

Для проведення теоретичного аналізу формування оціночної вартості землі сільськогосподарського призначення розглянемо види оцінки землі (рис. 1).

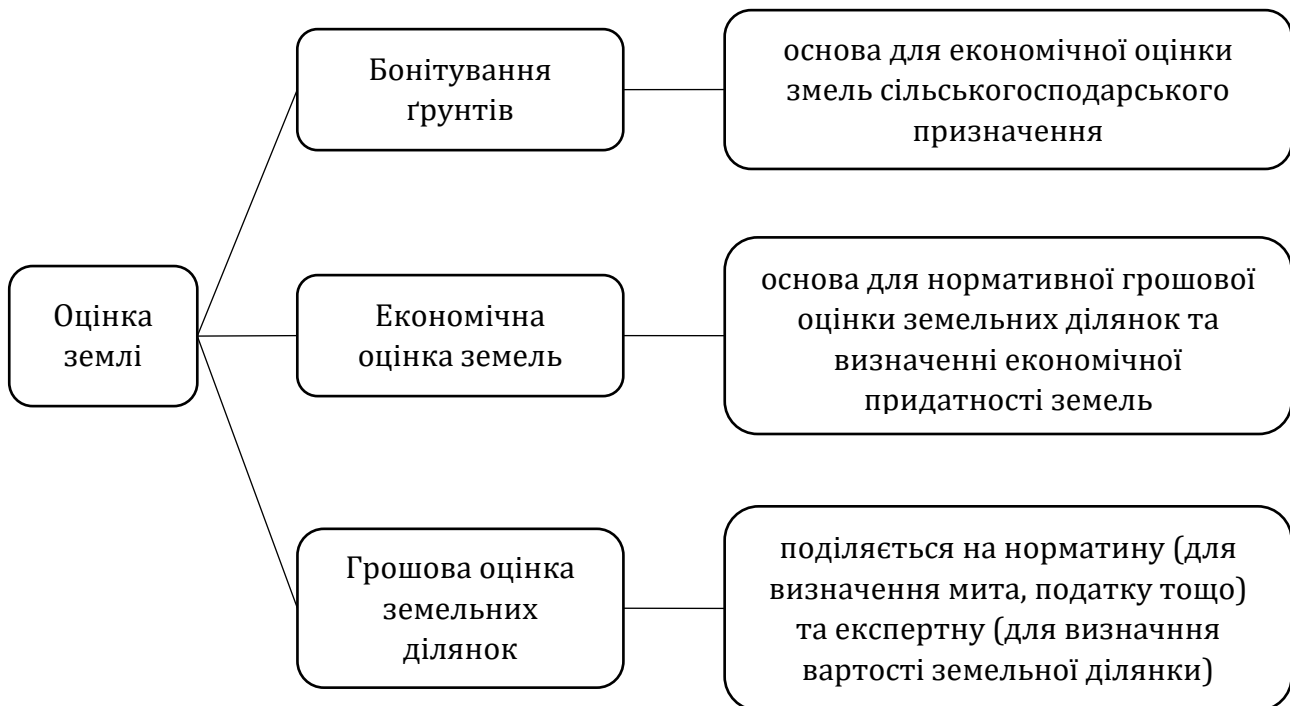


Рис. 1. Види оцінки землі

Джерело: [3].

Детальніше охарактеризуємо, що таке бонітування ґрунтів. Бонітування ґрунтів являє собою порівняльну оцінку якості ґрунтів на основі оцінки їх природних властивостей, які мають незмінний характер та суттєво впливають на врожайність сільськогосподарських культур, вирощуваних у конкретних природно-кліматичних умовах.

Бонітування ґрунтів проводиться за 100-бальною шкалою. Вищим балом оцінюються ґрунти з кращими властивостями, які мають найбільшу природну продуктивність.

Бонітування закладається в економічну оцінку земель. Щодо земель сільськогосподарського призначення то економічна оцінка дозволяє провести аналіз придатності земельної ділянки до вирощування тої чи іншої сільськогосподарської культури [3].

В свою чергу економічна оцінка є базою для розрахунку нормативної грошової оцінки земельної ділянки на підставі якої розраховують внески до державного бюджету та визначається вартість оренди землі чи її купівлі-продажу.

На рис. 2 проаналізовано топ-5 областей України за показниками нормативної грошової оцінки ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей та пасовищ.

Аналіз даних на рис. 2. показує, що лідером за нормативною оцінкою найбільш дорожчої сільськогосподарської землі (рілля, перегони та площі зайняті під багаторічними насадженнями є Черкаська область), найбільшу оцінку пасовищ має Одеська область, а сіножатей – АР Крим.

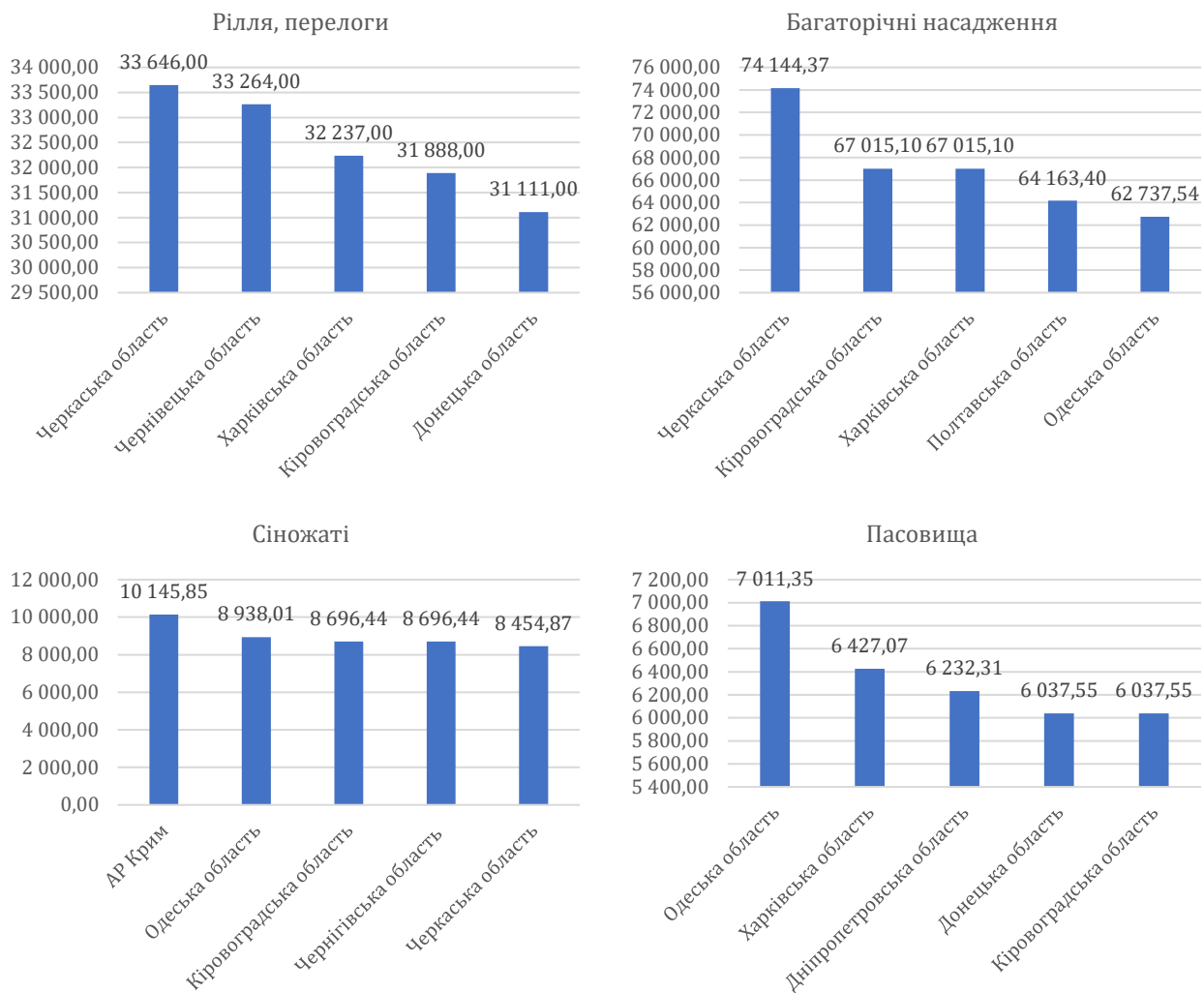


Рис. 2. Показники нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь в Україні станом на 01.01.2021 року

Джерело: [1].

Отже, коротке теоретичне дослідження дозволило встановити те, що основою будь-якого виду оцінювання землі сільськогосподарського призначення є її фізичні характеристики, які сформувались впродовж багатьох тисячоліть та є незмінними.

Список використаних джерел

1. Довідник показників нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь в Україні станом на 01.01.2021. URL: <https://land.gov.ua/info/dovidnyk-rokaznykiv-normatyvnoi-hroshovoi-otsinky-silskohospodarskykh-uhid-v-ukraini-standom-na-01-01-2019>.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення : Закон України від 31.03.2020 р. № 552-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-20>.
3. Про оцінку земель : Закон України від 11.12.2003 р. № 1378-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>.

УДК 331.2

JEL Classification: J30

Дашко І. М.,

канд. екон. наук,

доцент кафедри управління персоналом і маркетингу,
Запорізький національний університет, м. Запоріжжя**Гальченко Л. М.,**здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

ЗАРОБІТНА ПЛАТА: ХАРАКТЕРИСТИКА, СТРУКТУРА ТА ФУНКЦІЇ

Закон України “Про оплату праці” визначає економічні та організаційні основи оплати праці працівників на підставі трудових договорів з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та управління, а також з громадянами і в сфері договірної регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної та стимулюючої функцій заробітної плати.

Згідно зі статтею 1 Закону України “Про оплату праці”, заробітна плата – винагорода, яку зазвичай обчислюється в грошовому вираженні і яке згідно з трудовим договором з власником або уповноваженим органом виплачується працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його роботи та господарської діяльності підприємства.

Аналіз структурних особливостей заробітної плати має не тільки теоретичне, а й практичне значення, яке прямо пов'язане з матеріальним стимулюванням працівників для підвищення ефективності праці.

КЗпП України не розкриває структуру заробітної плати і не враховує всі пов'язані з нею виплати. Правова основа структури заробітної плати встановлена у статті 2 Закону України “Про оплату праці” та Інструкцією зі статистики заробітної плати, затвердженої наказом Державного комітету статистики України від 13 січня 2004 № 5 згідно з якою в структуру входять основна, додаткова заробітна плата та інші заохочувальні і компенсаційні виплати [1].

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов’язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

До інших заохочувальних та компенсаційних виплат, які є структурним елементом заробітної плати, належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами та положеннями, компенсаційні й інші грошові та матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства, або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми. Інструкція зі статистики заробітної плати детально визначає такі виплати.

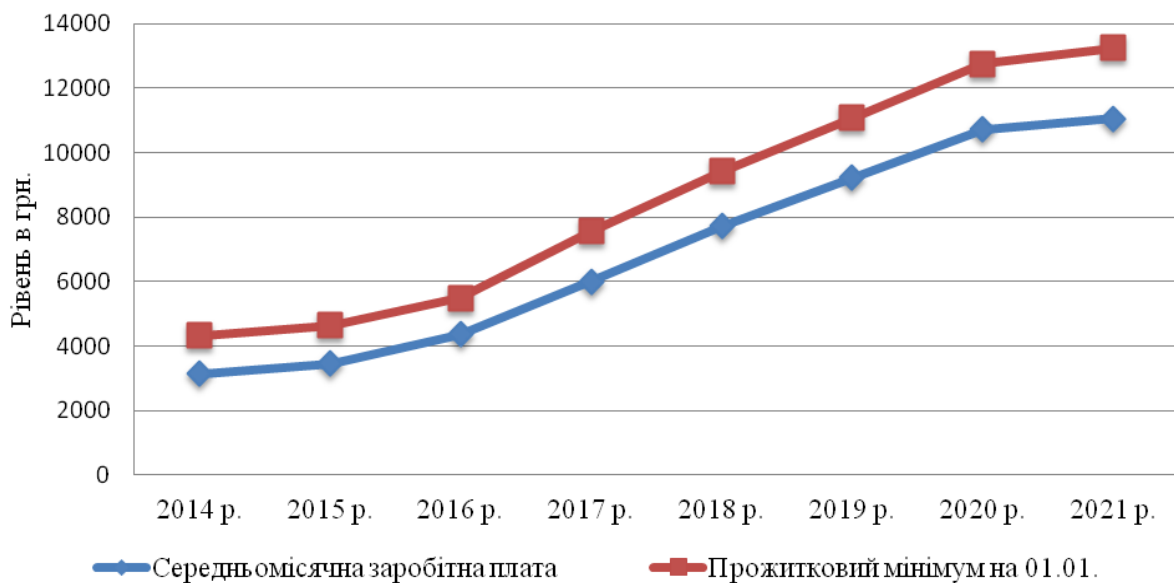


Рис. 1. Динаміка змін середньої місячної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні за 2014 – 2021 рр.

Джерело: [3].

Закон України “Про оплату праці” у преамбулі визначає відтворювальну і стимулюючу функції заробітної плати. Вчені доповнюють цей список соціально-регуляторними функціями і функцією формування платоспроможного попиту населення.

Функції заробітної плати – це її призначення та роль, як складової сфери практичної діяльності щодо узгодження і реалізації інтересів суб’єктів трудових відносин.

Заробітна плата, що формує платоспроможний попит населення, визначає динаміку економічного розвитку країни. Вона нерозривно пов’язаний з економічною активністю населення. В перше чергу, вона стимулює виробництво товарів широкого споживання.

Як найважливіша соціально-економічна категорія заробітна плата повинна виконувати такі основні функції: відтворювальну, стимулюючу, регулюючу, соціальну, функцію формування та збалансованості платоспроможної ємності національного ринку. Ці функції вивчали багато вчених [2].

Відтворювальна функція полягає у забезпеченні робітників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили. Саме заробітна плата виступає основним джерелом фінансування відтворення робочої сили. Тому формування параметрів заробітної плати базується на концепції оцінки послуг робочої сили.

Стимулююча (мотиваційна) функція покликана заохотити працівника до постійного поліпшення якості та результатів власної праці через встановлення залежності її розміру від кількості та якості праці. При аналізі цієї функції стикаємося з двома поняттями: стимул та мотив, які визначають спонукування людини до активної трудової діяльності, підвищення якості робочої сили, повної реалізації свого трудового потенціалу, більшої результативності праці.

Соціальна функція полягає в забезпеченні соціальної справедливості, обмеження або стримування розвитку економічних та інших форм нерівностей.

Крім основних функцій, таких як: відтворювальна, стимулююча, регулююча, соціальна, вона повинна також виконувати структурну і захисну функцію, які допомагають поступово досягати структурних змін в економіці і збільшувати витрати на робочу силу. Запропонована класифікація факторів, що впливають на рівень заробітної плати і впливають на продуктивність праці та економічну активність підприємств, а також на рівень життя, допоможе визначити основні шляхи стабілізації ситуації із заробітною платою в країні.

На сьогодні мінімальна заробітна плата не може повністю виконувати ці функції через те, що: по-перше, сьогодні розмір мінімальної заробітної плати нижче рівня прожиткового мінімуму, а відтворювальна функція передбачає встановленням на державному рівні такого мінімального розміру, який би забезпечував відтворення робочої сили, розвиток їх фізичних і духовних сил та підвищення життєвого рівня населення; по-друге, мінімальна заробітна плата розраховується на основі прожиткового мінімуму, який не пов'язаний ні з процесом, ні з результатом праці, а, отже, вона не може бути стимулом підвищення продуктивності праці, так як не знаходиться в прямій залежності від продуктивності праці; по-третє, потреби людини включають не тільки мінімальні фізіологічні та соціальні блага, але й потреби у кваліфікаційному рості, духовному збагаченні тощо.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Інструкції зі статистики заробітної плати : наказ Державного комітету статистики України від 13.01.2004 р. № 5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>.
2. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
3. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/average/2020>.

УДК 339.5

JEL Classification: F13

Жучков А. С.,

аспірант,

Університет державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь

МЕТОДИКА ДЗЕРКАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ СТАТИСТИКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНТРОЛЮ ЗА ДЕКЛАРУВАННЯМ МИТНОЇ ВАРТОСТІ В УКРАЇНІ

Нелегальне переміщення коштів, незважаючи на численні запобіжні заходи та постійне вдосконалення методів боротьби, залишається однією з найбільших загроз для розвитку національних економік. Міжнародні організації, що займаються протидією незаконній торгівлі та боротьбою з ухиленням від оподаткування, протягом останнього десятиліття приділяють значну увагу розробці нових методик виявлення таких операцій. Враховуючи щорічне зростання обсягів світової торгівлі (рис. 1), кардинальну зміну процесів виробництва, продажу та доставки товарів, збільшення частки мультинаціональних підприємств (далі – МНП) у глобальній торгівлі, є очевидним що процес аналізу та виявлення нелегальних операцій на транснаціональному рівні постійно ускладнюється.

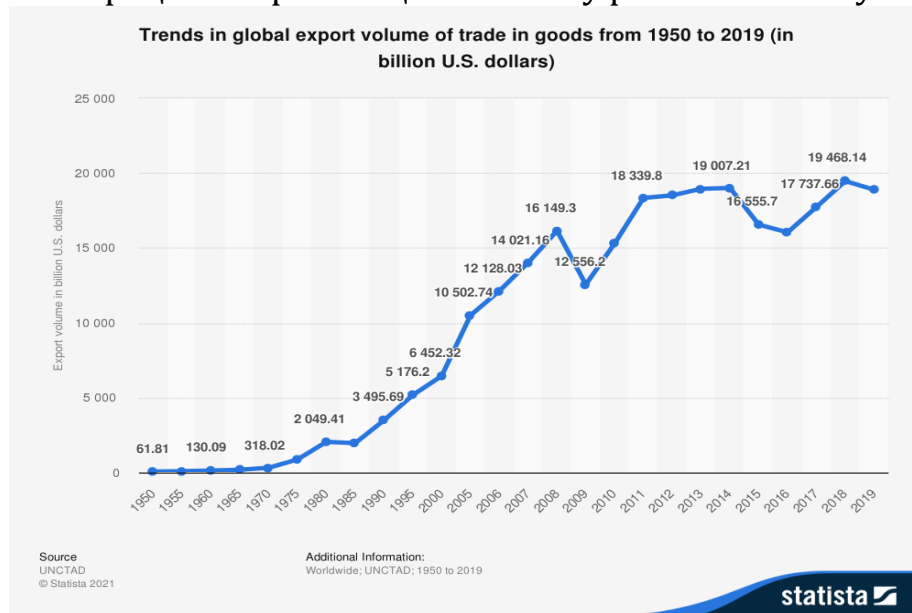


Рис. 1. Динаміка обсягів експорту в зовнішній торгівлі у період 1950 – 2019 рр., млрд дол. США

©

Жучков А. С. Методика дзеркального аналізу даних статистики зовнішньої торгівлі як дієвий інструмент підвищення ефективності контролю за декларуванням митної вартості в Україні. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 26 – 31.

У сучасній світовій економічній системі країни обмінюються не лише кінцевою продукцією, але й проміжними ресурсами. Це створює складну систему економічних взаємодій, які охоплюють увесь світ. Усвідомлюючи, що МНП є важливими гравцями в сучасній світовій економіці та все інтенсивніше взаємодіють з вітчизняними компаніями, в межах Організації економічного співробітництва та розвитку створено аналітичну групу дослідників МНП (AMNE). За даними AMNE, у 2016 році на МНП та їхні іноземні філії припадала третина світового виробництва та ВВП, а також дві третини міжнародної торгівлі. Все більша кількість торговельних операцій на транснаціональному рівні потребує контролю та аналізу.

Разом з цим, міжнародні домовленості в рамках торговельних угод щодо спрощення умов ведення торгівлі, об'єктивна необхідність країн у залученні інвестицій потребують зменшення контрольних мір та заходів та створення режиму найбільшого сприяння легальній торгівлі.

Такі завдання є, безумовно, викликом для роботи митних та податкових органів. Це зумовлює необхідність вдосконалення аналітичних інструментів, що застосовуються для виявлення розбіжностей у даних та підозрілих операцій.

Одним з перших етапів оцінки ймовірності шахрайства у зовнішній торгово-економічній діяльності є аналіз даних зовнішньої торгівлі. Широке застосування має метод дзеркальної статистики, що полягає у співставленні даних щодо імпорту та експорту країн – торгових партнерів. У першу чергу метод дозволяє виявити розбіжності у вартісних та/або вагових показниках статистики торгівлі товарами. Очевидно, що статистичні дані не є абсолютно точними, з об'єктивних причин (транзитні перевезення, невідома країна кінцевого призначення, час та спосіб транспортування, різні торгові системи, різні методології збору даних митної статистики, різні підходи у класифікації товарів та застосуванні правил походження, вартість страхування та фрахту, курси валют тощо). Асиметрія у статистиці двосторонньої торгівлі має особливо важливе значення для застосування цих даних для економічного аналізу. Помилкові показники можуть призвести до формування хибних уявлень про економічну ситуацію, стан торгівлі та мати небажаний вплив на політичні рішення (ООН, 2016). Однак, незважаючи на ці ускладнення, для здійснення первинної оцінки цей метод має свої переваги та рекомендується для аналізу згідно з методологіями Всесвітньої митної організації (далі – ВМО) та Міжнародної групи з протидії відмиванню брудних грошей (Financial Action Task Force on Money Laundering, FATF).

Дослідження з використанням аналізу даних країн-торгових партнерів ведуться вже більше півстоліття. Над вдосконаленням методу дзеркальної статистики працювало багато дослідників, серед яких Christopher Grigoriou, Volker Nitsch, Céline Carrère, Alex Cobham, Petr Janský, Jan Mareš, Rahul Mehrotra, Miles Kahler, Maya Forstater, Phan Thi Thu Hien. Більшість вчених використовують його у своїх дослідженнях для отримання первинних емпіричних даних. Відомим прикладом є робота дослідників провідних університетів США (Keejae Hong BelkC, Cabrini H. Pak, Simon J. Pak, 2018)

щодо дослідження вартісних показників імпорту бананів до США з країн Латинської Америки та Карибського басейну. В ході дослідження було виявлено значний ступінь заниження митної вартості товару при імпорті, що дозволило зробити висновки про необхідність більш детального аналізу ціноутворення у цій сфері та систематичної перевірки документів, що подаються для підтвердження задекларованої митної вартості товарів для запобігання зловживанням та шахрайству.

Дзеркальний аналіз торгових потоків є основою для широкого загалу різноманітних видів аналізу, зокрема і досліджень, що регулярно проводяться Global Financial Integrity – американською компанією, що відслідковує незаконні фінансові потоки. За оцінкою Global Financial Integrity, у 2015 році частка незаконних у загальному обсязі транскордонних грошових потоків в Україні становила 18,66 %, з них частка заниження митної вартості при імпорті – 4,88 % (відповідно до масивів даних, представлених Міжнародним валютним фондом та Статистичним відділом ООН).

Враховуючи викладене, використання дзеркального аналізу для підвищення ефективності та націленості контролю за декларуванням митної вартості в Україні є доцільним та перспективним інструментом, який дозволить виявити напрямки, що потребують посилення контролю та додаткової перевірки. За цим методом було проаналізовано вартісні показники зовнішньої торгівлі України з окремими країнами світу протягом 2015 – 2018 років, в результаті чого виявлено розбіжності у даних, що потребують подальшого дослідження (рис. 2).

Період	2015			2016			2017			2018		
	Сукупна вартість, у млн дол. США		Різниця між вартістю імпорту	Сукупна вартість, у млн дол. США		Різниця між вартістю імпорту	Сукупна вартість, у млн дол. США		Різниця між вартістю імпорту	Сукупна вартість, у млн дол. США		Різниця між вартістю імпорту
	Імпорт*	Експорт**		Імпорт*	Експорт**		Імпорт*	Експорт**		Імпорт*	Експорт**	
Країни-торгові партнери України												
Франція	893	652	37%	1 531	800	91%	1 500	960	56%	1 481	1 012	46%
Німеччина	3 976	3 431	16%	4 318	4 217	2%	5 201	5 162	1%	5 983	5 485	9%
Швейцарія	458	267	71%	984	276	257%	1 649	320	415%	1 645	442	272%
Італія	976	1 001	-2%	1 358	1 213	12%	1 618	1 565	3%	2 033	1 932	5%
Турція	852	1 121	-24%	1 099	1 077	2%	1 261	1 341	-6%	1 714	1 467	17%
Австрія	370	359	3%	465	431	8%	483	513	-6%	608	585	4%
Нідерланди	453	699	-35%	547	800	-32%	637	977	-35%	776	1 150	-32%
Іспанія	441	255	73%	501	334	50%	576	441	30%	637	471	35%
Литва	553	712	-22%	493	675	-27%	674	838	-20%	879	1 020	-14%
Бельгія	367	474	-23%	450	627	-28%	518	743	-30%	554	723	-23%
Польща	2 324	3 304	-30%	2 693	3 834	-30%	3 345	4 784	-30%	3 642	5 272	-31%
Угорщина	1 609	1 399	15%	802	1 538	-48%	1 133	1 933	-41%	1 260	2 245	-44%
Білорусь	2 449	2 512	-3%	2 778	2 833	-2%	3 204	3 355	-4%	3 787	4 062	-7%
Чехія	480	616	-22%	655	911	-28%	837	1 215	-31%	1 035	1 509	-31%
Словакія	346	450	-23%	435	505	-14%	507	657	-23%	526	674	-22%
Корея	256	194	32%	255	222	15%	316	259	22%	437	341	28%
В'єтнам	252	160	58%	304	220	38%	393	246	60%	415	252	65%
Індія	444	252	76%	486	291	67%	561	331	70%	617	400	54%
Казахстан	378	1 174	-68%	434	885	-51%	318	1 138	-72%	460	1 060	-57%
Великобританія	570	433	32%	709	444	60%	784	525	49%	892	689	29%
Японія	382	206	86%	552	400	38%	705	454	55%	737	418	76%
США	1 484	862	72%	1 692	1 253	35%	2 475	1 789	38%	2 968	2 486	19%

* Дані щодо сукупної вартості імпорту за повідомленням України

** Дані щодо сукупної вартості експорту за повідомленням країн -партнерів

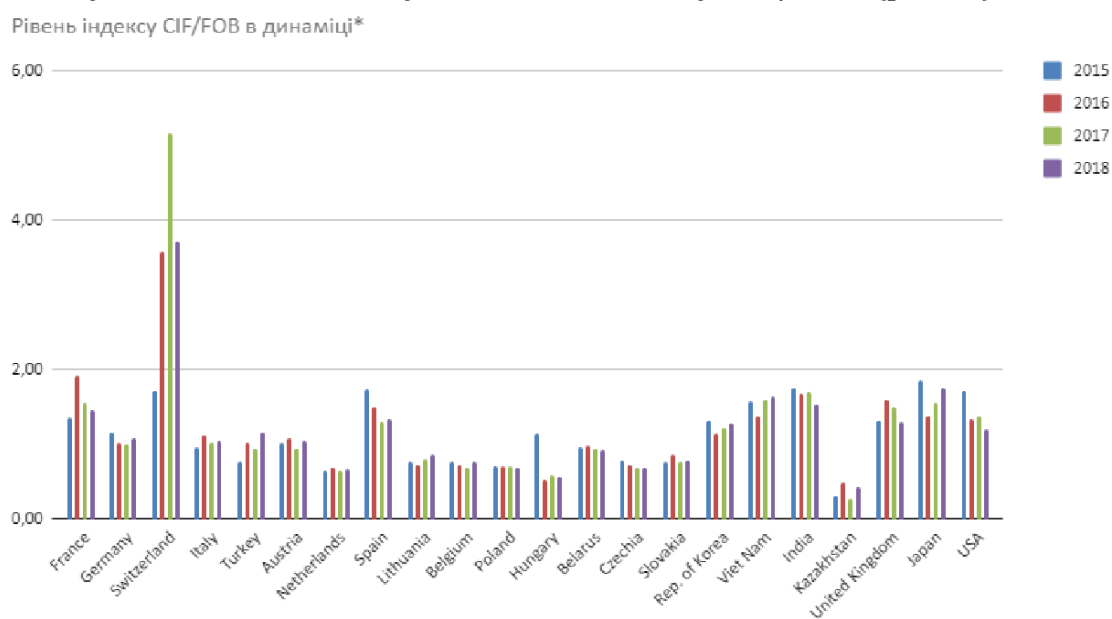
Рис. 2. Вартісні показники зовнішньої торгівлі України з окремими країнами світу протягом 2015 – 2018 рр., млн дол. США
Джерело: [12].

Дані, використані у дослідженні, були отримані з бази даних COMTRADE, ведення якої здійснюється органом ООН, який узагальнює, гармонізує та публікує у відкритому доступі дані міжнародної митної статистики на основі даних, поданих митними або статистичними органами країн.

Загальноприйнятим критерієм збору та надання статистичних даних згідно з вимогами Міжнародної статистики торгівлі товарами є визначення вартості товарів на умовах CIF для країни імпорту та на умовах FOB – для країни експорту. Індекс CIF/FOB, що відображає різницю між вартістю товарів (FOB) в країні експорту та вартістю (CIF) в країні імпорту, спочатку використовувався для оцінки транспортних витрат (Міжнародний валютний фонд, 2003).

За визначенням Міжнародного валютного фонду, ціна CIF перевищує ціну FOB в середньому на 10 %. Різниця між вартістю CIF/FOB також може обґрунтовано зростати у випадках більш специфічних умов транспортування, таких як більша відстань, вага, умови страхування тощо (Hamanaka 2012; Pomfret, Sourdin, 2009).

Згідно з дослідженнями, проведеними Центром досліджень Перспектив та міжнародної інформації (Center d'Etudes Prospectives et d'informations internationales), які охоплювали понад 200 країн та 5000 товарів у період з 1994 по 2007 рік, визначено, що в середньому різниця у вартості товарів становить 10 відсотків при експорті та 5 відсотків при імпорті. Таким чином, співвідношення CIF/ FOB знаходиться в діапазоні від 1,05 до 1,1 (Gaulier, Zignago, 2010). У сучасних методологіях дзеркального аналізу індекс CIF/FOB, є загальноприйнятим показником та, відповідно цьому, у розрахунках за аксіому приймається факт, що вартість імпорту у жодному випадку не може бути нижчою вартості експорту. Водночас, в результаті аналізу статистичних показників торгівлі України та її торгових партнерів за період 2015 – 2018 рр. виявлені суттєві відхилення у значенні індексу CIF/FOB (рис. 3).



*Митна вартість країни експорту на умовах FOB, країни імпорту (Україна) - на умовах CIF.

Рис. 3. Рівень індексу CIF/FOB України та її торгових партнерів за період 2015 – 2018 рр.

Джерело: [12].

Розподіл числових показників характеризується основними статистичними параметрами. Найменше значення індексу CIF/FOB – 0,38, найбільше – 3,54, медіана наближена до 1 (1,033), середнє арифметичне дорівнює 1,19.

Слід наголосити, що наведені статистичні дані та показники, розраховані, виходячи з річних обсягів імпортованих товарів, не можуть використовуватись безпосередньо, враховуючи обґрунтовані розбіжності у статистичних даних, та потребують подальшого економічного аналізу та ґрунтовної перевірки. Водночас, визначені відхилення у значеннях індексів CIF/FOB можуть свідчити про порушення при декларуванні митної вартості, заниження її при імпорті або завищення при експорті.

Такі дані є відправною точкою для багатьох досліджень, які ставили на меті пошук методів визначення обсягів шахрайства при декларуванні митної вартості. Відомим прикладом є, зокрема, робота Thi Thu Hien Phan “Identifying illegal trade in timber between Vietnam and China” щодо виявлення незаконної торгівлі деревиною між В'єтнамом та сусідніми країнами, такими як Китай, Лаос та Камбоджа. Саме тому ВМО рекомендує такий підхід для побудови загальних моделей та глобальних закономірностей ризиків недостовірного декларування. Коли детальні торгові дані для окремих країн відсутні, лише цей метод може бути доступним для оцінки ймовірності ризику. Крім того, слід враховувати, що вихідні припущення для побудови моделі співставлення повинні відповідати меті конкретного дослідження, наприклад оцінка рівня заниження митної вартості, виведення капіталу з країни або регіональні ризики тощо.

Отже, проведений первинний аналіз дозволяє зробити висновок про необхідність подальших досліджень із застосуванням методу дзеркальної статистики. У першу чергу, це можливо реалізувати шляхом більшої деталізації товарних угруповань, часових проміжків тощо. Отримані результати свідчать про переваги застосування описаного підходу, доцільність застосування його у економічних дослідженнях та практичного впровадження в рамках модернізації системи митного контролю, підвищення його прозорості та ефективності.

Список використаних джерел

1. Our World in Data. URL: <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization>.
2. Javorsek, M. (2016). *Asymmetries in international merchandise trade statistics: A case study of selected countries in Asia and the Pacific*. ARTNeT Working Paper Series.
3. Grigoriou, C. (2019). Mirror analysis as a support for risk management and valuation: a practical study. *World Customs Journal*, 13 (2), 91 – 104.
4. Kahler, M., Forstater, M., Findley, M. G., Vittori, J., Westenberg, E., & Fanusie, Y. J. (2018). *Global Governance to Combat Illicit Financial Flows: Measurement, Evaluation, Innovation*. Council on Foreign Relations.
5. Hong, K., Pak, C. H., & Pak, S. J. (2014). Measuring abnormal pricing—an alternative approach: The case of US banana trade with Latin American and Caribbean Countries. *Journal of Money Laundering Control*, 17 (2), 203 – 218.

6. Global Financial Integrity. URL: <https://gfintegrity.org/issue/trade-misinvoicing>.
7. Gaulier, G., & Zignago, S. (2010). BACI: international trade database at the product-level (the 1994 – 2007 version). *CEPII Working Paper*.
8. Hien, P. T. T., & Hung, N. V. (2020). Applying ‘mirror statistics’ in cross-border trade administration: case of general department of Vietnam customs. *World Customs Journal*, 41 (1), 41 – 54.
9. Illicit Financial Flows via Trade Mis-invoicing. Study Report 2018. URL: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/media/newsroom/reports/2018/wco-study-report-on-iffs_tm.pdf?la=fr.
10. Pomfret, R., Sourdin, P. (2010). Why do trade costs vary? *Rev World Econ*, 146, 709 – 730. <https://doi.org/10.1007/s10290-010-0072-8>.
11. Shintaro Hamanaka (2012). Whose trade statistics are correct? Multiple mirror comparison techniques: a test case of Cambodia. *Journal of Economic Policy Reform*, 15 (1), 33 – 56. <https://doi.org/10.1080/17487870.2012.657827>.
12. UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org>.

УДК 37.014.54

JEL Classification: I25

Заглинська Л. В.,

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Рівненський державний гуманітарний
університет, м. Рівне

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Нині не має потреби доводити необхідність отримання високоякісної, всебічної, сучасної освіти. Багато років економічна освіта була однією з найбільш престижних. Вона забезпечувала підготовку фахівців для підприємств і організацій, сприяла формуванню економічних знань у спеціалістів різних галузей народного господарства. Мета економічної освіти впливає із сучасного розуміння її суті та призначення. Теперішній її стан відображає всі негативи трансформаційних процесів як в середині країни, так і в світі в цілому. Довготривала структурна криза в Україні призвела до підризу пріоритетності економічної освіти, неможливості професійної реалізації, що в кінцевому підсумку призвело до значного відтоку висококваліфікованих кадрів за межі держави. Навіть ефективна



Заглинська Л. В. Проблеми розвитку економічної освіти в умовах трансформації сучасного українського суспільства. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 31 – 33.

інвестиційна діяльність в галузі економічної освіти ще не гарантує високого рівня зайнятості випускників-економістів. Нині найбільше безробіття спостерігається саме серед фахівців в сфері економіки, комерції та підприємництва, на другому місці – інженери. Близько 40 % випускників працюють за здобутою спеціальністю, 44 % – змушені змінювати професії.

За різними оцінками в 90-х роках ХХ ст. Україна втратила до 20 % свого інтелектуального потенціалу, а за роки ринкової сучасної трансформації виїхали близько 30 % учених вищої кваліфікації. Тенденції до зменшення населення країни спричинили зменшення і кількості абітурієнтів на економічні спеціальності. Особливо страждають від недоборів периферійні вузи. В останні роки катастрофічно низькі набори у вузах, що знаходяться в обласних центрах. Ринок праці нині не потребує пропоновану кількість спеціалістів з економічною освітою. Природньо, що така ситуація відбивається на держзамовленні на дані спеціальності.

Сучасний механізм модернізації економічної освіти характеризується неухильним зменшенням державного інвестування та переходом до нових моделей матеріального та інтелектуального забезпечення. Економічна освіта нагально потребує адаптації до нових викликів економічного, політичного і соціального характеру. Зокрема, актуальним є перехід до інтегрованої моделі фінансування, елементами якої є такі інвестиційні джерела як: багатоканальне державне фінансування вищої освіти; надання кредитів для навчання у вишах; підтримка здобувачів вищої освіти, які навчаються на комерційній основі; надання грантів суспільних фондів та неурядових організацій, в тому числі міжнародних. Поглиблення реформи децентралізації уможливорює активізацію фінансової підтримки з боку місцевих органів влади. Нині в Україні переважає державне фінансування освіти. У 2020 році на освіту з державного бюджету було витрачено 136,4 млрд грн (у 2017 році – 70 млрд грн) [1]. Номінальне збільшення витрат, на жаль, ще не гарантує глибоких якісних змін в системі вищої, зокрема, економічної освіти.

Значна частина проблем системи економічної освіти спричинені не тільки недостатнім державним фінансуванням, а й постійними політичними кризами, економічним дисбалансом у державі, неспроможністю органів публічної влади приймати своєчасні, ефективні управлінські рішення, реагувати на зміни в суспільстві, глобальні виклики, щоб адаптувати систему економічної освіти до нових реалій сьогодення. Суттєвою перепорою актуалізації економічної освіти в останній період є впровадження онлайн освіти в зв'язку з пандемією COVID-19, що значно погіршує як методологічну так і практичну її складову. Проте з іншої сторони під час пандемії прискорилися та активізувалися довготривалі педагогічні тенденції, створюючи природний експеримент, в якому перевіряються та оцінюються численні інновації. За попередніми висновками багато нововведень, застосованих під час онлайн навчання, будуть корисними для здобувачів вищої економічної освіти і після кризи [2, с. 453].

Отже, на основі вищесказаного можна стверджувати, що економічна освіта залишається актуальною, хоч і значно потерпає в періоди економічних криз, локальних і глобальних суспільних трансформацій. Підвищення ефективності

інвестицій в освіту, прийняття виважених політичних і соціальних рішень, адаптація до потреб ринку праці, постійна співпраця з майбутніми роботодавцями (стейкхолдерами), покращення якості викладання в освітніх закладах та їх матеріально-технічної бази є необхідними умовами для вирішення нагальних проблем розвитку освіти в цілому, та економічної зокрема.

Список використаних джерел

1. Видатки на освіту. URL: <https://mof.gov.ua/uk/the-reform-of-education>.
2. Brammer S., Clark T. COVID-19 and Management Education: Reflections on Challenges, Opportunities, and Potential Futures. *British Journal of Management*. 2020. Vol. 31. P. 453 – 456.

УДК 664.7

JEL Classification: Q11

Іваненко Т. Я.,

канд. екон. наук,

доцент кафедри готельно-

ресторанної справи та організації бізнесу,

Миколаївський національний аграрний

університет, м. Миколаїв

Андрющенко Я. Е.,

канд. пед. наук,

старший викладач кафедри готельно-

ресторанної справи та організації бізнесу,

Миколаївський національний аграрний

університет, м. Миколаїв

ОЦІНКА РОЗВИТКУ ТА УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА ПІВДНЯ УКРАЇНИ

Пріоритетне значення, яке займає зерно в продовольчих ресурсах, обумовлено його об'єктивними перевагами перед усіма іншими рослинницькими культурами: володіє високими харчовими і кормовими перевагами, що визначає високу частку хлібних і круп'яних виробів в харчовому раціоні населення і кормових ресурсах тваринництва; є найважливішим джерелом доходу сільськогосподарських товаровиробників; добре транспортується, придатне до тривалого зберігання, що дає можливість формувати страхові та резервні фонди; служить головним джерелом сировини для ряду галузей харчової і переробної промисловості.



Іваненко Т. Я., Андрющенко Я. Е. Оцінка розвитку та умови забезпечення ефективного зерновиробництва Півдня України. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 33 – 35.

Зерно, в силу своїх властивостей і особливостей, має визначальне значення у формуванні продовольчих ресурсів, є економічно, соціально і політично значущим продуктом. Це обумовлює необхідність його виробництва практично у всіх регіонах країни з урахуванням ґрунтово-кліматичних умов і біологічних особливостей виробництва. Ринкові реформи, які торкнулися і зернового продовольчого підкомплексу, давали всі умови для його динамічного розвитку. Однак зернове господарство в своєму розвитку збільшило існуючий розрив в порівнянні з рівнем продуктивності зернової галузі в країнах – найбільших виробниках аграрної продукції. В даний час зерновому господарству нашої країни притаманний вкрай екстенсивний рівень його ведення, що в повній мірі поширюється і на зерновий ринок.

Зернова галузь завжди посідала провідне місце в структурі агропромислового комплексу Причорномор'я завдяки сприятливим природно-кліматичним умовам, родючості ґрунтів і набутому історичному досвіду хліборобів, що в кінцевому рахунку забезпечувало ефективне виробництво зерна. Досліджуваний регіон має ряд особливостей: це, перш за все, сприятливі природно-кліматичні умови, які дозволяють вирощувати продовольче зерно. По-друге, століттями відпрацьовані технології, наявність великих масивів чорноземів дозволяють вирощувати зерно з відносно низькою виробничою собівартістю. По-третє, наявність збутової інфраструктури та близькість до морських портів можуть забезпечувати найменші, порівнянні з іншими регіонами, витрати маркетингового ланцюга. В цілому ці фактори повинні позитивно впливати на конкурентоспроможність регіону на світових ринках, повністю забезпечивши власні потреби в зернової продукції.

Аналізуючи зміну обсягу валового регіонального продукту Причорноморського регіону в економіці України впродовж 2013 – 2019 рр., спостерігаємо загальне зростання валового регіонального продукту впродовж усього досліджуваного періоду, отже Причорноморський регіон активно розвивається.

Аналіз показників виробництва зернових культур в середньому за 2017 – 2019 роки свідчить, що 62,5 % загального обсягу виробництва припадає на пшеницю. За аналізований період простежується тенденція до зменшення урожайності основної зернової культури на 3,3 ц з 1 га. Кожна п'ята тона валового виробництва зернових – ячмінь.

Слід зазначити, що у Причорноморському регіоні стабільно високий показник виробництва зерна був тільки по ячменю – 2611,1 тис. т, виробництво інших зернових культур у 2019 році суттєво знизилось.

В останні роки спостерігається позитивна тенденція щорічного збільшення валового збору зернових культур за рахунок збільшення як посівних площ. Перше місце у Причорноморському регіоні як за площами посівів – 1581,2 тис. га, так і за обсягами виробництва посідає пшениця.

Висока врожайність зернових культур є найважливішою умовою підвищення ефективності виробництва зерна. Але починаючи з 2017 року спостерігається поступове зменшення урожайності пшениці, а внаслідок і валових зборів. У 2019 році при показнику 33,2 ц/га було отримано 5446,2 тис. т зерна.

Наступною культурою зернового клину у 2019 р., як за площею посіву понад 845,2 тис. га, так і за валовим збором 2611,1 тис. т є ячмінь озимий та ярий. За останні 3 роки спостерігається коливання врожайності з 30,2 ц/га у 2017 до 28,4 ц/га у 2018 та 30,9 ц/га у 2019 році.

Трійку лідерів зернового клину замикає кукурудза на зерно. Її обсяг виробництва за останні 3 роки становив від 1189,4 тис. т у 2017 р. до 1496,9 тис. т. Разом з тим у 2018 р. виробництво кукурудзи на зерно за рахунок врожайності 52,9 ц/га дало найбільший валовий збір на рівні 1582,1 тис. т.

Сьогодні суттєвим залишається питання інтенсифікації виробництва, яке базується на впровадженні інновацій, здатних підвищувати продуктивність праці, сприяти зменшенню матеріальних витрат. Авансування фінансових ресурсів у зерновиробництво повинно забезпечувати збільшення обсягів виробництва зерна при одночасному зменшенні витрат на його виробництво та реалізацію.

Групування сільськогосподарських товаровиробників Причорноморського регіону за середніми даними виробничих витрат на 1 га посівів зернових за 2017 – 2019 свідчить, що підприємства, які витрачали понад 11000 грн, отримали найвищу врожайність, але рентабельність його виробництва поступається аналогічному показнику по сільськогосподарських підприємствах, які витратили на 1 га до 5500 грн – на 16,4 в. п. та на 9.7 в. п., які витрачали до 11000 грн. Це свідчить, що приріст валового виробництва не окупується підвищенням рівня витрат на 1 га. Крім того, головною умовою ефективного функціонування галузі зерновиробництва є впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, які сприятимуть економії матеріальних витрат, підвищенню врожайності при одночасному поліпшенні родючості ґрунту.

Основними завданнями подальшого розвитку зерновиробництва Причорномор'я також є: освоєння прогресивних технологій вирощування зерна; створення товаровиробникам необхідних для їх діяльності умов, в тому числі вдосконалення кредитно-фінансової, цінової та податкової політики; формування механізму економічного розвитку регіону з урахуванням вимог ринку; усунення великої кількості посередників і організація прямих зв'язків виробників з ринками збуту своєї продукції.

У перспективі завдання розвитку зернового виробництва країни визначаються необхідністю її самозабезпечення зерном за обсягом, асортиментом і якістю, а також переходу до збалансованого його експорту та імпорту.

Список використаних джерел

1. Гуторов А. О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки. Київ : ТОВ "СІК ГРУП УКРАЇНА", 2016. 484 с.
2. Месель-Веселяк В. Я. Виробництво зернових культур в Україні: потенційні можливості. *Економіка АПК*. 2018. № 5. С. 5 – 14.
3. Кернасюк Ю. Світовий ринок зерна: попит і пропозиція. Агробізнес Сьогодні. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hekta/item/9352-svitoviy-rynok-zerna-popyt-i-propozytsiia.html> (дата звернення: 12.12.2018).
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 31.08.2020).

УДК 628.3

JEL Classification: L15

Іваненко Ф. В.,
канд. с.-г. наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-
економіки та підприємництва,
Державний вищий навчальний заклад
"Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ
Жила М. С.,
здобувач вищої освіти,
Державний вищий навчальний заклад
"Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ
Сотніченко Е. В.,
здобувач вищої освіти,
Державний вищий навчальний заклад
"Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ВОДИ ДЛЯ СПОЖИВАННЯ З РІЗНИХ ДЖЕРЕЛ ПОСТАЧАННЯ

З кожним роком кількість захворювань на тяжкі хвороби зростає, що свідчить про низький рівень імунітету для боротьби з вірусами, що стало особливо актуальним на час пандемії, спричиненою COVID-19. Однією з причин погіршення імунітету є неякісне харчування та вживання неякісної води. Якість води, яку ми споживаємо є важливим фактором екології в регіоні. Головними методом обеззараження й очистки води все ще залишається хлорування та механічне очищення із застосуванням системи фільтрації. Незадовільний санітарно-технічний стан водогінних систем і споруд, подача води за графіком, довготривала відсутність води у водогонах призводить до бактеріального і вірусного забруднення. Значний обсяг води для споживання надходить з відкритих водойм – річки, водосховища тощо. Значний обсяг запасів питної води забруднюють неконтрольованими стоками відходів виробництва. З огляду на зазначене є вкрай важливим постійний моніторинг за процесом виробництва, станом водосховищ та процесом контролю якості води для споживання. Оцінки якості питної води за показниками токсичності (вміст нітратів, свинцю, радіоактивного забруднення) є вкрай важливими для оцінки стану внутрішніх водойм України.

©

Іваненко Ф. В., Жила М. С., Сотніченко Е. В. Обґрунтування необхідності контролю якості води для споживання з різних джерел постачання. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 36 – 41.

Мета досліджень – оцінка якості питної води з різних джерел постачання із застосуванням іонометричного та інших методів фізико-хімічного аналізу. Для визначення вмісту нітратів, свинцю застосовували нітратомір НМ-002 та Іономір ЭЦ-01, для яких було виведено калібрувальні графіки, рис. 1 та рис. 2. Вимірювання ґрунтується на визначенні концентрації досліджуваного іона за величиною електрорушійної сили електрохімічного кола: індикаторний електрод – досліджуваний розчин – сольовий місток – електрод порівняння. Як індикаторний електрод застосовували нітрат-селективний електрод. У якості електрода порівняння використовували електрод, потенціал якого має сталі значення (насичений хлор-срібний електрод). Для визначення свинцю застосовували індикаторний свинець-селективний електрод Orion 94-82 (США). При використанні методу градуального графіка готували серію стандартних розчинів. Для визначення вмісту мінеральних солей застосовували лабораторний рефрактометр – RL-3. Кислотність (лужність) зразків води визначали за Іономіра І-102.

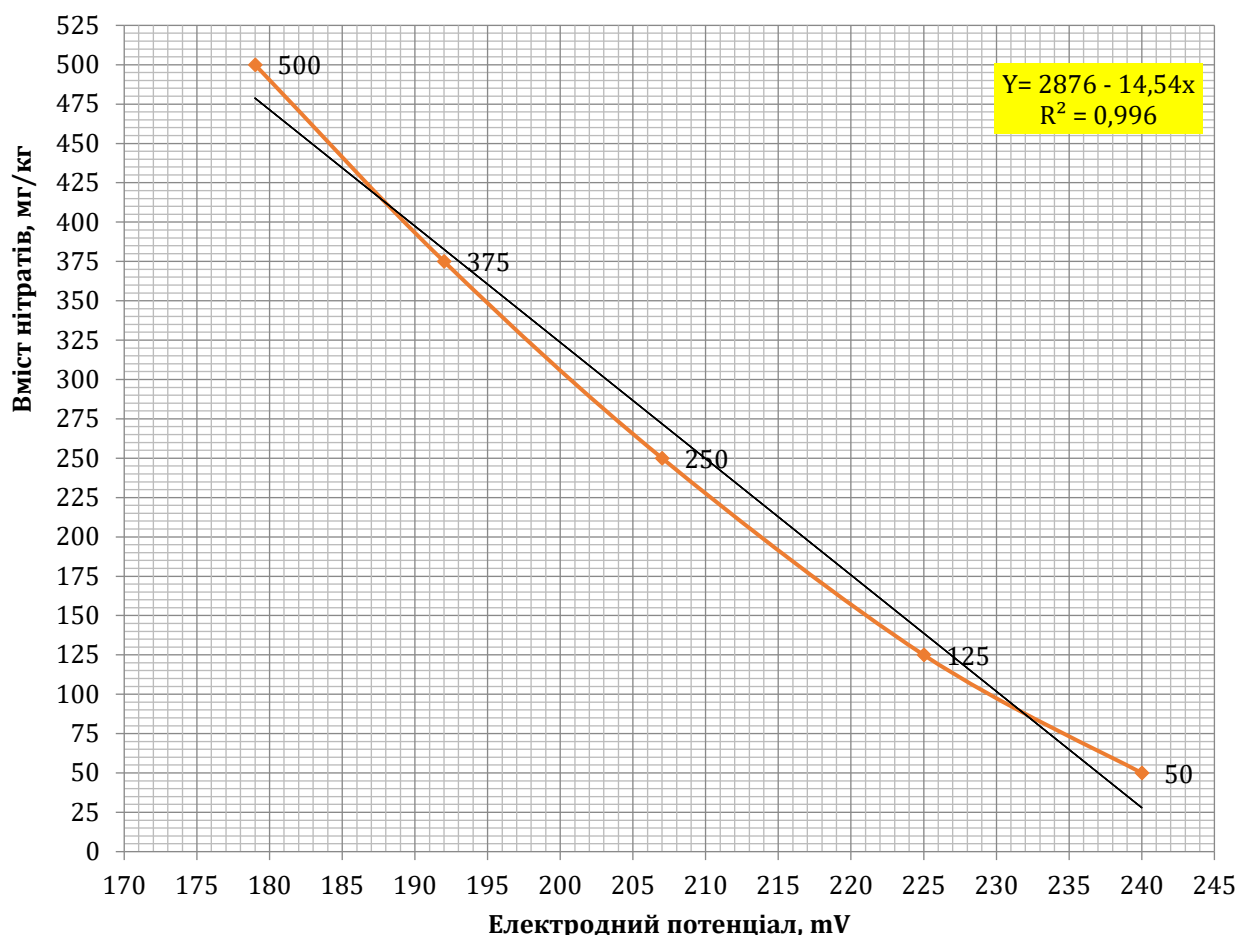


Рис. 1. Калібрувальний графік визначення нітратів у воді за допомогою нітратоміра НМ-002

Рівень радіоактивного забруднення води визначали за допомогою дозиметра ДП-5В. Прилад був додатково оснащений мікроамперметром, що дозволяє досягти точності вимірювання – 1×10^{-6} А (1μР/годину) та інтегратором ІТ-2 для реєстрації коливань гамма – та бета – випромінювання в інтервалі за секунду (рис. 3).

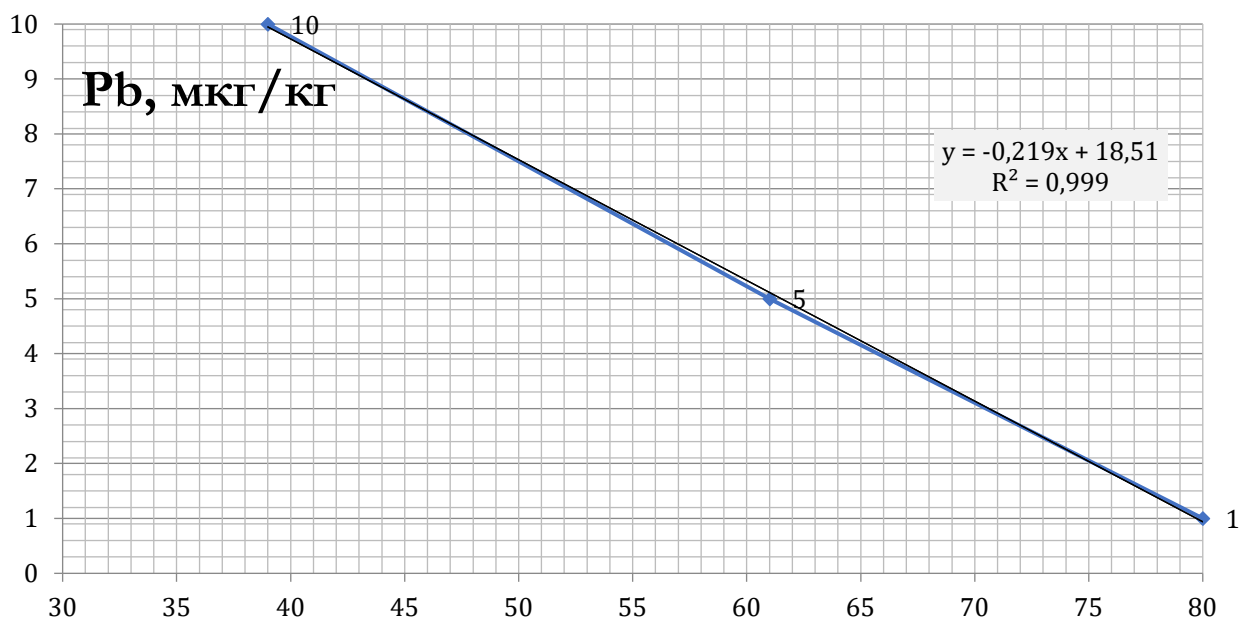


Рис. 2. Калібрувальний графік визначення свинцю у воді, молоці, продуктах рослинництва за допомогою потенціометра ЕЦ-01

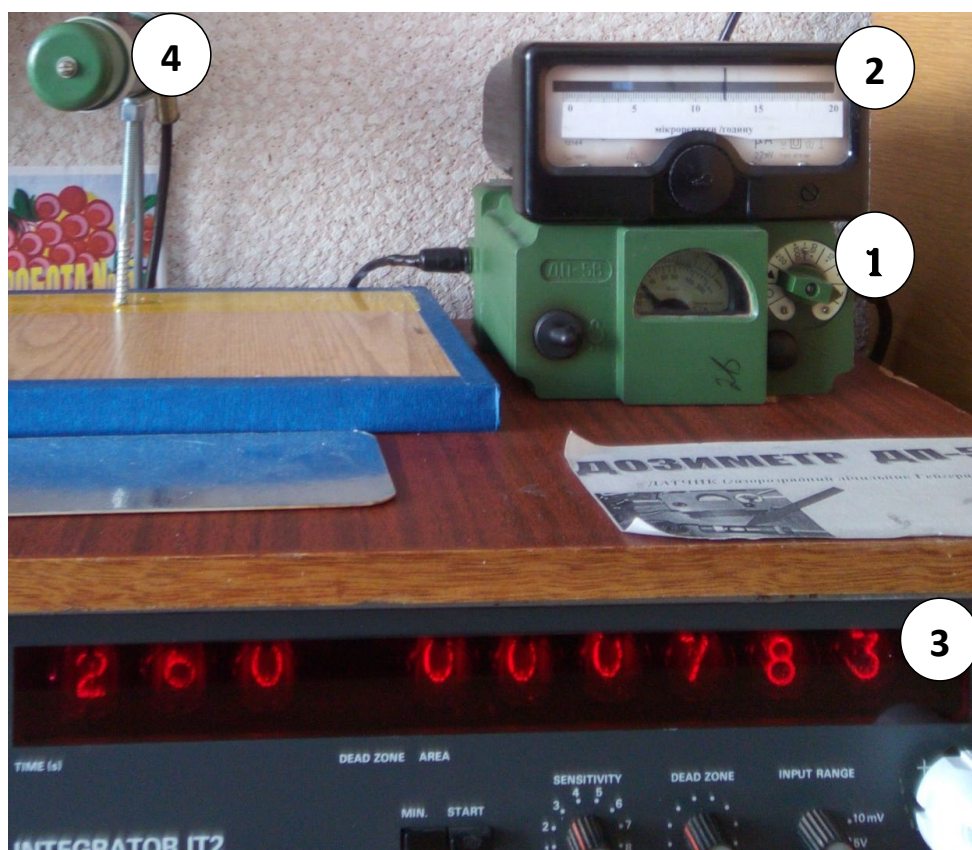


Рис. 3. Обладнання для визначення дози гамма- та бета-випромінювання (1 – дозиметр ДП-5В, 2 – мікроамперметр, 3 – інтегратор ІТ2, 4 – датчик дозиметра)

Питна вода, призначена для споживання людиною, повинна відповідати гігієнічним вимогам: бути безпечною в епідемічному та радіаційному відношенні, мати сприятливі органолептичні властивості і нешкідливий

хімічний склад. Для виробництва питної води треба надавати перевагу воді підземних джерел питного водопостачання населення, надійно захищених від біологічного, хімічного та радіаційного забруднення.

Гігієнічну оцінку безпечності та якості питної води проводять за показниками епідемічної безпеки (мікробіологічні, паразитарні), санітарно-хімічними (органолептичні, фізико-хімічні, санітарно-токсикологічні), радіаційними та іншими показниками.

Під час вибору джерела для водопостачання та технології підготовки води для споживання у випадку будівництва або реконструкції підприємства треба надавати перевагу джерелам і технологіям, які забезпечать виробництво питної води з оптимальним вмістом мінеральних речовин за показниками фізіологічної повноцінності мінерального складу питної води.

Відповідно до основного нормативного документа, що діє в сфері розливу мінеральних вод України – ДСТУ 878-93 "Води мінеральні питні", основним критерієм до віднесення мінеральних вод до тієї або іншої категорії є загальна мінералізація і зміст специфічних біологічно активних компонентів. Для того, аби дослідити відповідність українських мінеральних вод до чинних стандартів, було взято декілька видів мінеральної води. Аналіз проводився за показниками – рН, вміст нітратів, свинцю та рівнем мінералізації (табл. 1).

Дані власних досліджень свідчать про те, що мінеральні води не мають відхилень від встановлених норм, а отже придатні до вживання. Отже, проведений аналіз хімічного складу мінеральних вод Лужанська, Поляна, Борожомі, Регіна свідчить, що мінеральні води відповідають якості, що пред'являються до мінеральних вод такого типу і цілком придатні до споживання. Слід звернути увагу, що мінеральна вода під торговою маркою "Регіна" мала "нульову мінералізацію" та суттєво зміщений в бік лужності показник рН (табл. 1).

Таблиця 1

Якість мінеральної води придбаної у супермаркетах м. Київ

Торгова марка продукту	Мінералізація (сумарний вміст солей), %	рН	Вміст нітратів, мг/дм ³	Вміст свинцю, мкг/дм ³
Лужанська 15	0,3	6,8	відсутн.	відсутн.
Боржомі	1,0	6,9	відсутн.	відсутн.
Поляна	0,5	6,9	відсутн.	відсутн.
Регіна	0	7,4	відсутн.	відсутн.
Вода з артезіанської свердловини 25 м	0	7,0	відсутн.	відсутн.

Нітрати – це солі азотної кислоти, що потрапляють у воду із побутовими та сільськогосподарськими стоками (з полів, які обробляються добривами, з тваринницьких та птахоферм, вигрібних ям та дворових вбиральень і т. д.). Найбільша концентрація нітратів спостерігається у поверхневих держалах, ґрунтових водах та дворових колодязях. Щоденне вживання такої води може стати причиною погіршення самопочуття людини та викликати небезпечні хвороби.

Допустима концентрація нітратів у питній воді складає 50 мг/л. Дуже важливим є розташування і обладнання джерела. Нами було досліджено 11 зразків води з різних джерел за допомогою іономіра (табл. 2). Санітарним нормам відповідала лише вода одержана з водогінної мережі міста Київ та мінеральна вода під торговою маркою “Шаянська”.

Аналогічні дослідження було виконано М. В. Кравченко, 2015 р. Він зазначає, що з 11 досліджених колодязів лише один за всіма показниками відповідав вимогам ДСанПіН 2.2.4-171-10 “Гігієнічні вимоги до води питної, призначеної для споживання людиною” [1].

Таблиця 2

Якість питної води різних джерел постачання

№ з/п	Джерело	Концентрація нітратів, мг/дм ³
1	м. Київ (водогінна мережа)	39,2
2	З водогінної мережі села (без фільтрування)	105,9
3	Село № 1 (з криниці)	124,0
4	Село № 2 (фільтрована)	79,2
5	Ставок	54,5
6	Криниця (фільтрована)	91,6
7	Криниця № 1	120,1
8	Криниця № 2	105,9
9	Криниця № 3	110,6
10	Криниця № 4	114,4
11	Шаянська (бутильована)	36,4

Оскільки практично не існує ефективних методів вилучення нітратів з води, експерти звертають увагу на необхідність дослідження якості питної води, яку вживають щоденно та дотримуватись визначених рекомендацій:

Важливо знати, що нітрати – термостійкі сполуки, тобто вони не знищуються при кип’ятінні. Крім того, концентрація нітратів у воді зростає з часом за рахунок активних нітрифікуючих бактерій при високій температурі. Доцільно вживати свіжу воду або зберігати таку воду в холоді.

Радіоактивне забруднення води. Токсикологічні властивості визначаються за вмістом азоту (аміаку, нітратів, нітритів), фтору, синтетичних поверхнево-активних речовин, фенолу, ціаніду, міді, свинцю, цинку, хлору, нікелю, цезію-137 і стронцію-90. Використання води з концентрацією шкідливих речовин у 3 – 5 разів більше ГДК може зумовити виникнення початкових хворобливих симптомів у населення через 1 – 2 місяці; в 10 разів – 2 – 4 тижні; в 100 разів – через декілька діб. Специфічну дію на організм людини мають нітрати. Для нітратного азоту встановлена велика ГДК – 10 мг/дм³, оскільки самі по собі вони не шкідливі для людини. Однак під дією деяких кишкових бактерій за високих доз нітрати можуть перейти в нітрити – отруйну речовину, яка, сполучаючись з гемоглобіном крові, переводить його в форму метгемоглобіну, що перешкоджає проникненню кисню у кровоносну систему організму [3].

Виконані нами дослідження показали, що всі зразки води мали показник радіоактивності на рівні природного фону – 5 – 12 мікрорентген на годину. Це додає оптимізму з огляду на те, що зразки відбирались в межах 100 км від Чорнобильської АЕС. Очевидно, що за 35 років після аварії на атомній електростанції відбулась значна міграція радіоактивно-забрудненої води в акваторії річки Дніпро – Чорне море.

Результати досліджень показали, що в торгову мережу може надходити “мінеральна” вода сумнівної якості. В кращому випадку це добре очищена вода з характеристиками звичайної питної води.

За виконаними дослідженнями встановлено, що найбільшу безпеку з точки зору ураження нітратами є вода з колодязів та поверхневих джерел. Нам не вдалось знайти хоча б одного колодязя в якому вміст нітратів відповідав встановленим нормативам.

Оптимальним підходом до вибору джерела постачання води для споживання є періодичний контроль її якості. Вода отримана з глибоких свердловин є найбезпечнішими з точки зору забруднення нітратами та іншими токсичними сполуками.

Список використаних джерел

1. Кравченко М. В. Фізико-хімічний аналіз природної питної води різних джерел водопостачання. *Екологічна безпека та природокористування*. 2015. № 3. С. 52 – 60.
2. Супрунович В. І., Плаксієнко І. Л., Федорова Н. Г., Шевченко Ю. Г. Аналітична хімія в аналізі технологічних та природних об'єктів : навч. посіб. Дніпропетровськ : УДХТУ, 2003. 152 с.
3. Спольный А. В. Химические элементы в физиологии и экологии человека. Москва : Мир, 2004. 216 с.

УДК 339.13

JEL Classification: Q13

Колоша В. П.,
директор ПСП “Пісківське”, м. Бахмач

ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Слід відмітити, що проблема розвитку галузі молочного скотарства пов'язана не тільки з ефективністю виробництва, а і питанням попиту на продукцію. В країнах ЄС рівень споживання молочних продуктів знаходиться



Колоша В. П. Оцінка перспектив ринку молока та молочної продукції в Україні. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 41 – 44.

в межах 250 – 350 кг на одного мешканця в рік. В Новій Зеландії у 2015 році рівень споживання склав 601 кг на душу населення в рік. До того ж цей показник росте з кожним роком. У 2010 році новозеландці спожили 363 кг молока [1]. В Україні рівень споживання дорівнював трохи більше 200 кг на одного мешканця на рік. Даний показник залишався стабільним на протязі останніх двадцяти років (рис. 1). При цьому простежується залежність рівня споживання від економічної ситуації. Зокрема, період зростання мав місце у 2001 – 2008 рр., збільшившись з 17,1 кг в місяць до 22,6 кг. У 2009 – 2011 рр. він зменшився до 18,9 кг. Після цього, до 2014 року відбувалось поступове зростання споживання до рівня 20,3 кг. З 2015 року почався новий період падіння споживання до величини 19 кг. Фактично ці періоди дуже тісно пов’язані з періодами економічного зростання та падіння національної економіки. Більш того, було проведено аналіз даних які були отримані під час проведення соціологічного дослідження проведеного Держкомстатом України “Анонімні мікродані за основними показниками щодо доходів, витрат та умов життя домогосподарств” за даними 2018 року [3]. Метою даного обстеження було отримання даних щодо соціально-демографічних характеристик домогосподарств, структури їх витрат та ресурсів, а також для комплексного дослідження рівня матеріального добробуту різних соціальних груп населення. Досліджувана сукупність складала 8051 домогосподарства (17,1 тис. осіб). В межах даного опитування були отримані дані про суму грошових доходів домогосподарств по групі продуктів “Молоко, сир та яйця”, та рівня споживання в натуральному виразі по статті “Молоко та молочні продукти”. На рис. 2. наведено залежності між доходами домогосподарств та рівням споживання молока та молочних продуктів в натуральному вираженні. Отримані дані чітко свідчать про те, що існує тісна залежність між рівнем доходу та споживання молочних продуктів. Рівняння функції регресії між рівнем доходів домогосподарств та рівнем витрат по статті “Молоко, сир та яйця” має наступний вигляд:

$$y = 2323,3 + 0,0268x \quad (1)$$

Це означає, що зростання рівня доходів домогосподарств на 1000 грн призводить в середньому до збільшення рівня витрат на молоко, сир та яйця на 26,8 грн та споживання молока та молочних продуктів на 2,5 кг.

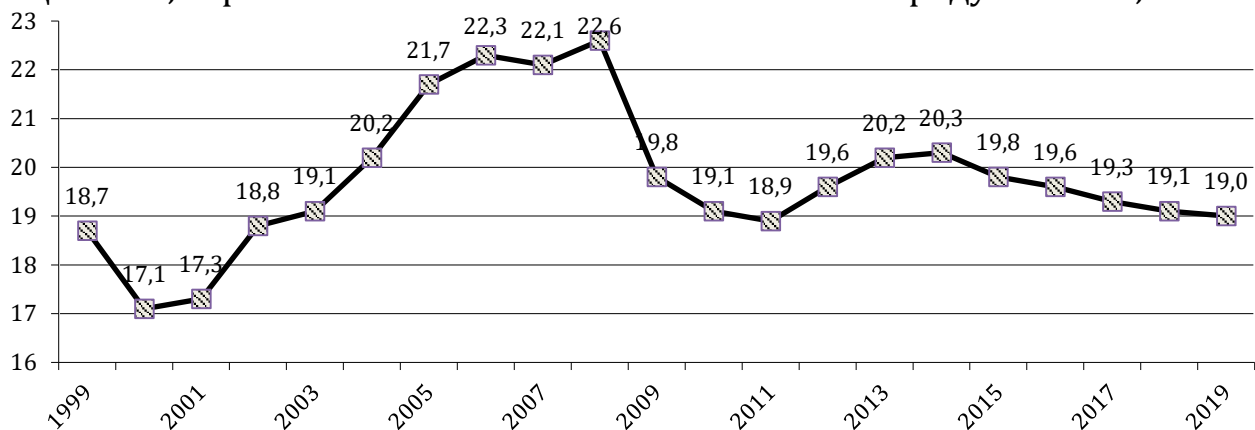


Рис. 1. Динаміка споживання молочних продуктів на одного мешканця в Україні в місяць у 1999 – 2019 рр., кг
Джерело: [2].

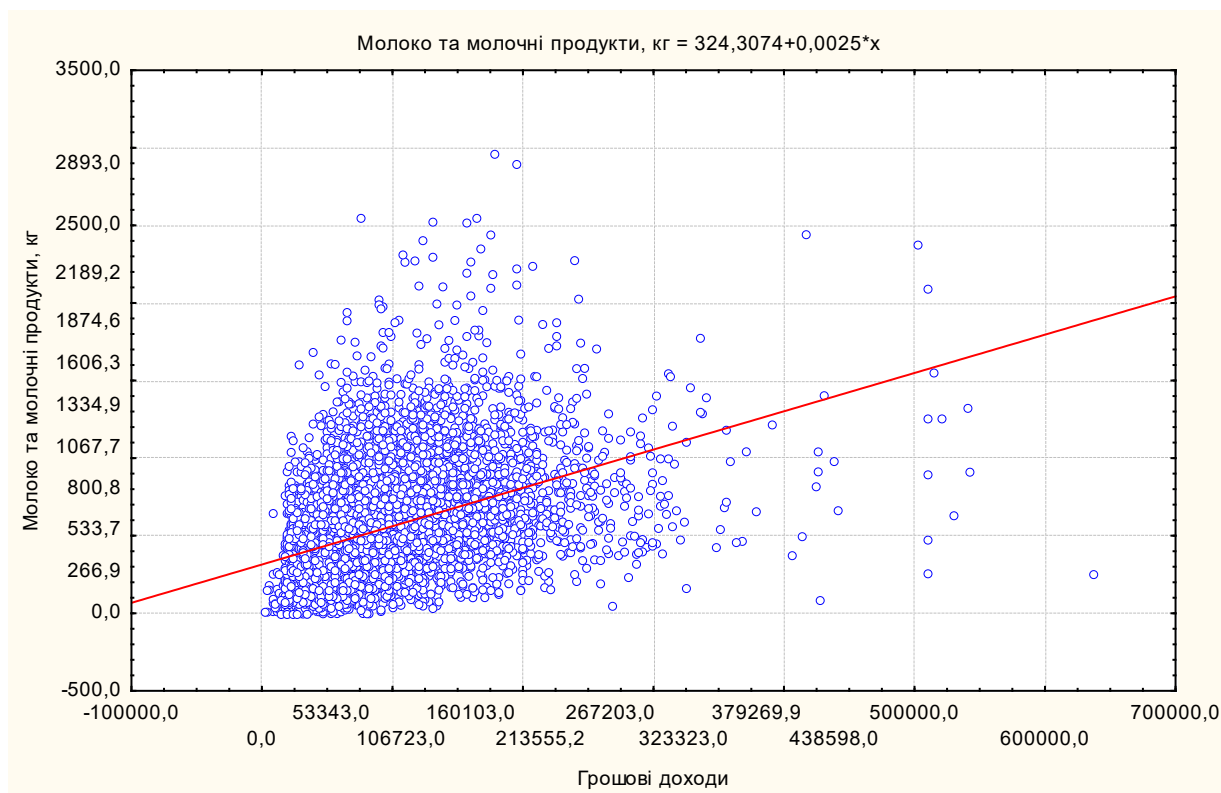


Рис. 2. Залежність рівня споживання молока та молочних продуктів в натуральному вираженні в домогосподарствах України у 2018 році (сукупність 8051 домогосподарство)

Відносно отриманих результатів, то слід мати на увазі, що зараз урядом розроблена програма економічного розвитку до 2030 року “Національна економічна стратегія 2030” [4]. У відповідності до даної програми передбачається зростання величини ВВП на одну особу з 3659 дол. у 2019 році до 7300 – 11200 дол. у 2030 році та продуктивності праці на одного працівника з 8289 дол. у 2019 році до 18400 – 26000 дол. у 2030 році. Відповідним чином, виходячи з отриманих залежностей між рівнем доходу та споживанням молочної продукції можна очікувати суттєвого зростання попиту саме на молочну продукцію. Виходячи з середньої кількості осіб яке припадало на одне домогосподарство ($17100/8051=2,12$) і медійної величини споживання молока та молокопродуктів на рівні 475,8 кг, можна легко визначити рівень споживання на одну особу, який буде дорівнювати $475,8/2,12=224,0$ кг. Враховуючи той факт, що у 1990 році рівень споживання молока в Україні дорівнював 373 кг на 1 особу в рік, потенційно ринок молока може бути значно збільшений [5]. Виходячи з встановленої нами залежності між рівнем доходу та споживання молока можна стверджувати, що для досягнення рівня споживання 1990 року, тобто збільшення його на 151,8 кг на особу, необхідно збільшити медіанний дохід на $151,8/0,0025=60720$ грн., або на 84,1 % в реальному вираженні. При цьому нами не враховувалась еластичність попиту на молоко та молочні продукти. Разом з врахуванням цього факту для досягнення рівня споживання 1990 року необхідно збільшити реальні доходи населення у 2 – 2,5 рази до рівня 2018 року.

Таким чином, за умов зростання рівня доходів населення ринок молочної продукції може отримати реальний поштовх до нарощування обсягів виробництва. Однак, це буде вимагати також суттєвого збільшення інвестицій, що в свою чергу буде можливо лише при наявності довгострокових кредитів та державній підтримці галузі.

Список використаних джерел

1. Хто і скільки споживає молочних продуктів? URL: <http://avm-ua.org/uk/post/hto-i-skilki-spozivae-molocnih-produktiv>.
2. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Анонімні мікродані за основними показниками щодо доходів, витрат та умов життя домогосподарств”. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Національна економічна стратегія 2030. URL: <https://nes2030.org.ua>.
5. Тивончук С. В., Тивончук Я. О., Павлоцька Т. П. Розвиток ринку виробництва молока в Україні в контексті євроінтеграційних процесів. *Економіка АПК*. 2017. № 4. С. 25 – 31.

УДК 331.103

JEL Classification: J24

Ладигіна Л. Б.,

старший викладач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ФРІЛАНС В УКРАЇНІ – ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА

На сучасному етапі розвитку України відбуваються суттєві зміни особливо це стосується сфери праці. Кризові процеси, розвиток науково-технічного прогресу призводить до виникнення новітніх форм організації праці та нових процесів. Розвиток фрілансу, як способу само зайнятості, набуває все більшої популярності, тому обрана тема є актуальною.

Тема фрілансерської діяльності розглянута в роботах Азьмук Н. А., Збрицької Т. П., Тертичного О. О. В даному матеріалі акцент здійснено на те, як впливає відносно нова форма зайнятості на розвиток суспільства.

Фріланс, як віддалена праця, почав розвиватися ще на початку 2000 років, а в зв'язку з поширенням епідеміологічного стану в зв'язку з Covid-19 – вийшов на новий етап розвитку.

Так що ж таке фрілансерська діяльність, які має переваги та недоліки для розвитку суспільства.

Найбільш повним є наступне визначення “Фрілансер – це позаштатний працівник, що працює віддалено”.

Поява фрілансерів була обумовлена виникненням професій, що не потребують перебування в офісі цілий день (надання послуг, здобування та переробка інформації). Це, як правило, представники інтелектуальних професій, люди, що готові працювати тимчасово і віддалено. Інша категорія людей, що обирають фріланс – це ті, що прагнуть балансу між роботою, сім'єю, дозвіллям, отриманням освіти.

За даними дослідження Державного університету “Вища школа економіки” фрілансери є представниками наступних спеціальностей: ІТ технології – 59 %, реклама, маркетинг, консалтинг – 35 %, інше – 6 % [2].

Отже, найбільш поширеним є ІТ технології. Сфера ІТ включає розробку і підтримку веб-сайтів, копірайт, переклади, програмування. Реклама, маркетинг та консалтингові послуги займають друге місце. До інших видів фрілансерської діяльності увійшли аудіо та відео, інжинірингові послуги, тощо.

Фріланс можна розглядати в різних якостях – як додатковий заробіток або як постійну роботу. Щоб стати фрілансером необхідні професійні знання, безлімітний доступ до швидкісного Інтернету, сучасний комп'ютер чи ноутбук з необхідним програмним забезпеченням.

Фрілансерська діяльність, як і будь-яка робота, має переваги та недоліки.

Перевагами фріланса є: робота на себе; постійний саморозвиток, можливість планування робочого часу і робота в зручній для працівника час. Частіше за все дохід фрілансера – більший, ніж заробіток штатного працівника. Професійний фрілансер, де б він не працював, постійно навчається і розвиває навички; знаходиться в постійному пошуку завдань та замовників.

Недоліками фрілансу є: нестабільність доходів, велика вірогідність бути обманутим та не отримати плати за виконану роботу, необхідність постійно шукати нові замовлення та проекти, відсутність соціальних гарантій, необхідність самодисципліни та високого рівня самоорганізації, необхідність працювати вдома, що часто заважає налаштуватися на робочий процес, необхідність облаштовувати робоче місце за власний рахунок.

Фріланс має багато позитивних і негативних сторін власне для фрілансера. Але будь-яка людина – суспільна істота. Тож розглянемо фрілансерську діяльність з точки зору суспільного розвитку.

Так як фрілансер працює “на себе” і, як правило, не заключає угод з роботодавцем, не можливо розрахувати дохід який він отримує. Як наслідок працівник не сплачує податки до бюджету, в тому числі єдиний соціальний внесок, не має соціального стажу та соціального захисту.

Пенсійна система нашої країни створена таким чином, що фрілансер повинен самостійно сплачувати внески до пенсійного фонду, інакше зовсім не матиме пенсії за віком, або буде отримувати мінімальну її суму.

Якщо фрілансер не декларує доходи, не сплачує податок з доходу в більшості країн виникають проблеми з законом. В нашій країні поки відсутня кримінальна відповідальність за не оподаткування доходів. Але все попереду.

Фрілансерська діяльність надає широкі можливості працювати за межами країни “не виходячи з дому”. Тобто фрілансер отримує доходи з-за кордону, при цьому не створюючи продукт в межах країни. Це провокує виникнення інфляції попиту – надлишок грошей по відношенню до кількості продукції і зростання цін.

Отже, фріланс – сучасна і прогресивна форма зайнятості, що швидко розвивається в Україні. Але фрілансерська діяльність не достатньо врегульована на законодавчому рівні, існує необхідність соціального захисту цієї категорії працівників. Необхідно вдосконалювати законодавчу базу щодо діяльності фрілансерського ринку, це позитивно відобразиться на супутніх сферах розвитку держави.

Список використаних джерел

1. Азьмук Н. А. Трансформація структури зайнятості населення України: перспективи розвитку гнучких форм організації праці. *Формування ринкової економіки* : зб. наук. праць – спецвипуск. Праця в ХХІ столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: у 2 т. Т. 1. Київ : КНЕУ, 2012. С. 35 – 43.
2. Грішнова О. А., Савченко О. О. Фріланс: нові можливості і проблеми реалізації трудового потенціалу. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2016. № 1. С. 8 – 12.
4. Тертичний О. О. Фріланс як сучасний вид трудових відносин. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 55. С. 172 – 177.

УДК 339.13

JEL Classification: L62

Ляховська О. В.,
канд. екон. наук, старш. наук. співроб.,
Державна установа "Інститут регіональних
досліджень імені М. І. Долішнього Національної
академії наук України", м. Львів

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В МАШИНОБУДІВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ ОБЛАСТЕЙ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Машинобудування – один із найбільш комплексних секторів промисловості, що забезпечує технічну частину, механізацію, автоматизацію виробничих процесів усіх сфер діяльності суспільства і, водночас, є найбільш чутливим

до розвитку науки, технологій та інновацій. В Україні машинобудівна промисловість сконцентрована переважно в Східних областях (у 2019 році 54,54 % від реалізованої продукції машинобудування), проте, зважаючи на неприв'язаність цього виду виробництва до географічних, природних чи сировинних особливостей, доцільно дослідити перспективи та пріоритетні напрями розвитку машинобудування у областях Західного регіону.

Дослідження структурних змін у машинобудівній промисловості України показало, що за останні роки зросла частка Західного регіону у реалізованій продукції машинобудування (за 2014 – 2019 роки на 5,16 п.), за рахунок розвитку цього виробництва у всіх областях регіону, окрім Закарпатської області (зменшилось на 0,14 п.) (табл. 1). Найбільший приріст частки області у реалізованій продукції спостерігався у Львівській (на 2,79 п.), Івано-Франківській (0,93 п.) та Тернопільській (0,83 п.) областях.

Таблиця 1

**Частка областей Західного регіону
в машинобудівній промисловості України**

Регіон \ Рік	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Україна	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Західний регіон	11,93	14,30	14,71	15,11	15,59	17,09
Волинська	2,37	2,97	3,05	3,07	2,64	2,80
Закарпатська	4,47	4,09	4,47	4,47	4,58	4,32
Івано-Франківська	0,77	1,72	1,46	1,34	1,57	1,70
Львівська	2,74	3,62	3,67	3,89	4,45	5,53
Рівненська	0,44	0,57	0,59	0,75	0,62	0,71
Тернопільська	0,81	0,98	1,06	1,24	1,34	1,64
Чернівецька	0,33	0,35	0,40	0,35	0,39	0,39

Джерело: [1].

За напрямками машинобудування, у Західному регіоні переважало виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів (КВЕД 29-30): 49,53 % – у 2014 році, близько 63,69 % – у 2019 році (без урахування Чернівецької області). В цьому секторі машинобудування лідером була Львівська область, де реалізували близько 11,02 % продукції в Україні. Водночас, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції переважало у Закарпатській області (5,63 % реалізованої продукції у 2019 проти 21,74 % у 2014 році). Лідерами з виробництва електронного устаткування у Західному регіоні були Закарпатська (4,17 %) та Івано-Франківська (4,05 %) області. Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань практично не розвинуте у регіоні, окрім Львівської області (займала 1,62 % від реалізованої продукції в Україні, проти 0,88 % – у 2014 році).

Промисловість регіону досить чутлива до розвитку машинобудування, оскільки цей сектор займає значну її частину, зокрема у Закарпатській, Волинській та Тернопільській областях (35,1 %, 17,3 % і 14,0 % реалізованої промислової продукції у 2019 році).

Таблиця 2

**Структура обсягу реалізованої продукції
машинобудівної промисловості у областях Західного регіону**

Рік	2014				2019			
КВЕД	26. Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	27. Виробництво електричного устаткування	28. Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	29-30. Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	26. Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	27. Виробництво електричного устаткування	28. Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	29-30. Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів
Регіон								
Україна	7,98	20,61	32,89	38,52	7,94	19,27	33,53	39,27
Західний регіон	17,52	16,02	17,07	49,53	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
Волинська	1,57	2,92	47,31	48,19	н. д.	6,86	н. д.	59,16
Закарпатська	38,85	8,02	1,13	52,00	10,35	18,61	1,30	69,73
Івано-Франківська	3,56	50,95	22,39	23,10	1,43	45,88	4,87	47,82
Львівська	5,07	17,20	10,61	67,12	4,58	7,26	9,81	78,35
Рівненська	1,23	64,31	28,69	5,77	13,07	59,10	23,31	4,53
Тернопільська	6,07	40,34	4,73	48,87	1,46	30,38	4,89	63,27
Чернівецька	29,59	2,98	71,45	0,98	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.

Джерело: [1].

Загалом, за останні роки в областях Західного регіону збільшили реалізацію продукції машинобудування практично у 3 рази (у 2014 – 2019 роках – у 2,98 рази), що вказує на перспективи та можливості активізації даного сектору промисловості. Проте, необхідно зважити на значне зменшення частки виробництва комп'ютерної, електронної та оптичної продукції у Закарпатській області; зростання значення виробництва електричного устаткування у Закарпатській та Івано-Франківській областях; активізацію виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань у Львівській області і зростання значення практично всіх областей Західного регіону (відсутні дані щодо Чернівецької області) у виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших. Досліджені структурні зміни у машинобудівній промисловості областей Західного регіону дозволять зробити висновки щодо активізації та стимулювання виробництва.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 316.422

JEL Classification: O32

Майнка М. К.,
здобувач вищої освіти,
кафедра економіки підприємств
та інформаційних технологій,
Заклад вищої освіти “Львівський
університет бізнесу та права”, м. Львів

ІДЕНТИФІКУВАННЯ ЕТАПІВ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Управління інноваційним розвитком будівельних підприємств, зокрема стратегічне управління вимагає прогнозу його економічної ефективності. Системно-функціональний підхід зобов'язує до того, щоб прогнозування базувалось на показниках, які б, з одного боку, були агрегованими, а, з іншого боку, відображали функціональні вектори управління розвитком будівельних підприємств.

При збільшенні кількості показників прогностичної моделі існує ризик її статистичної неадекватності встановленим критеріям. Для уникнення цієї загрози застосуємо коефіцієнт парної кореляції, зокрема для відбору показників із найвищим рівнем тісноти зв'язків. У даному підбір показників має відбуватись з огляду на можливість їхнього кількісного вимірювання, а також їхній зв'язок із результуючим параметром. Важливими умовами при побудові прогностичної моделі є також такі: кількість факторів має бути мінімальною, а їхні значення достовірні; фактори не повинні бути функціонально пов'язані між собою, а їхній вплив на результуючий параметр повинен бути безпосереднім. Крім того, задля уникнення явища мультиколінеарності, яке знижує точність прогнозу, враховані фактори не повинні характеризуватись високим рівнем тісноти зв'язку один з одним. Враховуючи це, для забезпечення адекватності побудови прогностичної моделі необхідно уникнути мультиколінеарності, взяти до уваги лише значущі фактори і ліквідувати автокореляцію.

Прогнозування із використанням економетричних моделей передбачає послідовну реалізацію низки етапів, а саме: збір емпіричних даних та їх перетворення у таку форму, яка буде зручною для побудови адекватного рівняння; ідентифікування факторних та результативних параметрів рівняння; вибір форми залежності між факторними та результативними параметрами; побудова економетричної моделі та оцінювання її характеристик; перевірки моделі; аналіз показників, що використані при побудові моделі; побудова прогнозу.



Майнка М. К. Ідентифікування етапів для проведення прогнозування економічної ефективності управління інноваційним розвитком підприємства. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 49 – 50.

Використовуючи дані досліджуваних будівельних підприємств будується модель прогнозування економічної ефективності застосування системно-функціонального підходу в управлінні їхнім інноваційним розвитком.

Список використаних джерел

1. Колеватова А. В., Коваленко А. С. Проблеми розвитку наукової та інноваційної діяльності в Україні, основні шляхи їх подолання. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 23. № 1. С. 130 – 134.
2. Геращенко С. О., Чернобаєв В. В. Інституціональні чинники розвитку інноваційного підприємництва в Україні. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2020. № 2. С. 30 – 36.

УДК 336.27

JEL Classification: H63

Марушко Н. С.,

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Львівський державний університет
внутрішніх справ, м. Львів

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Державний борг притаманний більшості держав світу і здійснює прямий або опосередкований вплив на ключові показники соціально-економічного розвитку країни, а відповідно і на стан економічної безпеки. Реалії розвитку української держави впродовж останніх років суттєво вплинули на формування бюджетних ресурсів, спричиняючи стійкий бюджетний дефіцит, а відповідно і нарощування обсягу державного боргу. Підвищення державної заборгованості понад критичні величини спричиняє негативний вплив на боргову безпеку та на економічну безпеку загалом. Враховуючи дані тези, особливої актуальності набувають питання забезпечення боргової безпеки України з огляду на євроінтеграційний поступ держави. Для підвищення рівня боргової безпеки держави необхідно запровадити довгострокову стратегію управління державним боргом, яка сприятиме розширенню ринку внутрішніх запозичень та мінімізації вартості позичених ресурсів на зовнішніх ринках.

В умовах посилення глобалізаційних процесів кожна країна прагне захистити свої життєво важливі інтереси, нейтралізувати або мінімізувати дію реальних і потенційних загроз для забезпечення стійкого соціально-

економічного розвитку держави. Саме в цьому в узагальненому вигляді й проявляється зміст національної безпеки, яка включає в себе багато сфер.

Вважаємо, що саме економічна безпека займає центральне місце в загальній системі національної безпеки. Погоджуємось із думкою М. Кубая, що “економічна безпека – це складова частина національної безпеки, на основі якої повинна забезпечуватися стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, а також стійке економічне зростання, захист економічних інтересів держави для задоволення потреб громадян, суспільства та держави в цілому” [1].

У відповідності із чинними Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [2] економічна безпека включає такі складові як фінансову, макроекономічну, інвестиційно-інноваційну, зовнішньоекономічну, виробничу, енергетичну, продовольчу, демографічну та соціальну безпеки.

Не вдаючись у дослідження глибинної суті, ролі та складових економічної безпеки, оскільки це достатньо ґрунтовно висвітлено у фаховій літературі, зосередимо увагу на одній із визначальних її складових – борговій безпеці. Ключове місце боргової безпеки в системі економічної безпеки ґрунтується на тому, що неефективне управління державним боргом зумовлює неможливість виконання державою взятих на себе боргових зобов'язань, що неминуче створює загрозу її економічній безпеці. Військовий конфлікт на сході країни, тимчасова окупація частини її територій спричинили скорочення обсягів виробництва ВВП, сповільнили темпи росту доходів зведеного бюджету, що сприяло збільшенню як обсягів, так і рівня бюджетного дефіциту та державного боргу. Отже, саме економічна безпека загалом, та боргова безпека зокрема, відіграє визначальну роль у розробленні та впровадженні політичних, економічних, соціальних рішень та є основою для визначення стратегічних пріоритетів розвитку суспільства та держави.

Реалії сьогодення засвідчують, що існування державного боргу є закономірним явищем як для України, так і для решти країн світу. Безперечно у кожній країні причини виникнення державного боргу є різними, але в той же час квінтесенцією його існування в будь-якій економічній системі є нестача фінансових ресурсів для здійснення політичних, економічних, соціальних та інших реформ. Як наслідок, довготривале стійке збільшення обсягів державного боргу становить загрозу стійкості фінансової системи з боку широкого кола кредиторів (як внутрішніх, так і зовнішніх) та обумовлює, як правило, зниження рівня боргової безпеки держави, що є загрозливим явищем для економічної безпеки зокрема та національної безпеки загалом.

У фаховій літературі, незважаючи на досить прискіпливу увагу до даних питань, відсутня узгоджена думка стосовно суті боргової безпеки, методики та системи показників її оцінки, критичних значень індикаторів боргової безпеки та ін.

Критичний аналіз трактувань поняття “боргова безпека держави” вітчизняними вченими-економістами засвідчив, що загалом під борговою безпекою науковці розуміють певний або безпечний рівень внутрішньої та зовнішньої державної заборгованості, але водночас їх погляди розходяться

у меті її формування (від вирішення нагальних соціально-економічних потреб держави до забезпечення певного рівня незалежності держави). При цьому зміст даної категорії розглядають у:

– вузькому трактуванні – певний або критичний рівень державної заборгованості;

– у широкому трактуванні поряд із попередньою тезою боргова безпека визначається ще й загальним обсягом та оптимальним співвідношенням між внутрішнім і зовнішнім державним боргом із врахуванням вартості їх обслуговування та ефективності використання позичених ресурсів.

Спираючись на погляди вчених-економістів, боргову безпеку можна визначити як складову економічної безпеки, яка характеризується певним рівнем державної заборгованості з урахуванням видової структури державного боргу, вартості обслуговування, своєчасності погашення, ефективності використання, на основі якого забезпечується економічна незалежність держави, підтримується стійкість фінансової системи, забезпечується належний рівень платоспроможності й кредитного рейтингу держави та створюються умови стійкого соціально-економічного розвитку країни.

Боргова безпека займає важливе місце та відіграє визначальну роль у гарантуванні економічної, а через неї і національної безпеки країни, оскільки недотримання граничних значень показників-індикаторів, що характеризують стан внутрішнього та зовнішнього боргу, порушення оптимального співвідношення між його структурними складниками здатні призвести до неможливості обслуговування державою боргу, що, своєю чергою, спричинить боргові проблеми та руйнування вітчизняної фінансової системи [3].

Варто відмітити, що незважаючи на відносно велику кількість нормативно-правових актів, в яких частково регламентовано деякі елементи боргової безпеки держави, основними з яких є Бюджетний кодекс України та Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, сучасний стан нормативно-правового забезпечення не відповідає реаліям часу. Як доказом цього є відсутність в Україні доктрини боргової безпеки, чинного Закону України “Про державний борг”. Наслідком цього є те, що принципи, критерії, стратегія і тактика забезпечення боргової безпеки України не визначені.

Вплив державного боргу на економічну безпеку в більшій мірі визначається тим, як використовуються кредитні ресурси, що залежить від економічної політики уряду. Варто відмітити, що загалом ступінь і наслідки впливу державного боргу на економічну безпеку держави залежить в основному від розмірів боргу, що накопичився.

Список використаних джерел

1. Кубай М. Концептуальні засади дослідження боргової безпеки. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2014. Вип. 46. С. 38 – 43.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL: <http://www.me.gov.ua>.
3. Чуй І., Мицак О. Теоретичні підходи до визначення боргової безпеки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 822 – 827.

УДК 339.13

JEL Classification: L11

Навроцький Я. Ф.,

канд. екон. наук,
старший науковий співробітник відділу
інвестиційного та матеріально-технічного забезпечення,
Національний науковий центр "Інститут
аграрної економіки", м. Київ

РИНОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТРАКТОРІВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Забезпечення аграрного виробництва сучасною, високотехнологічною, економічною та екологічною сільськогосподарською технікою та обладнанням є запорукою отримання високих врожаїв та високої продуктивності тваринництва. Основним енергетичним засобом виконання технологічних операцій в рослинництві та багатьох операцій в тваринництві є трактор. На жаль, колись потужне тракторобудування в Україні, яке забезпечувало основну потребу в тракторах аграрних підприємств на сьогодні знаходиться у критичному стані, і попит на цю важливу продукцію, значною мірою, задовольняється закордонною технікою.

Виробництво найбільш затребуваних у сільськогосподарських підприємствах тракторів потужністю понад 59 кВт постійно зменшується. Так протягом 2017 – 2020 років воно скоротилося майже у 4 рази – 3295, 2459, 1387, 827 одиниць відповідно. В той же період часу в Україну було ввезено нових сільськогосподарських тракторів аналогічної потужності 5063, 4297, 5727 та 5178 відповідно, що вказує на переважне домінування на ринку тракторів закордонних машин [1].

Крім того, потужним конкурентом вітчизняних тракторів є зарубіжна техніка, що використовувалася. Наприклад, вживаних тракторів у 2020 році було ввезено 1499 одиниць, з них близько 500 потужністю більш ніж 59 кВт, що вказує на їх високу популярність через доступну ціну, високу якість та економічність. Наприклад, нова машина Харківського тракторного заводу потужністю 132 кВт ХТЗ-150К-09.172.00 має повну вартість (перелік вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок бюджетних коштів) 1542000 грн або 57195,8 дол. США. У цьому ж році середня митна вартість імпортованих вживаних тракторів потужністю понад 130 кВт склала 43314 дол. США, а мінімальна лише 10776 дол. США [2], що, навіть при досить високому податковому навантаженні (~0,29) ціни на них можуть стати цілком конкурентоспроможними у порівнянні з цінами на нову вітчизняну техніку, 55875,06 дол. США та 13901,04 дол. США відповідно.



Навроцький Я. Ф. Ринок сільськогосподарських тракторів в Україні: сучасний стан та перспективи. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 53 – 55.

Характерно низький й експортний потенціал українського тракторобудування. У 2017 році було експортовано 419 тракторів потужністю понад 59 кВт, у 2018 – 2020 роках відповідно 145, 41 та 39 тракторів [2]. Причинами поступового зменшення експортного потенціалу є втрата ринків збуту в Російській Федерації, адже найбільший відсоток експорту тракторів припадав саме на цю країну: в різні роки 77 – 93 %. У 2019 та 2020 роках жодний сільськогосподарський трактор не був придбаний Росією через заборону їх ввезення в цю країну згідно постанови уряду РФ від 29 грудня 2018 року № 1716-83 “Про заходи щодо реалізації Указу Президента Російської Федерації від 22 жовтня 2018 р. № 592”. На втрату ринків збуту у 2020 році також мали вплив карантинні заходи у зв’язку з епідемією COVID-19.

На жаль, до недоліків вітчизняних тракторів, таких як застарілі технології їх виробництва, неекономічність, незручність обслуговування, ненадійність та недосконалі ергономіка можна додати непристосованість або часткова пристосованість до сучасних технологій точного землеробства, де широко застосовується супутникова навігація, оптимізація норм внесення як посівного матеріалу, так і добрив та засобів захисту рослин за допомогою комп’ютерних технологій.

Тому, без додаткових, як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій у вітчизняне сільськогосподарське машинобудування, зокрема у виробництво тракторів, без постійної державної допомоги через стимулювання попиту на вітчизняну техніку та протекціоністських заходів, без залучення у виробництво новітніх технологій галузь втратить економічну доцільність та стане безперспективною.

Закордонні машини кращі від вітчизняних аналогів за багатьма техніко-економічними показниками. Вони надійніші, потужніші, комфортніші та оснащені сучасними системами керування, вузлами й агрегатами. Проте, йти шляхом масової закупівлі техніки за кордоном, витрачаючи на це величезні кошти та стимулюючи іноземного виробника, з державницьких позицій не завжди виправдано [3].

Тому, держава здійснює вплив на динаміку і напрями розвитку вітчизняного машинобудування як за рахунок регулювання законодавства України, так і за рахунок здійснення підтримки закупівлі вітчизняної техніки сільськогосподарськими товаровиробниками [4, с. 207].

Як наслідок, деяке пожвавлення попиту на Українську техніку вносить державна програма часткової компенсації вартості вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, яка була відновлена у 2017 році. Так із 550 млн грн передбачених бюджетом на цю програму у 2017 році було використано лише 134,1 млн грн, у 2018 році з 955 млн грн використано було 96 % або 912,8 млн грн. У 2019 році було передбачено 681,8 млн грн. Але попит був надзвичайно великий, і використано було 640,8 млн грн та 563,1 млн грн компенсовано з бюджету 2020 року. Державним бюджетом

України на 2020 рік за бюджетною програмою “Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників” передбачено видатки на суму 1457,6 млн грн, з них виплачено за жовтень – листопад 2019 року 565 млн грн. Перераховано банкам на суму 892,6 млн грн (за грудень 2019 р. та січень – листопад 2020 рік). За період 2017 – 2020 роки за програмою було придбано 79, 308, 214 та 343 тракторів відповідно. У 2021 році уряд планує зберегти програми, які діяли у 2020 році та запровадить нові напрями, на які всього заплановано 4,5 млрд грн. Обсяг фінансування за напрямом часткової компенсації вартості с.-г. техніки поки що невідомий [5].

В цілому, хоча програма фінансується досить нерівномірно вона має перспективу і є досить ефективним інструментом активізації попиту на вітчизняну сільськогосподарську техніку. У цій ситуації лише комплексний підхід держави в допомозі сільськогосподарським товаровиробникам сприятиме підняттю сільського господарства України на новий рівень та забезпечить стабільний розвиток аграрного ринку [6, с. 59].

Зрозуміло, що досягнути рівня технологій виробництва тракторів як у сучасних провідних виробників буде важко. Можливі варіанти виходу з такого критичного стану тракторобудування наступні: придбання та установка в Україні сучасних технологій, технологічних ліній або й цілих виробництв, що підвищить конкурентоспроможність вітчизняних тракторів, збільшить кількість робочих місць та надходжень до бюджету; при недосконалому вітчизняному виробництві тракторів необхідно зосередитися на виробництві малопотужних тракторів для малих фермерських господарств та особистих селянських господарств за доступною ціною та порівняно високої якості, що створить сприятливі умови для матеріально-технічного забезпечення малих форм господарювання та скорочення імпорту низькоякісної та дешевої техніки з Китаю.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.02.2021).
2. Державна митна служба України. URL: <https://customs.gov.ua> (дата звернення: 01.02.2021).
3. Соловей Д. Ю., Білоусько Я. К. Аналіз кон'юнктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні. *Економіка АПК*. 2014. № 1. С. 40 – 44.
4. Скоцик В. Є. Організаційні засади функціонування ринку сільськогосподарської техніки в Україні. *Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2013. №181. С. 207 – 209.
5. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua> (дата звернення: 28.01.2021).
6. Навроцький Я. Ф. Тенденції розвитку ринку сільськогосподарської техніки. *Економіка АПК*. 2015. № 8. С. 56 – 59.

УДК 658.56

JEL Classification: L15

Подлесний М. С.,
здобувач вищої освіти,
Національний технічний університет
України “Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського”, м. Київ

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процес глобалізації відбувається незалежно від волі та бажання окремих країн, тому наслідки її впливу на трансформаційні процеси в економіці тієї чи іншої країни можуть бути як позитивними, так і негативними. За таких умов стає важливим урахування можливих наслідків глобалізаційних процесів під час формування економічної політики держави [1, с. 11].

В умовах глобалізації ринку проблема якості є актуальною для всіх країн і організацій, тому що тільки продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Орієнтація на якість – інструмент, який відкриває підприємству нові можливості в сучасному конкурентному середовищі.

Складники економічного процесу, як якість товарів, робіт та послуг, в умовах глобальних викликів вимагають глобальних відповідей.

Кожна з провідних компаній світу йшла до успіху своїм шляхом, але було одне спільне, а саме – удосконалення менеджменту якості [2, с. 3].

Це стосується не тільки якості конкретної продукції, а йдеться про ділову досконалість фірм, про спосіб управління, його оптимізацію і гармонізацію, зацікавленість усіх працівників у результатах своєї праці.

Для України є актуальним прагнення інтегруватись в європейські і світові економічні структури, що вимагає засвоєння нових правил гри, які диктує ринкова економіка, і в якій виживає та організація, котра має найсучасніші технології, найвищу якість продукції, найнижчі ціни і найвищі орієнтири стосовно найвимогливішого споживача.

Все більше підприємств України, які стали на шлях євроінтеграції, підтверджують відповідність впроваджених систем управління шляхом оцінювання відповідності міжнародним стандартам. Підприємства можуть досягти успіху лише за умови, якщо якість стане рушійною силою для усіх працівників, а не тільки керівництва, а також забезпечуватиметься на кожній стадії життєвого циклу продукції та послуги.

Впровадження та сертифікація систем управління відповідно до вимог національних або міжнародних стандартів, насамперед, дозволяє підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних виробників [3].

Світовий досвід свідчить, що сучасні системи управління дають значні переваги на міжнародних ринках тим, хто їх впроваджує.

Сьогодні відомі українські підприємства і організації мають впроваджені та сертифіковані системи управління якістю відповідно до вимог стандарту ISO 9000. Продукція чи послуги таких підприємств користується попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. На жаль, в Україні спостерігається ситуація, коли стимулів у підприємств до впровадження систем управління явно недостатньо, щоб вони переважили фінансові та трудові витрати, які необхідні для успішного впровадження системи. Тому впровадження системи управління якістю (СУЯ) слід вважати стратегічним рішенням.

Під системою управління якістю потрібно розуміти весь спектр проблематики від міжнародного, державного управління до управління якістю на рівнях підприємств.

Впровадження та сертифікація систем управління відповідно до вимог національних або міжнародних стандартів, насамперед, дозволяє підвищити конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Міжнародний стандарт якості ISO 9000 представлений як “скоординована діяльність з керівництва та управління організацією стосовно до якості”.

Розповсюдженість стандарту ISO 9000 отримав завдяки мінімалізму та водночас широкому застосуванню (ним можуть керуватися підприємства будь-якої галузі), виду діяльності (виробництво чи сфера послуг), форми власності, розмірів та кількості працівників. Згаданий стандарт передбачає впровадження системи управління якістю послуг або продукції. Не підвищуючи якість продукту, підприємства та компанії втрачають великі можливості зростання конкурентоспроможності.

Очевидно, що слідування вимогам ISO вважається у світі добрим діловим смаком і свого роду візитною карткою якості [4, с. 72].

Насиченість ринків продукцією і послугами сприяла тому, що споживачі отримали можливість вибору. Вироби залишаються технічними, прогресивними, зручними, красивими, модними доти, доки їх не замінять нові, досконаліші, що зумовлено науково-технічним прогресом. При цьому на кожному етапі якість має бути оптимальною, тобто такою, яка максимально задовольняє потреби споживачів за економічно обґрунтованих затрат на її досягнення.

І якщо раніше споживачі якості бажали, то тепер вони її вимагають.

Для споживача сертифікат на систему управління якістю – серйозний аргумент на користь виробника, оскільки моделі систем управління, які націлені на задоволення потреб зацікавлених сторін (і в першу чергу споживача, що купує вироблений продукт чи послугу), природно враховують вимоги самого споживача до цього продукту чи послуг

У сучасних умовах глобалізації економіки якість стає вирішальним чинником існування організації та її успішного розвитку.

Це привело до того, що забезпечення високої якості продукції перетворилось у магістральний напрямок соціально-економічного розвитку більшості країн світу.

Враховуючи світові тенденції та аналізуючи сучасний стан забезпечення якості продукції на вітчизняних підприємствах, відзначимо, що Україна хоч і має нижчі показники, ніж в Європі у кількості впроваджених та сертифікованих систем управління якістю (СУЯ), але вже має достатній рівень усвідомлення необхідності використання ефективних механізмів управління та господарської діяльності на принципах впровадження та функціонування сучасних систем на основі міжнародних стандартів якості серії ISO.

Завдання підвищення якості є довготерміновим і безперервним, тому її рівень не може бути постійною величиною.

Список використаних джерел

1. Микитась В. В. Глобалізація як контекст формування економічної політики держави. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 4. С. 11 – 14.
2. Шуляр Р. В., Шуляр Н. В. Управління якістю : навч. посіб. Львів : Вид. Львівської політехніки, 2011. С. 3 – 4.
3. Сучасні системи управління якістю, що застосовуються в Україні. URL: <http://mihrda.gov.ua/index.php/2725-suchasni-sistemi-upravlinnya-yakistyu-shcho-zastosovuyutsya-v-ukrajini>.
4. Гораль Л. Т. Система управління якістю в магістральному транспорті газу. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*. 2011. № 3. С. 71 – 75.

УДК 004.056

JEL Classification: M29

Сизоненко Ю. С.,
здобувач вищої освіти,
Миколаївський національний
аграрний університет, м. Миколаїв
Мікуляк К. А.,
асистент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Миколаївський національний
аграрний університет, м. Миколаїв

УПРАВЛІННЯ ЦИФРОВИМИ РИЗИКАМИ В ЕПОХУ ІНДУСТРІЇ 4.0

У даний час інновації є синонімом прогресу і сучасності в усіх сферах діяльності. Переважна більшість компаній налаштовуються на впровадження



Сизоненко Ю. С., Мікуляк К. А. Управління цифровими ризиками в епоху індустрії 4.0. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 58 – 60.

продуктових, технологічних та організаційних інновацій. Але найбільше вони слідують тенденції промислової автоматизації Індустрії 4.0, яка несе новий операційний ризик для інтелектуальних виробників і цифрових мереж. Менеджмент компаній активно впроваджує нові технологічні процеси, щоб залишатися конкурентоспроможними у глобальній економіці. Введення даних, формування звітності та підготовка нарад наразі можуть бути автоматизовані й виконуватися машинними ботами, що дозволить заощадити “людський час” для управління взаємовідносинами, обслуговування клієнтів, продажів, розробки та реалізації стратегій.

Дослідженню особливостей та ризиків цифровізації й діджиталізації присвячували свої наукові доробки О. Риженко, Я. Фіщук [1], А. Верховодов [2] та ін.

Цифровізація компаній та підприємств передбачає їх залежність від технологій та вразливості до певних цифрових загроз і ризиків. Найпоширенішими ризиками є впровадження горизонтальних і вертикальних цифрових інтеграцій між підрозділами промислової організації, встановлення цифрових технологій у процеси виробництва, складність з пошуком джерел фінансування для їх впровадження, які пов’язані з низьким інноваційним потенціалом та складність в інтеграції між основними гравцями виробництва.

Цифрове управління ризиками є невід’ємною частиною ведення бізнесу, оскільки зосереджене на загрозах та ризиках для корпоративної інформації і лежить в основі ІТ-систем, що обробляють та реалізують повний набір бізнес-процесів [3]. Тому виявлення цифрових ризиків та усунення їх є найбільш актуальним завданням сучасного менеджменту.

Продовження цифрової трансформації вимагає від компаній знання існуючих цифрових ризиків, що дозволить розробити чітку стратегію управління цифровими ризиками, з метою їх усунення (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Основні цифрові ризики організації та їх усунення

Цифрові ризики	Заходи щодо усунення
Ризик кібератаки	Оцінка ризиків, оновлення комп’ютерних операційних систем і програмного забезпечення, використання надійних паролів, які регулярно змінюються, створення моніторингу і системи раннього попередження при будь-якому вигляді атак
Ризики, що вносяться третіми особами	Обмеження доступу інформації для партнерів, постачальників і відкриття даних компанії тільки за повноваженнями, створення системи внутрішнього контролю організації
Ризики, пов’язані зі збором та зберіганням даних	Створення резервних копій для важливих бізнес-даних, навчання співробітників принципам кібербезпеки, розгляд всього спектру використаних джерел та їх моніторинг
Ризик порушення функціонування виробництва	Цифровізація процесів, пов’язаних із комплексним аналізом процесів виробництва, використання кіберстрахування, для запобігання збитків, блокування потенційно небезпечних мереж

Джерело: [4].

Для реалізації управління цифровими ризиками в епоху автоматизації, менеджменту компанії необхідно визначити ключові активи і провести внутрішній аудит, розуміти потенційні загрози організації, проводити постійний моніторинг та вживати захисних заходів. На підтримку компаній Національний інститут стандартів і технологій США (NIST) створив найпопулярніший фреймворк, тобто програмну платформу кібербезпеки, що фокусується на п'яти основних елементах управління ІТ та ризиками [5].

Кожен з основних елементів розбивається на підкатегорії, що визначають основні стратегії захисту. До їх складу входять: ідентифікація, захист, виявлення, відгук і відновлення. Перехід до інтегрованого управління ризиками може виявитися непростим завданням. Проте, стратегія, що підтримує ризикоорієнтований підхід, забезпечує більш гнучкий підхід до кібербезпеки таким чином, щоб вона могла бути включена у бізнес-процеси.

Управління цифровими ризиками вимагають часу, так як це новий вид діяльності для компаній. Компанія повинна чітко усвідомити стратегію і план здійснення захисту конфіденційних даних. Завдяки такому підходу, компанії зможуть отримати більше переваг від інвестицій у цифровізацію, знизити ймовірність загроз і підвищення реагування для ефективності роботи підприємств. Компанія повинна забезпечувати виявлення, інтеграцію та виправлення ризиків, щоб допомогти вбудувати інноваційні процеси у виробництво та знизити цифрові ризики.

Список використаних джерел

1. Риженко О., Фішук В. Як цифрова економіка змінить Україну. Економічна правда. 2018. URL: <http://surl.li/kfyi> (дата звернення: 26.01.2021).
2. Верховодов А. Цифрова трансформація та інновації: що це насправді? 2018. URL: <http://surl.li/kfyk> (дата звернення: 26.01.2021).
3. Chakravorti, B., Chaturvedi, R. S. (2017). Digital planet 2017: how competitiveness and trust in digital economies vary across the world. The Fletcher School, Tufts University. Retrieved from: <http://surl.li/khdt>.
4. Rashid, B. (2016). The rise of the freelancer economy. Forbes. Retrieved from: <http://surl.li/kfze>.
5. National Institute of Standards and Technology (NIST). Retrieved from: <https://www.nist.gov>.



УДК 331.101.3

JEL Classification: M12

Статівка Н. В.,
д-р наук з держ. упр., професор,
завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці,
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України, м. Харків

Дробязко Л. В.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економіки праці та управління персоналом,
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України, м. Харків

ВЗАЄМОДІЯ СОЦІАЛЬНИХ ПАРТНЕРІВ ПРИ ФОРМУВАННІ СИСТЕМ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ

Однією з важливих проблем, характерною для систем стимулювання працівників, є відсутність можливості участі для працівників та їх представників у створенні або вдосконаленні даних систем. Історично склалося так, що пошук шляхів гармонізації суспільних відносин призвів до появи такого типу соціально-трудова відносин як соціальне партнерство. Інститут соціального партнерства є одним з найважливіших інститутів в системі соціально-трудова відносин.

У сучасних економічних умовах соціальне партнерство є одним з ключових механізмів для досягнення збалансованості інтересів учасників трудових відносин.

Витоки формування механізму соціального партнерства ведуть до ідей "партисипативності". Сутність принципу партисипативності полягає в участі працівників у розробці, прийнятті та реалізації управлінських рішень на основі балансу інтересів. Використання принципу партисипативності при створенні, функціонуванні і розвитку системи стимулювання в даний час є обов'язковим і необхідним.

Однак на сьогоднішній день, як показує аналіз практичного досвіду реалізації соціального партнерства, представленого в науково-дослідних матеріалах, використання механізму соціального партнерства здійснюється епізодично і не досить ефективно. Можна констатувати, що необхідна правова база в нашій країні є, але в реальній дійсності даний механізм працює формально.

Розділяючи позицію Антільєва А. Г., істотною перешкодою, що гальмує розвиток прогресивних форм соціального партнерства в соціально-трудова сфері, стає менталітет українських працівників. Вони, в більшості

своїй, не мають необхідних знань і не володіють навичками соціального партнерства, у них відсутні необхідні професійні компетенції для ведення переговорів з роботодавцями про ціну робочої сили. На співбесіді, проведеній роботодавцем, український працівник часто не вміє презентувати себе, грамотно піднести свої достоїнства. Працівники організацій характеризуються інертністю в захисті своїх трудових прав і не готові захищатися до кінця. Вони уникають або ухиляються від трудового конфлікту з роботодавцем. Страх втрати свого робочого місця для людей передпенсійного віку змушує їх погоджуватися на будь-які умови. Трудові відносини як і раніше характеризуються популізмом і політиканством з боку адміністрації організацій. Незважаючи на те, що покоління управлінців радянської епохи “йде”, сучасні керівники далеко не завжди володіють компетенціями ефективних менеджерів і розуміють важливість соціального партнерства і соціальної відповідальності бізнесу. Ділова етика не завжди дотримується навіть у відносинах між бізнесменами.

Істотною перешкодою в розвитку механізму взаємодії соціальних партнерів при формуванні системи стимулювання працівників можуть стати нерозвинені організаційні комунікації. Отже, з метою формування навичок внутрішньоорганізаційної взаємодії та створення “фундаменту” для партисипативності доцільно управляти процесом розвитку комунікацій.

Система соціально-трудових відносин сучасних організацій орієнтована на активне залучення співробітників в процес управління, що сприяє підвищенню ефективності її діяльності. Ця процедура здійснюється через розвиток системи організаційних комунікацій, що забезпечує постійний оперативний обмін і актуалізацію інформації, необхідної для реалізації стратегічних планів.

Вирішення цих проблем бачиться у формуванні та розвитку управлінської етики, трудової моралі та етики, культури договірного процесу, адекватної правовій державі та громадянському суспільству, а також науковим підходам до менеджменту.

Таким чином, врахування принципу партисипативності при створенні систем стимулювання працівників через побудову механізму взаємодії соціальних партнерів забезпечить баланс і гармонію інтересів кожної зі сторін соціального партнерства на локальному рівні. Тільки така взаємодія дозволить підвищити мотивацію персоналу до високопродуктивної праці, максимізує економічну ефективність діяльності установи і, що більш важливо, створить необхідний соціальний ефект. В умовах соціально-економічної нестабільності та нестачі бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я соціальне партнерство може і має стати засобом стабілізації соціального та економічного розвитку в цілому.

Список використаних джерел

1. Гриньова В. М., Грузіна І. А. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2007. 184 с.
2. Нижник В. М., Харун О. А. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2011. 210 с.
3. Капустянський П. З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект) : монографія. Київ : ІПК ДСЗУ, 2007. 155 с.

УДК 316.422

JEL Classification: O38

Удовиченко С. М.,
канд. екон. наук, старш. наук. співроб.,
завідувач сектору інтелектуальної
власності та правового забезпечення,
Донецька державна сільськогосподарська
дослідна станція Національної академії
аграрних наук України, м. Покровськ

ІННОВАЦІЙНА РОЗБУДОВА: ДЕРЖАВНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ

В умовах переходу світової економіки на постіндустріальний тип розвитку Україні вкрай необхідно вирішити проблемні питання, які гальмують її перехід до інноваційних зрушень.

У 2002 році було прийнято Закон України “Про інноваційну діяльність”, який визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності та спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом [1].

У 2010 році було схвалено Рекомендації парламентських слухань „Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів” [2], в яких поряд з аналізом стану розвитку науково-технологічної та інноваційної сфери були сформульовані завдання щодо реалізації першочергових заходів з формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку України.

Прийняті нормативні документи суттєво не вплинули на інноваційну розбудову економіки. За роками не вбачається піднесення економічних показників. На рис. 1 показано динаміку частки кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації, в загальній кількості промислових підприємств та частки обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції промислових підприємств. Якщо частка інноваційних підприємств у загалі зросла з 11,5 % у 2003 році до 13,8 % у 2019, то частка інноваційної продукції за вказаний період зменшилась у 4 рази [3].

Проведений аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності виявив, що з 2003 року найбільш коштів спрямовується з власних джерел (мінімальне значення 52,9 % у 2011 році, максимальне – 97,2 % у 2015). Підтримка держави складає від 0,3 % у 2013 році до 5,2 % – у 2018 [4].

Становлення дієвої національної інноваційної економіки є викликом сучасності. Розуміння цього питання підтверджується прийняттям Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [5].

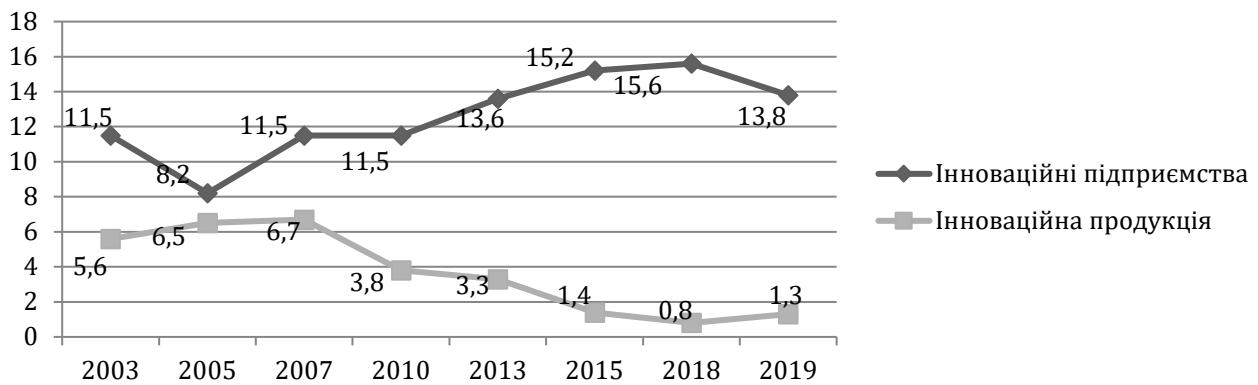


Рис. 1. Результати інноваційної діяльності промислових підприємств, %

В даному документі позначені ключові проблеми на різних етапах інноваційного процесу: створення інновацій; трансфер інновацій; впровадження новації шляхом створення спеціалізованого малого інноваційного підприємства – стартапу; впровадження новацій на вже існуючому підприємстві, виходу на серійне виробництво.

Побудова інноваційного простору вимагає злагодженої співпраці усіх учасників процесу. Здійснення програмних заходів, що визначені у Стратегії, є запорукою стабілізації та подальшого укріплення вектору держави на високотехнологічний розвиток. Для побудови інноваційної економіки з розвинутим підприємництвом, інноваціями та високою продуктивністю виробництва зазначена необхідність вирішення проблем за такими напрямками:

- створення сприятливого нормативно-правового поля для суб'єктів господарювання, що провадять інноваційну діяльність;
- розвиток інноваційної інфраструктури, методично-консалтингове забезпечення, розширення зв'язків вітчизняних науковців і винахідників з іноземними підприємствами;
- підвищення рівня спроможності, що реалізується шляхом культурно-просвітницької діяльності, підвищення інноваційної культури, освітньої діяльності.

Реалізація зазначених у Стратегії [5] завдань "дасть змогу до 2030 року утворити національну інноваційну екосистему і забезпечити розвиток та ефективну взаємодію елементів національної інноваційної екосистеми, яка зможе стати рушієм прискореного економічного зростання, сприятиме впровадженню нових технологічних рішень".

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 01.02.2021).
2. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" : Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 р. № 2632-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2632-VI> (дата звернення: 01.02.2021).

3. Впровадження інновацій на промислових підприємствах. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.02.2021).

4. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.02.2021).

5. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 р. № 526-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p> (дата звернення: 02.02.2021).

УДК 336.7

JEL Classification: M21

Яворська В. О.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри організації
підприємництва та біржової діяльності,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України, м. Київ

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Біржова діяльність виконує важливу організаційно-економічну, фінансову та соціальну роль у функціонуванні економічного середовища будь-якої країни.

В умовах нових викликів та загроз людство відчуло на собі прямий вплив глобалізаційних процесів. Швидкість поширення Covid нашою планетою ще раз підкреслило велику взаємозалежність усіх країн та континентів на різних рівнях суспільного життя та існування людства.

Сьогодні економічна стабільність та процвітання будь-якої нації залежить від економічного стану та швидкості адаптації до нових умов усіх інфраструктурних сегментів ринку.

Глобальні фінансові кризи та цінова волатильність тільки посилюються роль і вплив ризикогенних факторів. Фінансові інститути починають більше користуватись інноваційними інструментами фінансової інженерії – деривативами, що виводить біржову діяльність на якісно новий рівень еволюційного розвитку.

В умовах пандемії, інтернет-технології ще глибше проникли у всі сфери функціонування людства. Інформатизація та кардинальні технологічні зміни давно торкнулись біржової діяльності. Нині вже ні для кого не є дивним те, що інвестор хоче придбати інвестиційно привабливі акції на американському чи азійському ринку.

Швидка та зручна технологія інтернет-трейдингу вивела інвестиційні потоки на глобальний рівень і посилила конкуренцію між світовими біржовими майданчиками. Як наслідок, можна спостерігати консолідацію біржових платформ не тільки на рівні країн, а й в інтерконтинентальному масштабі.

Роль та важливість біржової діяльності в ринкових умовах можна яскраво продемонструвати на базі основних функцій, що забезпечують сучасні біржі або біржові електронні майданчики. Так, професор Солодкий М. О. у своїх працях наводить наступні важливі для економічного зростання функції біржової діяльності [1 – 2]:

- сприяння у концентрації попиту та пропозиції на важливі для економічної безпеки країни продовольчі та сировинні товари, а також фінансові активи;
- встановлення часових та просторових умов для акумуляції та трансферту вільного капіталу;
- забезпечення прозорості та відкритості біржових торгів на вітчизняному та міжнародному рівнях;
- формування конкурентного ціноутворення на біржові активи, яке забезпечується на основі ціни рівноваги;
- здійснення торгівлі біржовими строковими контрактами;
- забезпечення інвестиційної діяльності для суб'єктів ринку;
- управління ціновими та курсовими ризиками через механізм хеджування;
- ефективне прогнозування цінової кон'юнктури для учасників внутрішніх та міжнародних ринків товарів і фінансових активів;
- забезпечення розширення посередницьких послуг на біржовому ринку.

Як бачимо, функціональне призначення біржової діяльності у ринковій економіці є практично рушійним елементом, який забезпечує життєдіяльність відразу багатьох сфер та галузей економіки. Саме важливість та багатофункціональність біржової діяльності вимагає серйозної уваги до її стану та проблем з боку держави та професійних саморегулювальних організацій.

Незважаючи на те, що біржова діяльність є яскравим проявом ринкової економіки, в кожній країні наявний чіткий регулятивний механізм. Моделі регулювання біржової діяльності можуть різнитись але принцип регулятивного впливу з боку держави та асоціацій скрізь один – це прозорість та чіткий контроль за всіма біржовими учасниками. Саме жорсткий контроль і моніторинг може забезпечити рівність прав для біржовиків і, особливо, захист інвесторів на біржовому ринку.

Яскравим прикладом ефективного державного регулювання біржової діяльності є біржовий ринок США, де присутні відразу два державних регулятора для товарного ринку – The Commodity Futures Trading Commission і для фондового ринку – The Securities and Exchange Commission. Обидва регулятори покликані забезпечувати інтереси учасників товарного і фінансового сегменту. Чіткість та злагодженість спільних дій двох державних регуляторів призводить до постійного удосконалення законодавчо-правового поля в якому доводиться працювати інвесторам американського та міжнародного рівня.

Вище вказаний приклад доводить те, що становлення та розвиток біржової діяльності не може бути стихійним та неконтрольованим явищем, що можна спостерігати у вітчизняній площині вже декілька десятиліть поспіль.

Відсутність чітких правил біржової торгівлі, державного регулювання та стимулювання розвитку вітчизняного біржового товарного і фондового ринку призводить до нераціонального трансферту інвестиційного капіталу та недовіри з боку учасників біржової діяльності до внутрішнього біржового ринку.

Відтягування реформування біржової галузі у нашій країні призводить до неможливості ринкового ціноутворення на внутрішніх ринках товарів і фінансових активів. Постійно можна спостерігати цінові перекоси, які штучно створюються і призводять до негативних наслідків.

Водночас, сучасний стан вітчизняної біржової діяльності, особливо на товарних ринках, найчастіше носить фрагментарний характер і не відповідає вимогам міжнародних стандартів. Більшість товарних бірж займається не притаманною для міжнародних бірж стихійною торгівлею. Вітчизняна біржова діяльність сьогодні не витримує конкуренції як з боку світових біржових гігантів, так і країн віднесених до групи BRICs.

Враховуючи важливість та необхідність біржового сегменту в ринковій економіці, необхідно переоцінити напрями реформування біржової галузі в країні та визначити чіткі механізми, які стануть ефективними саме в нашому випадку. При цьому, міжнародний досвід формування і еволюції біржової діяльності нараховує багатовікову історію, тому може стати корисним при розробці концепції організації біржової діяльності на вітчизняному біржовому ринку. Першочерговими заходами мають бути:

- реформування регулятивної системи біржової діяльності в Україні;
- консолідація та універсалізація біржової діяльності через об'єднання і скорочення аномальної кількості бірж;
- формування клірингової системи задля ефективної торгівлі товарними і фінансовими деривативами;
- сприяння виходу на ринок великих інвестиційних гравців, наприклад пенсійних фондів;
- забезпечення захисту прав інвесторів;
- послідовність, раціональність та постійна присутність державних регуляторів на біржових ринках.

Список використаних джерел

1. Солодкий М. О., Яворська В. О. Біржовий товарний ринок : навч. посіб. 2-ге вид. змін. Київ : В-во "ЦП Компринт", 2017. 482 с.
2. Солодкий М. О., Гниляк В. О. Біржові товарні деривативи: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : Аграр. Медіа Груп, 2012. 228 с.

СЕКЦІЯ 2. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.545

JEL Classification: F51

Кухарская Н. А.,
д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры маркетинга,
Одесский национальный экономический
университет, г. Одесса

“СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-1” ТА “СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2”: ЭКОНОМИКА ИЛИ ПОЛИТИКА?

Энергетические ресурсы являются важным фактором социально-экономического развития любой страны. В настоящее время пропускная способность украинской газотранспортной системы (ГТС) составляет 140 – 160 млрд куб. м в год. Если близкий к завершению “Северный поток-2”, при уже функционирующем “Северном потоке-1”, будет запущен после 2020 г., для транзита через свою территорию ГТС Украины останется всего 30 – 50 млрд куб. м прокачаваемого газа, при минимальной её рентабельности в 40 млрд куб. м.

“Северный поток” (“Nord Stream”), в последствии получивший название “Северный поток-1”, – магистральный газопровод между РФ и Германией, проходящий по дну Балтийского моря и являющийся морской частью газопровода “Ямал – Европа”. В проекте приняли участие Россия, Германия, Нидерланды и Франция. Основной целью является увеличение поставок газа на европейский рынок и снижение зависимости от транзитных стран [1].

Прокладка трубопровода “Северный поток” была начата в апреле 2010 г., а уже в ноябре 2011 г. начались поставки газа в коммерческом режиме. Длина газопровода составляет 1224 км при способности прокачивать до 55 млрд куб. м газа в год.

Первые нитки газопровода Nord Stream протянули ещё до вступления в силу Третьего энергопакета Евросоюза (ТЭП ЕС), предусматривающего свободный допуск к своей ГТС других поставщиков газа. Однако Российской Федерации, не желающей этого, для дальнейшего входа в ГТС Германии пришлось строить два наземных газопровода – OPAL (мощность 30 млрд куб. м в год) и NEL (мощность 20 млрд куб. м).

Несмотря на упорное сопротивление “Газпрома” и его немецких партнеров, они всё же попали под санкции ТЭП ЕС: “Газпром” обязали резервировать место для других поставщиков в этих трубопроводах.

28 октября 2016 г. Еврокомиссия одобрила увеличение квоты “Газпрома” по использованию трубопровода “OPAL”, который является сухопутным продолжением “Северного потока” в обход Украины и Чехии (длина 470 км), который проходит через Германию, с 50 % до 90 %, согласившись с его изъятием из ТЭП ЕС до 2023 г.

Еще на этапе проектирования газопровода против его реализации выступали страны-транзитёры российского газа: Украина, Польша, страны Прибалтики, а также и США.

Опасность проекта “Северный поток-1” для некоторых стран-членов Евросоюза заключается в том, что транзит через Словакию прекращается; под вопросом, с точки зрения транзита, оказываются Польша и Беларусь. Другими словами, возникают риски монополизации рынка газа и сводится “на нет” идея ЕС о диверсификации источников и маршрутов поставки газа.

В 2017 г. Российская Федерация активизировала переговоры по строительству параллельно “Северному потоку-1” нового трубопровода “Северный поток-2”, так как частые ремонты первого поставили под сомнение надежность маршрута.

“Северный поток-2” предполагает строительство двух ниток газопровода общей мощностью 55 млрд куб. м газа в год от побережья России через Балтийское море до Германии.

Этот газопровод представляет собой расширение газопровода “Северный поток-1” и проходит через исключительные экономические зоны и территориальные воды пяти стран: России, Финляндии, Швеции, Дании и Германии. Длина составляет 1234 км; план окончания работ – 2020 год.

Целью РФ является приобретение дополнительных рычагов экономического и геополитического влияния на Германию, Польшу и Словакию. Польша, как страна-член ЕС, требует заблокировать этот газопровод и пересмотреть решение по газопроводу OPAL, который практически открыл дорогу “Северному потоку-2” и его полной загрузке российским газом [2].

Проект “Северный поток-2” является по-настоящему масштабным проектом России. Если газопровод “Северный поток-2” будет закончен – это увеличит зависимость Европы не только от одного поставщика, но также от одного маршрута поставок газа. Проект сконцентрирует 80 % импорта газа из России на одном маршруте и приведет к доминирующему положению “Газпрома” на немецком рынке, увеличив его долю с 40 до 60 % [3].

В 2018 г. российский “Газпром” и Европейская комиссия (ЕК) пришли к соглашению по поводу семилетнего антимонопольного расследования контрактной практики “Газпрома” в странах Центральной и Восточной Европы. Еще в 2011 г. ЕК дала заключение, что цены природного газа в Польше, странах Балтии и Балкан, а также Украине, значительно выше, чем в Германии, Нидерландах или Франции, хотя, должно быть наоборот, с учетом цены за европейский транзит по территории этих стран.

Решение, принятое антимонопольным органом ЕС, снимает с Болгарии, Чехии, Эстонии, Венгрии, Латвии, Литвы, Польши и Словакии ограничения на реэкспорт, а потребители в Болгарии, Эстонии, Польше, Литве и Латвии имеют право требовать цены газа в соответствии с рыночными ценами в Германии и Нидерландах.

Согласно результатам расследования, РФ должна была выплатить огромные штрафы, чтобы компенсировать потребителям неправомерно установленные цены и ограничения на перепродажу и реэкспорт газа [4]. Позитивные ожидания поддерживались несколькими арбитражными спорами, которые были “Газпромом” проиграны Польше, Литве и Украине. Однако “Газпрому” удалось избежать многомиллиардных штрафов, на которые рассчитывали компании вышеупомянутых стран (за исключением Украины, цена выигрыша которой по решению Стокгольмского арбитража составила 2,6 млрд дол).

В декабре 2019 г. США приняли Закон “О защите европейской энергетической безопасности”, ввели жесткие санкции против РФ и заблокировали строительство “Северного потока-2”, до завершения которого оставалось проложить всего 160 км подводного трубопровода в зоне специальной юрисдикции Дании.

Санкции предусматривают, что Госдепартамент США в консультации с Министерством финансов США будет каждые шесть месяцев отчитываться перед Конгрессом о судах, которые занимаются прокладкой “Северного потока-2”, а также предоставлять список иностранных компаний или частных лиц, которые продали, арендовали или предоставили эти суда или способствовали операциям по предоставлению этих судов. Американские санкции будут применяться к любому судну или к любому владельцу, который попытается завершить работу по строительству трубопровода, а также к страхованию деятельности.

В ноябре 2020 г., плюс к перечисленным санкциям, США добавили санкции к сертификационным и страховым компаниям, работающим с российскими судами, занятыми на строительстве газопровода.

Если же “Газпром” продолжит строительство “Северного потока-2”, он потеряет доступ к любой собственности в США и его любая собственность будет заблокирована контролируемой американской компанией или частными лицом в любой точке мира [5].

Однако правительство Германии по-прежнему поддерживает продолжение строительства “Северного потока-2” и считает американские санкции экстерриториальными и противоречащими международному праву. “С помощью санкций американская администрация агрессивно лоббирует интересы сланцевой индустрии США и ведет себя при этом как мафия” [6].

В этих непростых условиях, сложившихся для Украины на рынке поставок газа, прорабатывается идея создания Газотранспортного консорциума с участием европейского оператора (в отличие от переговоров по созданию Консорциума в 2003 г. с участием Украины и РФ, при условии управления, а в дальнейшем и приватизации Россией всей нашей ГТС).

До сих пор качество поставок и контроля на украинской ГТС не вызывает сомнения у европейских партнеров. Возникает возможность выделения отдельной трубы от курского направления трубопровода Уренгой – Помары – Ужгород и передачи её под внешнее управление под контролем, например, Германии.

По этой трубе можно будет транспортировать газ между странами ЦВЕ – из Румынии в Польшу или Венгрию, и в обратном направлении. В этом случае из цепочки транзитных поставок газа по ней устраняется “Газпром” РФ. Украина сохранит доход от транспортировки газа и все сопутствующие преимущества (налоги, рабочие места, энергетическое машиностроение, работающее на ремонт и модернизацию ГТС, и т. д.), а сама ГТС останется в государственной собственности [7].

Фактически “Северные потоки” являются политическими проектами, направленными на лишение Украины транзитного статуса и наносящими ущерб не только Украине, но и раскалывающими ЕС.

Если все эти трубопроводы (а именно “Северный поток-1”, “Северный поток-2”, “Турецкий поток”) после 2020 г. будут запущены, РФ может оставить для транзита газа через нашу газотранспортную систему (ГТС) всего 10 – 15 млрд куб. м. В этом случае ГТС Украины станет просто нерентабельной и будет фактически остановлена, так как весь газ пойдет в Германию на севере и в Италию на юге в обход Украины [8]. Это нивелирует Украину как газотранспортную страну и непосредственно ставит под угрозу украинскую безопасность.

Список использованных источников

1. Северный поток. URL : https://ru.wikipedia.org/wiki/Северный_поток.
2. Еременко А. Что сможет противопоставить “Северному потоку-2” “римская четверка”? *Зеркало недели*. 2017. № 14. С. 10.
3. Маскалевич И. “Северный поток” или “Северный ветер”? *Зеркало недели*. 2015. № 49. С. 8.
4. Корсунский С. Современная геополитика – это не только твиты Трампа, георгиевская ленточка Нетаниягу и очаровательный Макрон в Санкт-Петербурге. *Зеркало недели*. 2018. №21. https://zn.ua/energy_market/trubna-ya-geopolitika-igra-v-dobavochnoe-vremya-285278_.html.
5. США намерены заблокировать строительство “Северного потока-2”. URL: <https://www.sobinews.com/viewtopic.php?f=5&t=118>.
6. “Северный поток-2”: Чем ответит ЕС на санкции США? URL: <https://bin.ua/news/foreign/world/256801-severnyj-potok-2-chem-otvetit-es-na-sankcii-ssha.html>.
7. Харченко А. Битва за транзит, или “Северный поток-2” как яблоко раздора. *Зеркало недели*. 2018. № 14. С. 8.
8. Корсунский С. Турецкий поток: друг моего врага – мой друг? *Зеркало недели*. 2017. № 25. С. 8.

УДК 339.92

JEL Classification: F02

Мельник Ю. В.,
здобувач вищої освіти,
Національний університет
“Львівська політехніка”, м. Львів
Науковий керівник:
Гнилянська Л. Й.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і
міжнародного підприємництва,
Національний університет
“Львівська політехніка”, м. Львів

МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Організаційні питання міжнародної економічної діяльності підприємства виглядають ясними і простими для неспеціалістів. Проте, досвідчені працівники добре знають, як багато вигідних міжнародних проектів залишилися нереалізованими через так звані дрібниці. В числі таких "дрібниць" помилки у виборі виду міжнародного бізнесу, недооцінка різноманітних форм державного регулювання МЕД, нечіткий розподіл функціональних обов'язків між працівниками зовнішньоторговельної фірми, зручне для себе трактування процедур здійснення зовнішньоекономічних угод та ін. Справа в тому, що в кінцевому результаті зовнішньоекономічну діяльність здійснюють посадові особи підприємств різних країн, культура управління в яких має значні відмінності, незважаючи на зовнішню подібність. На початковому етапі виходу на міжнародні ринки лише деякі компанії готові витратити значну частину ресурсів на міжнародні операції; фірми можуть просто не мати у своєму розпорядженні коштів, достатніх для швидкого розгортання діяльності за кордоном. Як наслідок, такі фірми нарощують свою участь у міжнародному бізнесі поетапно. Ключову роль відіграє також наявність виробничих, управлінських, організаційних передумов, необхідних для міжнародного, бізнесу, насамперед висококваліфікованих спеціалістів; добре знання кон'юнктури закордонних ринків (природно-географічних, економічних, політичних, національних, релігійних і культурних особливостей); наявність достатніх фінансових, в тому числі і валютних, ресурсів; доступ до сучасних засобів оперативного міжнародного зв'язку і т. ін.



Мельник Ю. В. Механізм організування міжнародної економічної діяльності. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 72 – 74.

Механізм – внутрішня будова, система чого-небудь; сукупність станів і процесів, з яких складається певне економічне явище. Відповідно до цього визначення розглянемо механізм організування міжнародної економічної діяльності, як певну систему: сукупність відповідних елементів, етапів та процесів, які взаємодіють між собою і внаслідок цієї взаємодії і відбувається міжнародна економічна діяльність [1].

Розглянемо наступні елементи механізму організування МЕД: суб'єкт міжнародної економічної діяльності, об'єкт міжнародної економічної діяльності; фактори внутрішнього та зовнішнього впливу на підприємство.

Суб'єктом механізму організування МЕД – являється безпосередньо фірма, яка складається з організаційно-виробничої структури, структури управління та організаційної структури підприємства і є представлена відповідним підрозділом, який здійснює координацію процесу організування міжнародної економічної діяльності. Структура управління МЕД відображає побудову системи управління в даній сфері, тобто органи, служби, апарат, що здійснює управління МЕД.

Об'єкт механізму організування МЕД – це безпосередньо сам процес організування міжнародної економічної діяльності. Об'єкт управління – міжнародна економічна діяльність (форма – прямий експорт). Прямий експорт в свою чергу опирається на три основні елементи: продукція, канали збуту, дохід від експортної діяльності.

На даному етапі розвитку механізму організування міжнародної економічної діяльності – процес організування МЕД виглядає наступним чином: експортний відділ – проводить аналіз міжнародного ринку з точки зору потреб та смаків споживачів, наявної кількості та вагомості конкурентів на даному ринку, інфраструктури ринку, законодавчих вимог тощо. Формує вимоги до продукції, яка йде на експорт – мова йде про необхідні технічні характеристики товару його зовнішній вигляд, упакування тощо. Формує відповідний маркетинг мікс для даного міжнародного ринку. Проводить потужну рекламну компанію та пошук всіх можливих клієнтів (споживачів). Проводимо переговори з іноземними фірмами, укладаємо угоди, уточняємо умови контракту, форму оплати, підготовлюємо комерційні розрахунки по базисних та валютно-фінансових умовах контракту. Формуємо власне ті об'єми продукції на експорт, які необхідно виробити спеціально для міжнародної економічної діяльності. Даний аналітичний звіт передається в планово-економічний відділ – проходить процес корекції та узгодження та завершується певним управлінським рішенням, щодо виготовлення певного обсягу продукції безпосередньо на експорт.

Наступний крок – це організація поставок продукції (перевезення, страхування зовнішньоторгових вантажів) відповідно до контракту і контроль за їх виконанням; забезпечення технічного і гарантійного обслуговування експортної продукції.

Середовище організації – це сукупність певних обставин і факторів як у середині організації, так і навколо неї, що впливають на прийняття рішень.

Організація становить взаємодію таких основних елементів, як цілі, структури, завдання, технології, люди, а також оточення – політичне, економічне, культурне, ринкове, до якого вона повинна пристосуватися. Будь-яка організація знаходиться в середовищі і функціонує в тому випадку, коли середовище дає йому таку можливість.

Для визначення майбутньої поведінки організації її керівництву потрібно мати уяву як про внутрішнє, так і про зовнішнє середовища, їх потенціали і тенденції розвитку, а також знати місце своєї організації в середовищі.

Список використаних джерел

1. Хмеленко Г. Г. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. Харків : Вид. КНЕУ, 2008. С. 195 – 229.

UDC 339.56

JEL Classification: Q17

Ostashko T. O.,

Doctor of Economic Sciences,
Corresponding Member of the NAS of Ukraine,
Head of Department of Sectoral Forecasting and Markets,
Institute for Economics and Forecasting of the
National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv

CHALLENGES OF UKRAINE'S AGRICULTURAL TRADE WITH CHINA

The development of mutual trade between Ukraine and China creates challenges for the domestic economy in view of the fact that trade with China is responsible for more than one half of the negative trade balance of Ukraine (52,2 % in 2019). Despite the risk of further deterioration of the net trade balance, the Ukrainian side-initiated consultations on the establishment of a Ukraine – China free trade agreement (FTA).

In contrast to the general trade in goods, the balance of trade in agricultural goods of Ukraine with China is positive and exports are 18 times higher than imports (according to 11 months of 2020). The most dynamic segment is the export of grain and vegetable oils, the share of which in the total merchandise exports of Ukraine to China amounted to 24.6 % and 16.4 %, respectively (according to 11 months of 2020). However, there are serious challenges for agricultural trade with China if trade regimes are liberalized.

A comparative analysis of Ukraine and China's tariff regimes clearly indicates their asymmetry, which creates asymmetric conditions in mutual trade, more

beneficial for China. According to (WTO 2020, pp. 73, 184), simple average final bound tariff of Ukraine for agricultural products is 11 % and China's – 15,7 %. Moreover, the Chinese agricultural market is protected by tariff quotas which are set for 4,5 % of the tariff lines of agricultural products. Ukraine has only one tariff quota for imports of cane sugar. China applies tariff quotas to 47 tariff lines in particular in the group of cereals and products of milling industry.

Taking this into consideration, the mutual liberalization of tariff regimes is beneficial for Ukraine. But all the advantages of liberalization of customs tariffs by China can be eliminated by China's non-tariff customs regulations (Ostashko T., Olefir V. 2019, pp. 129 – 131). In the procedures for accessing the Chinese market the state plays a decisive role. China classifies imports into three categories: unrestricted imports, restricted imports, and prohibited imports. For unrestricted imports the automated licensing is provided to monitor trade volumes for statistical purposes. In particular, the catalog of goods for which automatic licensing is carried out include commodities that are of interest for domestic exporters – barley and sorghum. The goods whose import is limited are imported through non-automatic licenses and/or quotas. There are restrictions on the import of individual tariff lines in all groups of agricultural goods. The peculiarities of procedures for accessing the Chinese market for agricultural products involve the decisive role of intergovernmental agreements. When China joined the WTO, it reserved the right to trade grains (as well as tobacco, fuel, minerals) exclusively by the state. Also, state control over the transportation and distribution of these goods within the country is preserved.

China is actively pursuing a policy of trade protectionism to protect its own producers and to promote the development of domestic industries. In 2004, a new Foreign Trade Law (MOFCOM 2004) was adopted by China, which significantly expands the possible list of commodities that may be subject to import restrictions and prohibitions. Article 16 of Foreign Trade Law states that a country may restrict or prohibit the import of individual commodities and technology in order to protect national security, public interests or public morals; the protection of human health or safety, life or health of animals or plants or the environment; the restriction of agricultural import, livestock products import or fish import in any form; balance of payments status.

In case of the beginning of negotiations on FTA between China and Ukraine, their complex nature and uncompromising position of the Chinese side in opening the markets for agricultural products should be taken into account (He, Ling L. 2013, pp. 672 – 696). In addition, even if Ukrainian representatives are able to improve the conditions for access to the Chinese agricultural market, there is a risk of closing these markets at any moment according to Article 16 of the Foreign Trade Law of the People's Republic of China. The import of products of animal, plant origin and fishery products may be limited if circumstances so require.

The size of zero tariff quotas for the export of domestic agricultural products to China will be a key to the FTA negotiations between Ukraine and China. Another feature of the FTA that China concludes with agricultural exporters is that they

contain a section on special agricultural safeguard measures. It is obvious that the symmetrical measure that the Ukrainian side can defend in the negotiations is the introduction of a safeguard mechanism in certain markets for light industry goods.

Taking into account the high risks of deterioration of the country's trade balance due to the liberalization of trade with the People's Republic of China, the FTA with China at the current stage of Ukraine's development is not appropriate. At the moment, it is expedient for Ukraine to enter into a bilateral investment agreement with China, which this country concludes before the start of negotiations on FTA.

References

1. He, L. L. (2013). On re-invigorating the Australia-China free trade agreement negotiation process. *The Journal of World Investment & Trade*, 14 (4), 672 – 696.
2. Ministry of commerce People's Republic of China (2004). Foreign Trade Law of The People's Republic of China. <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/policyrelease/internationalpolicy/200705/20070504715845.html>.
3. Ostashko, T., & Olefir, V. (2019). Prospects of free trade with China: development of domestic export and risks of import dependence. *Ekonomika i prohnozuvannya*, 1, 128 – 155.
4. World Trade Organization (2020). World Tariff Profiles. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/tariff_profiles_e.htm.

УДК 327.7

JEL Classification: F53

Филипенко А. О.,
завідувач сектору досліджень
Південного регіону в м. Одеса,
Національний інститут
стратегічних досліджень, м. Київ

УКРАЇНА – ОЧЕС: СУЧАСНИЙ СТАН ВІДНОСИН І ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА

Створена в 1999 році Організація чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) з самого початку своєї діяльності розглядалася як інструмент для розвитку економічної кооперації та взаємодії між державами, що належать до Чорноморського регіону. Членами ОЧЕС наразі є 12 країн: Азербайджан, Албанія, Вірменія, Болгарія, Грузія, Греція, Молдова, Румунія, Росія, Сербія, Туреччина та Україна.



Филипенко А. О. Україна – ОЧЕС: сучасний стан відносин і перспективи співробітництва. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 76 – 81.

В цілому Чорноморський регіон має значний потенціал розвитку взаємної торгівлі, туризму, реалізації транспортно-інфраструктурних проектів. Проте, взаємодія між країнами регіону ускладнюється відмінностями їх політичних та економічних моделей, включенням до різних інтеграційних проектів, конкуренцією, а останнім часом і відвертим протистоянням між ними.

В останнє десятиліття ОЧЕС зіткнувся з викликами, які суттєво впливають на його діяльність. Російсько-грузинська війна 2008 року та визнання Росією незалежності Абхазії та Південної Осетії, окупація Російською Федерацією українського Криму та війна на сході України, взаємне впровадження санкцій Європейським Союзом та Російською Федерацією, загострення відносин між Туреччиною та Грецією, ескалація вірмено-азербайджанського конфлікту навколо Нагорного Карабаху – все це неминуче вплинуло всі сфери економіки Чорноморського регіону: інвестиційний клімат, торгівлю, транспорт, туризм.

Крім того, за 21 рік існування ОЧЕС її країни-члени стали учасниками різних інтеграційних проектів. 3 країни (Греція, Румунія та Болгарія) є членами Європейського Союзу, 2 (Албанія та Сербія) планують у найближчій перспективі стати членами Євросоюзу, ще 3 – Україна, Молдова та Грузія, підписали угоди про Асоціацію з ЄС і задекларували курс на європейську інтеграцію, а Росія та Вірменія входять до Євразійського економічного союзу.

Важливу роль у діяльності ОЧЕС мали відіграти два ключові проекти – "Чорноморська кільцева магістраль" та "Морські магістралі". У квітні 2007 року були підписані Меморандуми про скоординований розвиток Чорноморського транспортного кільця швидкісних автомагістралей та про взаєморозуміння стосовно розвитку морських магістралей регіону Організації Чорноморського Економічного Співробітництва. Відповідно до першого планувалася побудова швидкісної магістралі навколо Чорного моря за маршрутом Стамбул (Туреччина) – Самсон (Туреччина) – Трабзон (Туреччина) – Батумі (Грузія) – Поті (Грузія) – Єреван (Вірменія) – Баку (Азербайджан) – Новоросійськ (Росія) – Ростов-на-Дону (Росія) – Таганрог (Росія) – Маріуполь (Україна) – Мелітополь (Україна) – Одесу (Україна) – Кишинів (Молдова) – Бухарест (Румунія) – Констанцу (Румунія) – Хасково (Болгарія) – Софія (Болгарія) – Ніш (Сербія) – Белград (Сербія) – Тирана (Албанія) – Едірне (Туреччина) – Комотіні (Греція) – Александрополіс (Греція) – Стамбул (Туреччина). Проект "Морські магістралі" передбачав розвиток співробітництва між адміністраціями портів, спрощення доступу до всіх видів транспорту, реалізацію спільних проектів "з метою поліпшення злагодженості й сприяння переходу від одного виду транспорту до іншого" [1].

Офіційно ОЧЕС наразі не відмовляється від реалізації Чорноморської кільцевої магістралі, проте цей проект об'єктивно не може бути реалізований за нинішніх умов, оскільки одна з ділянок магістралі має проходити через тимчасово окуповану Росією територію Донецької області, а також через територію Придністров'я, неконтрольовану Республікою Молдова. Так само, закриття Україною п'яти торговельних портів на тимчасово окупованій території Криму, будівництво Росією Кримського мосту та обмеження руху суден крізь Керченську протоку ускладнюють розвиток морських сполучень та інтермодальних перевезень на Чорному морі.

Серйозним випробуванням для ОЧЕС стала пандемія COVID-19, що почалася у 2020 р. Більшість країн для запобігання поширення інфекції вдалися до закриття кордонів та припинення міжнародного транспортного сполучення, що завдало серйозних збитків туризму. Наприклад, внаслідок протиепідемічних обмежень туристична галузь Грузії недоотримала у 2020 р. 2,7 млрд дол. США [2]. Втрати туризму в Україні оцінюють в 60 млрд грн (більше 2,1 млрд дол. США) [3]. Було припинено круїзне судноплавство, яке тільки почало відроджуватися після окупації Росією Криму.

Пандемія також суттєво вплинула на обсяги зовнішньої торгівлі між країнами ОЧЕС. Обсяг зовнішньої торгівлі товарами України з країнами-членами у 2019 році склав 20,5 млрд дол. США, при цьому експорт товарів склав 9,1 млрд дол. США, а імпорт – 11,4 млрд дол. США. Відповідно, питома вага країн ОЧЕС в загальному експорті України у 2019 році склала 18,3 % (без Російської Федерації – 11,8 %), питома вага імпорту – 18,9 % (без Російської Федерації – 7,4 %). Основними торговельними партнерами для України з країн-членів ОЧЕС є Російська Федерація, Туреччина та Румунія. У 2020 році, як свідчить табл. 1, Україна скоротила зовнішню торгівлю товарами з усіма країнами ОЧЕС, крім Румунії [4].

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України з країнами ОЧЕС у січні – листопаді 2020 р.

	Експорт, млн дол.	Порівняно з січнем- листопадом 2019 року, %	Імпорт, млн дол.	Порівняно з січнем- листопадом 2019 року, %
Албанія	–	–	–	–
Азербайджан	319,9	-14	278,8	-22,5
Болгарія	473,3	+4	260,7	-39,9
Вірменія	103,7	-14,5	14,8	-13,8
Греція	163,7	-36,5	289,0	+1,2
Грузія	335,9	-5,5	112,9	-28,7
Республіка Молдова	612,3	-8	67,1	-19,6
Російська Федерація	2475,9	-17,6	4069,8	-36,6
Румунія	976,3	+4,9	603,9	+0,8
Сербія	125,4	-48,5	152,3	-5,7
Туреччина	2115,6	-9,6	2139,1	+4,8

Джерело: [5].

Слід зазначити, що політична нейтральність ОЧЕС зменшує привабливість цієї організації як інструмента захисту національних інтересів України в сфері безпеки. Офіційно ОЧЕС визнає територіальну цілісність України. Проте висунута під час головування України у 2017 році пропозиція про визнання Російської Федерації агресором була відхилена.

Безумовно, Україна і надалі повинна використовувати всі можливості для протидії спробам Росії легітимізувати анексію Криму, проте основне завдання полягає у знаходженні такого алгоритму взаємодії з ОЧЕС, який

би дозволив використовувати потенціал цієї організації для відстоювання національних інтересів, просувати нові ініціативи для власного ствердження в Чорноморському регіоні.

Свідченням зростаючої уваги України до діяльності ОЧЕС та пошуку нових напрямів співробітництва стало те, що вперше за історію існування Організації Україна висунула свого кандидата на посаду генерального секретаря цієї організації – заступника Міністра закордонних справ України Василя Боднара.

Незважаючи на "замороження" проектів "Чорноморська кільцева магістраль" та "Морські магістралі", Україні варто і надалі просувати ідеї, пов'язані із розвитком транспортного сполучення у Чорноморському регіоні, зосередивши увагу переважно на розвиткові транспорту у Західному Причорномор'ї, де Україна має більше перспектив через наближеність до кордонів Європейського Союзу. Запуск у 2020 році поромної переправи Орловка – Ісакча, яка з'єднала Україну та Румунію, відкриває нові перспективи для розвитку транзитно-транспортного потенціалу обох країн. Слід нагадати, що у травні 2018 року під час зустрічі Президента України Петра Порошенка та Прем'єр-міністра Болгарії Бойко Борисова обговорювався питання про можливість розвитку транспортного коридору, який з'єднає українське Рені та болгарську Варну [6].

Потребує розширення присутність Чорноморського банку торгівлі та розвитку (ЧБТР) в Україні та збільшення фінансування інфраструктурних проектів.

Найбільшими акціонерами Банку є Російська Федерація, Туреччина і Греція, частка яких у статутному капіталі складає по 16,5 %. Частка Румунії складає 14 %. Україна і Болгарія мають по 13,5 % акцій, Азербайджан – 5 %, Албанія – 2 %, Вірменія і Молдова – по 1 %, Грузія – 0,5 %. Початковий статутний капітал Банку, який складав 1,2 млрд євро, збільшено у 2007 році до 3 млрд євро.

Проте, основними отримувачами коштів ЧБТР є Росія та Туреччина, причому обсяги отриманих коштів перевищують їх частку у статутному капіталі, в той час як питома вага кредитного портфелю України менше. При цьому серед операцій кредитування в Україні переважає споживчий сектор (31,18 %), в той час, як, наприклад, в Туреччині переважає кредитування промисловості (35,3 %). Дуже низьким є рівень кредитування енергетичних проектів (2,3 %), в той час як аналогічний показник Румунії складає 10,73 %, Туреччини – 3,23 % тощо [7].

Таблиця 2

Кошти, виділені Радою Чорноморського банку торгівлі та розвитку для країн-членів ОЧЕС

	Кошти, затверджені Радою ЧБТР, млн євро	Кількість операцій кредитування	Частка, %	Фактично виділені кошти, млн євро	Вибрані кошти, млн євро
Албанія	162,8	19	2,51	135,1	139,4
Азербайджан	361,3	39	5,57	297,8	427,3
Болгарія	524,3	39	8,08	434,8	498,1
Вірменія	275,5	39	4,24	227,9	263,8

Продовж. табл. 2

Греція	760,1	30	11,71	699,7	666,7
Грузія	260,0	36	4,01	254,9	390,0
Республіка Молдова	166,2	28	2,56	121,1	158,6
Російська Федерація	1354,6	78	20,87	1209,4	1305,8
Румунія	600,7	42	9,25	445,8	529,1
Сербія	-	-	-	-	-
Туреччина	1251,7	48	19,28	1019,5	1306,9
Україна	774	50	11,92	684,9	707,0

Джерело: [8].

Слід зауважити, що існують перешкоди, які ускладнюють процес отримання кредитів, зокрема, політична нестабільність, правова незахищеність інтересів бізнесу, недосконалість чинного законодавства, відсутність сталої моделі відносин держави та підприємців. Як зазначив в одному з інтерв'ю президент ЧБТР Дмитрій Панкін, в Україні "дуже велика проблема в судах, які часто приймають, м'яко кажучи, не засновані на праві рішення. Там активно практикується використання адміністративних і правоохоронних органів у вирішенні господарських спорів" [9].

Однією з важливих сфер кредитування в Україні з боку ЧБТР є "зелена енергетика". У жовтні 2020 р. Укргазбанк повідомив, що Чорноморський банк торгівлі та розвитку надає йому кредит у розмірі 30 млн євро для "зеленого" фінансування. Кошти виділяються, зокрема, на фінансування енергоефективності, відновлюваної енергетики та інших проєктів, спрямованих на покращення екології, з метою зменшення негативного вуглецевого впливу української промисловості [10].

16 червня 2019 року Перший віце-прем'єр-міністр України – Міністр економічного розвитку і торгівлі України Степан Кубів взяв участь у 21-му Щорічному засіданні Ради керуючих ЧБТР у Стамбулі, де закликав банк розширити фінансування проєктів, які стосуються цифрової економіки та інфраструктури [11].

Актуальність пропозиції української сторони зросла в умовах пандемії коронавірусу, яка поряд із негативним економічним впливом, сприяла більш швидкій інтеграції можливостей цифрових технологій у виробничі та побутові процеси. У зв'язку з цим набуває особливого значення не лише розвиток Е-комерції, але й логістики 4.0, що передбачає цифровізацію логістичних процесів (зокрема, запровадження цифрового документообігу).

Крім того, коронакриза та необхідність закриття шкіл та вишів спричинила розвиток альтернативних навчальних технологій, які потенційно можуть застосовуватись у дистанційному навчанні. Це відкриває можливості для реалізації освітніх та культурних проєктів в рамках ОЧЕС, спрямованих на отримання дистанційної освіти у навчальних закладах інших країн.

У грудні 2020 року Міністр закордонних справ України Дмитро Кулеба взяв участь у 42-му засіданні Ради міністрів закордонних справ держав-членів ОЧЕС, під час він озвучив пріоритети України в цій Організації, серед

яких посилення співпраці бізнесу, розвиток ІТ, зміцнення регіональної взаємодії у сферах транспорту, енергетики, туризму та охорони здоров'я [12]. Заступник міністра закордонних справ В. Боднар, якого висунуто на посаду Генерального секретаря ОЧЕС представив це бачення під час робочих візитів до Туреччини, Болгарії, Румунії та Молдови у вересні – жовтні 2020 року.

Таким чином, навіть при існуючих недоліках у діяльності ОЧЕС, Україна має можливості для того, щоби використати її потенціал для економічного зростання та зміцнення позицій в Чорноморському регіоні.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Меморандуму про взаєморозуміння стосовно розвитку морських магістралей регіону Організації Чорноморського Економічного Співробітництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. № 1391. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1391-2007-п>.
2. Грузія в 2020 р недорахувалася понад \$ 2,7 млрд доходів від туризму. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/716964.html>.
3. Туристична галузь України в 2020 році втратила близько 60 млрд грн – ДАРТ. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/717448.html>.
4. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2019 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у січні – листопаді 2020 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Україна та Болгарія домовилися будувати дорогу з Одеси в Варну через Румунію. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2018/05/27/7082269>.
7. Ukraine – Black Sea Trade and Development Bank. URL: <https://www.bstadb.org/our-projects/country-profile/ukraine>.
8. Our projects – Black Sea Trade and Development Bank. URL: <https://www.bstadb.org/our-projects>.
9. Глава Чорноморського банку торгівлі и розвитку Дмитрий Панкин – о работе с Киевом и участии в российских нацпроектах. URL: <https://iz.ru/891957/anna-kaledina/politicheskaiia-situatciia-problema-ukrainy>.
10. Укргазбанк залучає кредит на 30 млн євро в Чорноморського банку торгівлі та розвитку. URL: <http://finbalance.com.ua/news/ukrhazbank-zalucha-kredit-na-30-mln-vro-v-chornomorskoho-banku-torhivli-ta-rozvitku>.
11. Степан Кубів закликав Чорноморський банк торгівлі та розвитку розширити фінансування проектів в Україні, зокрема щодо цифрової економіки та інфраструктури. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/stepan-kubiv-zaklikav-chornomorskij-bank-torgivli-ta-rozvitku-rozshiriti-finansuvannya-proektiv-v-ukrayini-zokrema-shchodo-cifrovoyi-ekonomiki-ta-infrastrukturi>.
12. Дмитро Кулеба розповів про бачення та лідерські амбіції України в ОЧЕС. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/dmitro-kuleba-rozpoviv-pro-bachennya-ta-liderski-ambiciyi-ukrayini-v-oches>.

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 336.22

JEL Classification: H22

Васильєва В. Г.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку,
аудиту, аналізу і оподаткування,
Університет митної справи
та фінансів, м. Дніпро
Лавренюк Ю. С.,
здобувач вищої освіти,
Університет митної справи
та фінансів, м. Дніпро

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДЗВІТНИХ КОШТІВ

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства виникають потреби для видачі коштів фізичним особам для здійснення певних дій на користь підприємства у ситуаціях: службових відряджень працівників, видачі їм коштів на представницькі цілі, для купівлі за готівковий розрахунок товарів в інших організаціях або у фізичних осіб, для оплати виконаних робіт, надання послуг, а також на інші господарсько-операційні цілі. Тому, у ході діяльності кожного підприємства з'являються питання, зв'язані з підзвітними коштами у результаті розрахунків з підзвітними особами.

Доцільне використання розрахунку з підзвітними особами сприяє зміцненню бухгалтерського обліку, зменшенню дебіторської та кредиторської заборгованості, прискоренню обороту оборотних активів (грошей) підприємства. У результаті покращується матеріальний стан підприємства та його організація. Це зокрема актуально в сучасних ринкових умовах, оскільки грошова стадія обігу коштів виконує велику роль у житті підприємства будь-якої форми власності.

Підзвітна особа – працівник даного підприємства, який отримав грошові суми в підзвіт для майбутніх витрат згідно з наказом керівника підприємства.

Підзвітні кошти – це кошти, отримані працівником для здійснення витрат на відрядження або на окремі цивільно-правові дії від імені особи, яка їх видала (наприклад, для закупівлі матеріальних цінностей, оплати послуг зв'язку та ін.) [1, 3]. Для видачі працівнику підзвітних коштів на підприємстві спочатку видається:

- наказ на відрядження працівника з видачою авансу та вказанням мети такого відрядження, місця призначення, терміну і цілей відрядження;
- наказ про направлення працівника на закупівлю ТМЦ з вказанням виду ТМЦ, мети придбання тощо.

Суму авансу на відрядження, що видається під звіт, визначають на підставі попереднього розрахунку у кошторисі витрат. При цьому аванс на закордонне відрядження видається у валюті тієї країни, до якої працівник відряджається, або у вільноконвертованій валюті в розмірах, зумовлених реальними потребами в країні перебування з дотриманням вимог НБУ щодо вивезення іноземної валюти за кордон. Аванс може видаватися готівкою, передачею в користування корпоративної картки або перерахуванням на особисту платіжну картку (табл. 1).

Таблиця 1

Способи видачі коштів та підтвердні документи

Спосіб видачі (використання) коштів	Документ, який посвідчує видачу (використання) коштів
Готівкою з каси	Видатковий касовий ордер з підписом підзвітної особи
Корпоративна картка	Виписка за рахунком. Видача вважається здійсненою на момент платежу з корпоративної картки або зняття з нею коштів готівкою
Платіжна картка	Виписка за рахунком. Платіжне доручення на переказ коштів на картку працівника (відрядженої особи). З даної дати кошти вважаються виданими

Таблиця 2

Строки звітування за виданими підзвітним коштами

Мета видачі підзвітних коштів	Спосіб видачі підзвітних коштів		
	Готівка	Розрахунки готівкою з корпоративної або платіжної картки	Безготівковий розрахунок, у т. ч. з корпоративної картки
Відрядження	5 банківських днів (пп. "а" пп. 170.9.2 ПКУ)	3 банківських дні (пп. 170.9.3 ПКУ)	10 банківських днів (пп. "б" пп. 170.9.3 ПКУ)
Закупівля сільськогосподарської продукції	5 банківських днів (пп. "б" пп. 170.9.2 ПКУ)		5 банківських днів (пп. "б" пп. 170.9.2 ПКУ)
Закупівля брухту чорних і кольорових металів			
Інші виробничі потреби	2 дні (п. 19 Положення № 148)		

Видані під звіт суми повинні витратитися тільки за призначенням. Передача їх однією особою іншій забороняється. Видача готівки під звіт проводиться за умови повного відзвітування конкретної підзвітної особи за

раніше виданий їй аванс. Залишок коштів понад суму, використану згідно зі звітом про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, підлягає поверненню працівником до каси підприємства одночасно з поданням зазначеного звіту та підтвердних документів [2].

Спосіб видачі підзвітних коштів впливає на строки звітування за їх використанням (табл. 2).

За несвоєчасне подання Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт згідно з Податковим кодексом України підзвітні кошти потрапляють під оподаткування (табл. 3).

Таблиця 3

Санкції за несвоєчасне подання Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт

Вид порушення	Розмір санкції	Кого карають
Працівник невчасно подав Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт або затримав невикористаний залишок	18 % ПДФО на видану або неповернуту суму. Збільште її на коефіцієнт 1,219512 (пп. 164.5, ст.167 ПК)	Працівника
	1,5 % військового збору від тієї самої суми (п.163.1, пп.164.2.11, пп.1.1 і 1.2 п. 16-1 підрозд. 10 розд. 20 ПК)	

Згідно з Податковим кодексом України за перевищення встановлених строків використання виданої під звіт готівки, а також за видачу готівкових коштів під звіт без повного звітування щодо раніше виданих сум застосовуються штрафні санкції у розмірі 25 відсотків виданих під звіт коштів [3].

Отже, можна стверджувати, що обліку підзвітних коштів відводиться велика роль. Адже, за допомогою нього суцільно, безперервно і взаємопов'язано відбиваються всі документально підтвердженні господарські операції, чим забезпечується достовірність, своєчасність і точність інформації. Правильна організація обліку розрахунків з підзвітними особами, з одного боку, забезпечує дієвий контроль за використанням на підприємстві грошових коштів і, з іншого боку, дозволяє підприємству уникнути конфліктних ситуацій у відносинах з податковою службою.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 22.01.2021).
2. Про затвердження Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон : Наказ Міністерства фінансів України від 13.03.1998 р. № 59. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0218-98> (дата звернення: 22.01.2021).
3. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Постанова Національного банку України від 29.12.2017 р. № 148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (дата звернення: 22.01.2021).

УДК 336.22

JEL Classification: H26

Мельник Л. О.,

аспірант,

Університет державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь**Науковий керівник:****Сушкова О. Є.,**

канд. екон. наук, доцент,

доцент кафедри митної справи,

Університет державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь

ПОДАТКОВА ПОВЕДІНКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА ВИДИ

Податкова сфера діяльності суб'єктів господарювання на етапі сучасності характеризується соціально-психологічними та економічними суперечностями, що обумовлюється тим, що прийняття рішень зумовлені особистісними переконаннями суб'єкта. Різні погляди на мотиви податкової поведінки, що представлені психологічними, соціологічними та економічними науковими школами, потребують узагальнення та систематизації з метою обґрунтування поведінки платника податків в сучасних реаліях.

Питання поведінки платників податків досліджується у роботах багатьох науковців, зокрема, таких, як В. Андрущенко, О. Магопець, О. Гриценко, Т. Зотова, Т. Меркулова, Т. Сидоренко тощо. Так, на думку Магопець О.А., "податкова поведінка платника податків – це складна система пристосування особи до різноманітних умов реалізації в економічному та соціальному середовищі, активна форма перетворення соціальних відносин відповідно до об'єктивних можливостей, які надаються, а також можливостей, які вона самостійно відкриває для себе відповідно до рівня своєї податкової культури" [3]. Кучерова Г. Ю. вважає, що податкову поведінку слід розглядати з психологічного, соціального та економічного аспектів [1].

З точки зору психологічних наук, в основі податкової поведінки платників податків лежить вибір: платити чи ухилятися. В свою чергу, сплата податків розглядається як втрата, у разі викриття значна втрата, а ухилення від сплати може дати можливість отримати додатковий дохід у разі не викриття. Бачення соціологічних наук щодо податкової поведінки платників податків фокусується на соціальній системі, що формує середовище на базі норм, цінностей та правил щодо різних аспектів життя та розвитку особистості. Економічний погляд, окрім раціональності вибору та цілей досягнення власних інтересів, враховує аспекти психологічного та соціологічного підґрунтя податкової поведінки платників податків.



Мельник Л. О. Податкова поведінка суб'єктів господарювання: сутність та види. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 85 – 87.

Податкова культура, як зазначає Магопець О. А. [3], визначають через категорії, що охоплюють майже всі явища процесів оподаткування, специфіку фіскальних правовідносин, виступаючи засобом людської діяльності в податковій сфері та складається з сукупності наступних елементів: податкових знань (інтелектуальний зріз); оцінок платником податків механізмів оподаткування та суспільних настанов, впевненості в необхідності та соціальній корисності законів та підзаконних актів (емоційно-психологічний зріз); реальної поведінки суб'єктів господарювання, уміння користуватися правовим інструментарієм: законами та іншими нормативно-правовими актами в практичній діяльності (поведінковий зріз) [3].

Низький рівень податкової культури, проявляється через форми поведінки платників податків, які відхиляються або суперечать законодавчо встановленим нормам та правилам, прийнятим в суспільстві. Можна виділити три форми відхилень податкової поведінки : девіантна, деліквентна і кримінальна [2].

Девіантна поведінка виступає в ролі першопричини виникнення деліквентної та кримінальної поведінки. Під девіантною поведінкою ми відзначаємо як “таку, що веде до поглиблення дезадаптації середовища, стереотип поведінки, пов'язаний з порушенням відповідних соціальних норм і правил”, що проявляються ситуаційно обумовленими реакціями поведінки платника податків. Під деліквентною поведінкою розуміємо як повторювані, асоціальні за своєю спрямованістю вчинки, які не тягнуть за собою кримінальної відповідальності, і включають в себе до-злочинні форми поведінки, що проявляються в наступних видах: систематичне ухилення від своїх обов'язків, корисливо меркантильна поведінка з посяганням на чуже, в тому числі і державне майно та інше. Кримінальна поведінка як здійснення протиправних вчинків, що є основою для відкриття кримінальної справи, якій, як правило, передують девіантні та деліквентні норми поведінки [2].

Зокрема, виникнення конкретної податкової девіації супроводжується сформованими умовами: 1) середовище, що формує у платника дисгармонію чи деформацію потреб, ціннісних орієнтацій, що перетворюються у девіантні мотивації; 2) сама девіантна мотивація; 3) ситуації, в якій знаходиться особистість в процесі формування, життєдіяльності, і безпосередньо в процесі здійснення мотивацій; 4) психофізіологічні і психологічні особливості.

Крім того, виникненню девіантної поведінки сприяють ряд факторів, які умовно можна об'єднати в чотири групи: морально-етичні; політичні; соціально-економічні; організаційні.

Отже, з поданого вище підсумуємо, що перелічені види податкової поведінки платників формуються з причин податкового та правового нігілізму, недосконалості правової бази, дефективності сформованих в суспільстві соціальних відносин та інших причин, що і зумовлюють небажання у платника повної або часткової сплати податку, що призводить до правопорушень або податкових девіацій. Саме тому розробка розвитку підходів до моделювання податкової поведінки є один із пріоритетних напрямків, що потрібно вдосконалювати з метою підвищення рівня податкової культури.

Список використаних джерел

1. Кучерова Г. Ю. Податкова поведінка: систематизація наукових поглядів. *Часопис економічних реформ*. 2016. № 1. С. 65 – 67.
2. Крисоватий А. І., Кізіма А. Я. Податковий менеджмент : навч. посіб. Тернопіль : Картбланш, 2004. 304 с.
3. Магопець О. А. Причини та форми девіантної поведінки платників податків. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр.* Кіровоград : КНТУ, 2006. Вип. 10. Ч. 2. С. 160 – 165.

УДК 336.225

JEL Classification: H29

Неміш Ю. В.,

канд. екон. наук,

доцент кафедри фінансів,

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

Боднарчук Д. Ю.,

методист,

заслужений працівник освіти України,

директор Тлумацького коледжу Львівського

національного аграрного університету, м. Тлумач

ПОДАКТОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВА ОПТИМІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ

Суть податкового планування полягає у формуванні підприємством такої податкової політики, яка б забезпечила найоптимальніший варіант здійснення фінансово-господарської діяльності та розміщення своїх активів для досягнення найнижчого рівня зі сплати податків [1].

В рамках корпоративного податкового планування виділяють:

– перспективне податкове планування – це проведення активної податкової політики з метою уникнення фінансових ризиків і мінімізації негативного впливу оподаткування на процес досягнення стратегічних цілей;

– поточне податкове планування – це оптимізація податкових виплат в звітному році з використанням допустимих законодавством засобів, способів і прийомів [5].

Процес податкового планування складається з декількох взаємопов'язаних між собою етапів:



Неміш Ю. В., Боднарчук Д. Ю. Податкове планування як основа оптимізації оподаткування. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 87 – 90.

1. Поява ідеї про організацію бізнесу, формулювання мети і завдань, а також рішення питання про можливе використання податкових пільг, що надаються законодавцем.

2. Вибір найбільш вигідного з податкової точки зору місця розташування виробництв і конторських приміщень підприємства, а також його філій, дочірніх компаній і керівних органів.

3. Вибір організаційно-правової форми юридичної особи і визначення її співвідношення з податковим режимом, що виникає.

Наступні етапи відносяться до поточного податкового планування, яке повинне органічно входити у всю систему управління господарюючого суб'єкта.

4. Передбачає формування так званого податкового поля підприємства з метою аналізу податкових пільг. На основі проведеного аналізу формується план їх використання по вибраних податках.

5. Розробка (з врахуванням вже сформованого поля) системи договірних стосунків підприємства. Для цього з врахуванням податкових наслідків здійснюється планування можливих форм угод: оренда, підряд, купівля-продаж, відшкодувальне надання послуг і тому подібне. У результаті утворюється договірне поле господарюючого суб'єкта.

6. Починається із складання журналу типових господарських операції, який служить основою ведення фінансового і податкового обліку. Потім виконується аналіз різних податкових ситуацій, постачання отриманих фінансових показників з можливими втратами, обумовленими штрафними і іншими санкціями.

7. Безпосередньо пов'язаний з організацією надійного податкового обліку і контролю за правильністю числення і сплати податків. Основним способом зменшення ризику помилок може бути використання технології внутрішнього контролю податкових розрахунків [2].

Інструментами податкового планування є податкові пільги, спеціальні податкові режими, зони пільгового оподаткування, угоди про уникнення подвійного оподаткування і так далі, що дозволяють практично реалізувати передбачені законодавством найбільш вигідні з позицій виникаючих податкових наслідків умови господарювання. Основним завданням є організація системи правильне і своєчасне вживання інструментів податкового планування як індивідуально, так і взаємопов'язано. В рамках цієї системи мають бути розроблені схеми оптимальної структури організації господарської діяльності з врахуванням вимог законодавства, одночасного використання представлених в рамках його дії можливостей, а також тенденцій до зміни чинного законодавства і вірогідності його зміни.

Основною ціллю будь-якого комерційного підприємства є отримання максимального прибутку. Податки за своєю суттю – це примусове і безповоротне стягнення на користь держави частини активів (грошових коштів) платника податку, що регулюється податковими законами. Вони є однією зі статей витрат, що зменшують чистий прибуток підприємства [4].

Тому будь-які дії підприємства-платника податків, скеровані на використання всіх законних методів зменшення витрат, зокрема і податкових платежів, для збільшення свого прибутку, є правомірними. З цієї точки зору податкове планування зводиться до максимізації доходу за рахунок мінімізації

податків. Здійснення підприємницької діяльності повинно відбуватись у розрізі отримання законних пільг або мінімізації податкових платежів. Термін “мінімізація податків” не варто буквально ототожнювати з метою лише зниження податків, а й збільшення доходів підприємства після їх сплати. Непродумана мінімізація податків тягне за собою штрафні санкції.

Під час планування витрат підприємства здійснюють:

- розрахунок вартості ресурсів, необхідних для кожного виду діяльності за переліком об'єктів і підприємства загалом;

- обчислення виробничої собівартості кожного виду продукції, робіт, послуг за структурними підрозділами і підприємства загалом;

- визначення загальної величини витрат на плановий обсяг господарської діяльності підприємства.

Розробляючи фінансовий план підприємства у розрізі витрат, серед основних показників визначаються планові економічно обґрунтовані витрати щодо сплати податкових платежів.

Такі методичні підходи ототожнюються більше з поняттям планування податкових платежів. Система податкового планування є значно ширшим поняттям і включає крім цієї складової елементи оптимізації сплати податків і повинна передбачати оцінку ефективності податкового планування.

З точки зору фінансової оптимізації, мінімізація податків відкриває нові можливості для підприємств. Для прикладу часто використовуються методи переміщення терміну сплати деяких податків на необхідний період часу без штрафних санкцій. До того ж зменшення їх не виникає, але позитивний результат є – кошти залишаються у обігу і, відповідно, приносять додатковий прибуток [3].

Отже, оптимізувати податкові платежі дозволяє ефективно організована система податкового планування. Узгодженість діяльності та оптимізація цієї системи у напрямку мінімізації податків законним шляхом знижує фінансові витрати і зміцнює фінансовий стан підприємства загалом.

Для проведення податкової оптимізації на вітчизняних підприємствах варто дотримуватись принципів: законності проведених операцій; послідовності; поміркованості; ефективності.

Кількісну оцінку ефективності податкової політики, що реалізується підприємством, необхідно здійснювати через систему загальновідомих показників, що визначають: рівень податкового навантаження на підприємство; рівень впливу окремих заходів податкового планування на величину податкових зобов'язань підприємства; ефективність податкового планування та податкової політики підприємства загалом.

Список використаних джерел

1. Голяш І. Д., Романів С. Р., Черешнюк О. М. Податкове планування підприємства як засіб запобігання правопорушенням. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 18. С. 309 – 312.

2. Назаренко Г. В., Маніна А. С. Аналіз зарубіжного досвіду податкового планування на підприємстві. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 758 – 762.

3. Святаш С. В. Податкове планування та оптимізація оподаткування в контексті максимізації вигод платників податків та держави. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Ужгород : Говерла, 2017. Вип. 2 (50). С. 280 – 285.

4. Матвійчук Л. О., Олійник Л. Г. Податкове планування як інструмент управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 178 – 186.

5. Давискіба К. В., Карпова В. В., Ревенко Т. В. Проблемні аспекти класифікації методів податкового планування на підприємстві. *Теорія та практика державного управління*. 2018. Вип. 2. С. 112 – 117.

УДК 330.14

JEL Classification: G39

Савчук Т. В.,

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ

Видрак І. В.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ

НУЛЬОВА ЛІКВІДАЦІЙНА ВАРТІСТЬ: ПЕРЕВАГИ І РИЗИКИ

Для більшості підприємств, особливо тих, що займаються виробництвом, найвагомішою групою активів є основні засоби, від правильності обліку яких залежить їх достовірна оцінка.

Одним з важливих показників, який впливає на балансову вартість основних засобів є ліквідаційна вартість.

Метою даного дослідження є вивчити економічний зміст терміну “ліквідаційна вартість основних засобів” та обґрунтувати можливості та ризики її не оцінювання (прийняття на нульовому рівні).

Ліквідаційна вартість використовують для розрахунку амортизованої вартості основних засобів, яка дорівнює різниці між первісною (переоціненою) вартістю об'єкта та власне його ліквідаційною вартістю. Тому оцінювання її величини проводиться безпосередньо при введенні основних засобів в експлуатацію.

Відповідно до П(С)БО 7 ліквідаційна вартість – це “сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації)

необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією)” [1].

У параграфі 6 МСБО 16 “Основні засоби” зазначається, що “ліквідаційна вартість – це попередньо оцінена сума, яку суб'єкт господарювання отримав би на поточний час від вибуття активу після вирахування всіх попередньо оцінених витрат на вибуття, якщо актив є застарілим та перебуває в стані, очікуваному по закінченні строку його корисної експлуатації” [2].

За визначенням п. 4 розд. I НП(С)БОДС 121 ліквідаційною вартістю є “сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт державного сектора очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією) [3].

Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів (п. 23) [4] дають ширші рекомендації щодо визначення величини ліквідаційної вартості: “ліквідаційна вартість приймається в сумі, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основних засобів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією), та яка визначається комісією, створеною наказом керівника підприємства, під час введення об'єкта в експлуатацію”.

Інколи ліквідаційну вартість необоротних активів сприймають як вартість всього, що залишилось після фізичної ліквідації об'єкта (за мінусом витрат на ліквідацію). Проте у світовій практиці її розуміють як залишкову вартість активу на дату остаточного припинення використання об'єкта, тобто ту, яку вітчизняні спеціалісти звикли називати балансовою вартістю. Тому у перекладах англійських підручників з бухгалтерського обліку можна зустріти термін “залишкова (ліквідаційна) вартість”.

Величина ліквідаційної вартості впливає на розрахунок амортизації, а отже на величину зносу і залишкової вартості основного засобу.

Але часто, для спрощення розрахунків, на підприємствах ліквідаційну вартість прирівнюють до нуля. Причина в тому, що постійно вона піддається змінам (наприклад: ціна розбирання активу, вартість металолому тощо). Отже, ліквідаційну вартість потрібно коригувати, досліджувати ринок збуту, оцінювати можливі витрати, які можуть виникнути в разі ліквідації активу, а це достатньо трудомістко і дорогавартісно для підприємства. Тому, оскільки законодавством не заборонено використовувати нульову ліквідаційну вартість, цим часто і користуються, полегшуючи розрахунок амортизації.

Пряких приписів, як оцінювати ліквідаційну вартість, жоден нормативний документ не містить. Окрім того, що комісія підприємства при введенні об'єкта в експлуатацію на власний розсуд визначає суму, яку в майбутньому очікує отримати від реалізації (ліквідації) цього основного засобу після закінчення строку його корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). Тобто, по суті, визначає її як різницю між очікуваним дохідом при ліквідації і очікуваними витратами на ліквідацію в той же самий момент часу.

Потрібно розуміти, що звичайно ліквідаційна вартість будь-якого об'єкта основних засобів за наслідками експлуатації не може дорівнювати нулю. Так як основні засоби – це матеріальні активи, які складаються з певних деталей, компонентів тощо, на момент припинення експлуатації у підприємства, напевно, залишається: зношений, але можливо придатний до використання об'єкт, який можна продати чи іншим чином отримати економічні вигоди; або деталі, що мають цінність; або металобрухт, що також має деяку вартість.

Проте прийти до нульової ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів підприємство може, якщо її правильно обґрунтує:

1) відсутністю економічних вигід при виведенні з експлуатації об'єкта. Це, наприклад, можливо для тих основних засобів, які на ринку швидко втрачають свою цінність (морально застарівають), унаслідок чого підприємство точно знає, що їх не перепродасть. А також тих основних засобів, які підприємство, скажімо, у майбутньому збирається подарувати (безоплатно передати);

2) значними витратами на продаж/ліквідацію, які перевищують очікуваний дохід.

Але є ряд випадків, при яких нульова ліквідаційна вартість не може бути прийнята. Ліквідаційна вартість однозначно не може дорівнювати нулю, якщо підприємство:

1) планує об'єкт основних засобів, що вводиться в експлуатацію, амортизувати методом зменшення залишкової вартості;

2) переоцінює повністю амортизований об'єкт ОЗ (тобто залишкова вартість якого дорівнює нулю). У такому разі п. 17 П(С)БО 7 і п. 35 Методичних рекомендацій № 561 вимагають обов'язково встановити ліквідаційну вартість.

У випадку якщо нульова ліквідаційна вартість застосовується безпідставно, податківці, напевно, наполягатимуть на помилці в розрахунку амортизації й, відповідно, на необґрунтованому відображенні витрат, що призведе до нарахування штрафних санкцій.

Роблячи висновки з вище наведеного, вважаємо, що абсолютне використання нульової ліквідаційної вартості для всіх без винятку об'єктів основних засобів є необґрунтованим. На нашу думку, зважаючи на всі аргументи, вже краще визнати невелику ліквідаційну вартість, аніж нульову.

Крім того, відповідно до вимог облікових стандартів, при зміні ринкових економічних умов підприємство повинно переглядати оцінку прийнятої ліквідаційної вартості. За потреби, на нашу думку. Це слід робити хоча б раз на квартал, півріччя або навіть рік. Це допоможе зменшити ризик штрафних санкцій і спорів при податкових перевітках.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 16 "Основні засоби". URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-16_ukr_2018.pdf.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС) 121 “Основні засоби” : Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.

4. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів : Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. № 561. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0561201-03>.

УДК 330.142.211

JEL Classification: G31

Сук П. Л.,
д-р екон. наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування,
Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України "Ніжинський
агротехнічний інститут", м. Ніжин

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ РОЗРАХУНКУ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Підприємства в процесі своєї діяльності використовують основні засоби. Їх вартість поступово зменшується і переноситься на новостворений продукт частинами за допомогою амортизації. Існують різні методи нарахування амортизації основних засобів.

В Україні відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 7 “Основні засоби” підприємство може застосовувати один із п’яти методів нарахування амортизації необоротних активів: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий [1].

Міжнародним стандартом бухгалтерському обліку (МСБО) 16 “Основні засоби” визначено три методи нарахування амортизації необоротних активів: прямолінійний, зменшення залишку, суми одиниць продукції [2]. Відповідно до цього стандарту підприємства можуть обрати будь-який метод зменшення залишку. На практиці використовують 125 %, 150 %, 175 % і 200 % методи зменшення залишку [3; 4; 5].

В Росії згідно п. 18 Положення по бухгалтерського обліку (ПБО) 6/01 “Облік основних засобів” передбачено чотири способи нарахування амортизації: лінійний; зменшеного залишку; списання вартості за сумою чисел років

строку корисного використання; списання вартості пропорційно обсягу продукції (робіт). В Росії для амортизації за способом зменшеного залишку підприємство може обрати будь-яку ставку (коефіцієнт), але не більше 3 (тобто 300 % включно) [6]. На практиці в Росії набули використання методи зменшення залишкової вартості 180 %, 230 %, 250 % і 300 % [7; 8; 9]. Слід зазначити, що в Росії в зв'язку з прийняттям Федерального стандарту бухгалтерського обліку (ФСБО) 6/2020 “Основні засоби” з 01 січня 2022 р. будуть використовувати в бухгалтерському обліку 3 способи нарахування амортизації основних засобів: лінійний, зменшеного залишку, пропорційно кількості продукції (обсягу робіт в натуральному виразі). Також при нарахуванні амортизації способом зменшеного залишку організація самостійно визначає формулу розрахунку суми амортизації за звітний період. При цьому формула повинна забезпечувати систематичне зменшення цієї суми в міру закінчення терміну корисного використання цього об'єкта [10].

Отже, в світовій практиці відомі такі методи нарахування амортизації необоротних активів:

1. Прямолінійний.
2. Зменшення залишкової вартості.
3. Метод 125 % зменшення залишкової вартості.
4. Метод 150 % зменшення залишкової вартості.
5. Метод 175 % зменшення залишкової вартості.
6. Метод 180 % зменшення залишкової вартості.
7. Метод 200 % зменшення залишкової вартості. В Україні він має назву метод прискореного зменшення залишкової вартості.
8. Метод 230 % зменшення залишкової вартості.
9. Метод 250 % зменшення залишкової вартості.
10. Метод 300 % зменшення залишкової вартості.
11. Обернений метод зменшення залишкової вартості.
12. Обернений метод прискореного зменшення залишкової вартості (або обернений метод 200 % зменшення залишкової вартості).
13. Обернений метод 125 % зменшення залишкової вартості.
14. Обернений метод 150 % зменшення залишкової вартості.
15. Обернений метод 175 % зменшення залишкової вартості.
16. Обернений метод 180 % зменшення залишкової вартості.
17. Обернений метод 230 % зменшення залишкової вартості.
18. Обернений метод 250 % зменшення залишкової вартості.
19. Обернений метод 300 % зменшення залишкової вартості.
20. Кумулятивний (згідно МСБО 16 “Основні засоби” він називається метод суми числа років, а в Росії має назву спосіб списання вартості за сумою чисел років строку корисного використання). Його також називають прямим кумулятивним методом [11].

21. Обернений кумулятивний метод [11].

22. Метод суми одиниць продукції. В Україні він має назву виробничий, а в Росії – спосіб списання вартості пропорційно обсягу продукції (робіт).

23. Метод годин роботи.

24. Метод кілометрів пробігу (або миль). Методи суми одиниць продукції, метод годин роботи і кілометрів пробігу (або миль) можна розглядати як види виробничого методу. Причому, амортизація за методом суми одиниць продукції розраховується залежно від обсягу виготовленої продукції, за методом годин роботи залежно від кількості відпрацьованих годин, а за методом кілометрів пробігу (або миль) залежно від кількості кілометрів (або миль) пробігу [1; 2; 6; 10; 12; 13].

25. Метод вибуття (retirement method) [14].

26. Метод заміщення (replacement method) [14].

27. Метод переоцінки (revaluation depreciation method) [15].

28. Метод на основі доходу (revenue-based amortisation method).

29. Метод норми амортизації (або нормативної амортизації).

30. Метод дигресивної норми амортизації [16].

31. Метод прогресивної норми амортизації.

Для амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів в Україні передбачено два методи: 1) нарахування амортизації здійснюється в розмірі 50 % вартості об'єктів при видачі їх в експлуатацію, а решту 50 % вартості – при списанні об'єктів; 2) нарахування амортизації здійснюється в розмірі 100 % вартості об'єктів при видачі їх в експлуатацію [1].

Метод нарахування амортизації в розмірі 100 % вартості об'єктів при видачі їх в експлуатацію по малоцінних необоротних матеріальних активах відповідає методу нарахування амортизації заміщення.

Таким чином, для нарахування амортизації основних засобів в міжнародній практиці можна використовувати різні методи. Проте в бухгалтерському і податковому обліку передбачені окремі методи. Їх використання в кожній країні регламентується законодавством і стандартами бухгалтерського обліку. Управлінський облік підприємство веде на свій розсуд, а тому тут можливо використовувати будь-який метод.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : Наказ Міністерства фінансів України 27.04.2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Основні засоби IASB : Міжнародний документ від 01.01.2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014.

3. Declining-balance method of depreciation definition. URL: <https://accountingcoach.com/terms/D/declining-balance-method-of-depreciation>.
4. GAAP Declining Balance Method. URL: <https://smallbusiness.chron.com/gaap-declining-balance-method-55759.html>.
5. 175 percent reducing balance depreciation. URL: <https://docs.microsoft.com/en-us/dynamics365/finance/fixed-assets/175-percent-reducing-balance-depreciation>.
6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту “Учёт основных средств” ПБУ 6/01 (Зарегистрировано в Министерстве юстиции Российской Федерации 28.04.2001 г. № 2689) : Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 г. № 26н. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199487&fld=134&dst=100011,0&rnd=0.7550347104001115#04149534261205524>.
7. Способ уменьшаемого остатка. URL: <https://obd2bluetooth.ru/sposob-umenshaemogo-ostatka>.
8. Метод уменьшаемого остатка начисления амортизации: формула. URL: <https://spmag.ru/articles/metod-umenshaemogo-ostatka-nachisleniya-amortizacii-formula>.
9. О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учёту “Учёт основных средств” ПБУ 6/01 (Зарегистрировано в Министерстве юстиции Российской Федерации 16.01.2006 г. № 7361) : Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 12.12.2005 г. № 147н. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=88406>.
10. Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учёта ФСБУ 6/2020 “Основные средства” и ФСБУ 26/2020 “Капитальные вложения” (Зарегистрировано в Министерстве юстиции Российской Федерации 15.10.2020 г. № 60399) : Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 17.09.2020 г. № 204н. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=373426>.
11. Об утверждении Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов : Постановление Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27.02.2009 г. № 37/18/6. URL: <https://studopedia.info/5-62682.html>.
12. Activity method of depreciation. URL: <https://accountingformanagement.org/activity-method-of-depreciation>.
13. Machine Hour Rate, Mileage, and Global Method of Depreciation. URL : http://accountingexplanation.com/machine_hour_rate_mileage_global_method.htm.
14. Chapter 11. Depreciation and Depletion. URL: <https://silo.tips/download/chapter-11-depreciation-and-depletion>.
15. Вуд Ф. Бухгалтерский учёт для предпринимателей. 5-е издание, часть 3. Москва : Аскери Информайшн Лтд., 1993. 341 с.
16. Метод дигрессивной нормы амортизации. URL: https://vuzlit.ru/2041125/metod_digressivnoy_normy_amortizatsii.

УДК 347.23

JEL Classification: G32

Шекета Є. Ю.,
канд. екон. наук,
завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Івано-Франківський коледж Львівського національного
аграрного університету, м. Івано-Франківськ

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО КІНЦЕВИХ БЕНЕФІЦІАРНИХ ВЛАСНИКІВ

Згідно ст. 64 Господарського кодексу України всі підприємства, крім державних та комунальних підприємств, зобов'язані встановлювати свого кінцевого бенефіціарного власника (контролера), регулярно оновлювати і зберігати інформацію про нього та надавати її державному реєстратору у випадках та в обсязі, передбачених законом [1].

Закон України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення” від 14 жовтня 2014 року № 1702-VII втратив чинність на підставі Закону № 361-IX від 6 грудня 2019 року, проте містить таке визначення поняття кінцевий бенефіціарний власник (контролер) – фізична особа, яка незалежно від формального володіння має можливість здійснювати вирішальний вплив на управління або господарську діяльність юридичної особи безпосередньо або через інших осіб, що здійснюється, зокрема, шляхом реалізації права володіння або користування всіма активами чи їх значною часткою, права вирішального впливу на формування складу, результати голосування, а також вчинення правочинів, які надають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління, або яка має можливість здійснювати вплив шляхом прямого або опосередкованого (через іншу фізичну чи юридичну особу) володіння однією особою самотійно або спільно з пов'язаними фізичними та/або юридичними особами часткою в юридичній особі у розмірі 25 чи більше відсотків статутного капіталу або прав голосу в юридичній особі [2]; кінцевий бенефіціарний власник – будь-яка фізична особа, яка здійснює вирішальний вплив (контроль) на діяльність клієнта та/або фізичну особу, від імені якої проводиться фінансова операція [3].

Первинне подання відомостей про кінцевих бенефіціарний власників здійснюється державному реєстратору під час реєстраційних дій юридичної

особи, який проводить ідентифікацію даних про особу, яка є кінцевим бенефіціарний власником юридичної особи, з різних державних реєстрів. Після перевірки відомості про новостворену юридичну особу і її кінцевих бенефіціарних власників заносяться до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (далі ЄДР).

Згідно Закону України “Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань” всі юридичні особи зобов’язані підтримувати інформацію про своїх кінцевих бенефіціарних власників та структуру власності в актуальному стані, оновлювати її та повідомляти державного реєстратора про зміни протягом тридцяти робочих днів з дня їх виникнення, та подавати державному реєстратору документи, що підтверджують ці зміни. Якщо зміни у структурі власності та інформації про кінцевого бенефіціарного власника юридичної особи відсутні, юридичні особи зобов’язані повідомляти державного реєстратора про відсутність таких змін при проведенні державної реєстрації будь-яких змін до відомостей про юридичну особу, що містяться в ЄДР [4].

Отримати відомості з ЄДР про юридичну особу та її кінцевих бенефіціарних власників можна через запит на офіційному сайті Міністерства юстиції України (безкоштовний запит: usr.minjust.gov.ua/content/free-search або платний запит: usr.minjust.gov.ua/content/paid-search).

З січня 2021 року всі юридичні особи повинні підтверджувати відомості про своїх кінцевих бенефіціарних власників щороку з дати державної реєстрації юридичної особи, протягом 14 календарних днів. За неподання або несвоєчасне подання інформації юридичними особами про їх кінцевих бенефіціарних власників, керівника або особу, уповноважену діяти від імені юридичної особи, притягатимуть до адміністративної відповідальності, штраф становитиме від 1000 до 3000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 17 тис. грн до 51 тис. грн).

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 01.02.2021).
2. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 14.10.2014 р. № 1702-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18> (дата звернення: 01.02.2021).
3. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 06.12.2019 р. № 361-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20> (дата звернення: 01.02.2021).
4. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003 р. № 755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15> (дата звернення: 01.02.2021).

УДК 330.34

JEL Classification: M29

Ярцева О. С.,

аспірант,

Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, м. Харків

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ОБЛІКУ В МЕНЕДЖМЕНТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні підприємства стикаються зі значною та постійно зростаючою кількістю викликів з боку зовнішнього оточення та внутрішнього середовища, що потребує розбудови відповідних контурів управління, здатних забезпечити стабільність функціонування та розвитку підприємства. Об'єктивна необхідність тривалої підтримки стабільності функціонування актуалізує питання вироблення відповідної стратегії підприємства, що неможливо без наявності достовірної та якісної інформації. Головним джерелом формування такої інформації на підприємстві є система бухгалтерського обліку, яка задовольняє інтереси широкого кола користувачів інформації. З одного боку система обліку характеризується устояними інструментами збирання, обробки та передавання інформації (особливо в частині так званого регламентованого обліку). З іншого боку слід враховувати постійну появу нових об'єктів облікового спостереження, як реакції на нестандартні виклики оточення та розвиток підприємства.

Поряд з врахуванням стратегічної орієнтації менеджменту підприємства вважаємо доречним при організації обліку усвідомлювати поширеність процесного підходу до управління підприємством. Виділення бізнес-процесів інтегрує всі аспекти діяльності підприємства та орієнтує їх на досягнення стратегічних цілей. Оскільки менеджмент бізнес-процесів не є ще остаточно сформованою дисципліною, існує велика кількість проблем його організації. Такі проблеми переносяться й на організацію обліку, як однієї з функцій менеджменту бізнес-процесів підприємства. Далі окреслимо такі проблеми й означимо можливі шляхи їх вирішення в процесі організації стратегічного обліку.

Першою проблемою тут бачиться ретроспективність облікової інформації, про що наголошує велика кількість учених-обліковців та що об'єктивно витікає зі змісту обліку. Організація стратегічного обліку у даному випадку має інтегруватися з інструментами предикативної аналітики, коли робочий план рахунків обліку та облікові номенклатури ставляться у відповідність прогностичним показникам та стратегічним орієнтирам розвитку підприємства.



Ярцева О. С. Проблемні питання організації стратегічного обліку в менеджменті бізнес-процесів підприємства. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 99 – 101.

Такі дослідження вже існують, але на думку автора вони потребують розширення в частині інтеграції облікового процесу з інструментами процесної аналітики або глибинного аналізу процесів (від англ. “process mining”).

Наступна проблема організації є наслідком попередньої. Аналітика процесів базується на консолідації інформації та знань щодо поведінки процесів на підставі аналізу журналів подій, зафіксованих в інформаційній системі підприємств. Відповідно, говорячи про облікове забезпечення менеджменту бізнес-процесів необхідно усвідомлювати недостатність організації контурів управлінського обліку, оскільки менеджмент бізнес-процесів вимагає консолідації значно більших обсягів у тому числі не облікової інформації. Вагомим завданням організації обліку постає інтеграція інформаційних систем обліку з корпоративною інформаційною системою. Це можливо лише на підставі формування належної архітектури інформаційних систем підприємства. В ідеальному випадку організація стратегічного обліку, так саме як і організація менеджменту процесів має орієнтуватися на моделі архітектури підприємства. Також можна запропонувати у ключі вирішення даної проблеми узгоджено використовувати концепції цифрового двійника підприємства та облікового інжинірингу. Спільне застосування даних концепції дозволить створити інформаційну модель підприємства, на основі якої відбуватиметься моделювання бізнес-процесів. Наявність такої моделі дозволить визначати й структуру облікових номенклатур та їх співвіднесення з наявними процесами.

У даному випадку виникає ще низка проблем, підпорядкованих першим двом. По-перше, це орієнтації теорії та практики обліку на роботу з окремими об'єктами облікового спостереження. Облік фіксує факти господарського життя та динамічно відображає їх зміну. Але такого фіксування недостатньо для моделювання потокових процесів підприємства. Організація стратегічного обліку у даному випадку має переорієнтувати облік та відображення динаміки змін певних інтегрованих характеристик виконання бізнес-процесів. По-друге, формування робочого плану рахунків також має орієнтуватися не стільки на структуру ресурсів та джерел їх формування, скільки на забезпечення росту ефективності бізнес-процесів. По-третє, таке ж саме зауваження можна спрямувати на виділення центрів фінансової відповідальності (ЦФО). Такі центри мають не лише відображати фінансову структуру підприємства, а в рамках своєї ієрархії відповідати ієрархії бізнес-процесів підприємства.

Ще однією проблемою є визначення місця практик ведення обліку в структурі бізнес-процесів підприємства. В практиці менеджменту процесів існує диференціація процесів на основні, допоміжні та процеси управління. Тобто облік може бути представлений як окремий бізнес-процес. Разом з тим окремі елементи методу обліку за економічним змістом можуть бути віднесені до

складових інших бізнес-процесів. Наприклад, інвентаризація може виступати складовою бізнес-процесу обліку так саме як і бізнес-процесу ведення складського господарства. Відповідно організація стратегічного обліку має базуватися на чітко визначеній архітектурі процесів. Лише у такому випадку можна оптимізувати витрати на ведення стратегічного обліку. Останньою проблемою, яку хочемо розглянути у даному дослідженні, є визначення показників ефективності процесів, які часто є не фінансовими. Відповідно потрібно організувати відображення таких показників в системі обліку.

Перелічені проблемні питання організація стратегічного обліку в менеджменті бізнес-процесів підприємства охоплюють лише незначну частку з них. Додаткової уваги потребує врахування, наприклад, впливу цифрової трансформації бізнесу на параметри організації стратегічного обліку. В контексті менеджменту процесів доречно врахувати набутки роботизації бізнес-процесів (від англ. “Robotic process automation”). Такі дослідження становитимуть перспективи подальших розробок автора.

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 336.77

JEL Classification: G21

Гаврікова А. В.,

канд. екон. наук,

доцент кафедри фінансів,

банківської справи та підприємництва,

Донбаська державна машинобудівна

академія, м. Краматорськ

Набока О. В.,

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,

Донбаська державна машинобудівна

академія, м. Краматорськ

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Кредитні операції займають важливе місце не тільки у діяльності конкретного банку, а й у розвитку економіки країни в цілому. Банківська система шляхом надання кредитів організовує й обслуговує рух капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перерозподіл у сфері виробництва та обігу [1, с. 318].

Формуючи кредитний портфель банківські установи керуються наступними цілями: мінімізація рівня ризиків, отримання високого рівня доходу в поточному періоді, забезпечення високого темпу очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі, дотримання необхідної ліквідності портфеля.

Процес формування кредитного портфеля надзвичайно важливий для банківських установ, оскільки кредитні операції хоча і є найбільш прибутковими, водночас вони найбільш ризикові, тому необхідно враховувати всю сукупність факторів, що впливають на рівень ризику під дією якого формується кредитний портфель.

На рівень кредитного ризику впливають як зовнішні так і внутрішні фактори, а також фактори, що залежать від діяльності позичальника. Зовнішні фактори не пов'язані з діяльності комерційного банку, а формуються під дією ринкового механізму, законодавчого регулювання, економічної та політичної ситуації в країні. Внутрішні фактори є суб'єктивними, адже на них банк може впливати безпосередньо.

Перелік основних факторів впливу на рівень кредитного ризику, під дією якого формується кредитний портфель банку представлений в табл. 1.



Гаврікова А. В., Набока О. В. Фактори впливу на формування кредитного портфеля комерційного банку в Україні. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 102 – 104.

Їх оцінка дає можливість сформувати ефективний кредитний портфель в результаті уникнення або мінімізації негативних наслідків їх дії, що призведе до підвищення дохідності вкладень, оптимізації погашення позик, ліквідності та прибутковості банку. Також у процесі формування кредитного портфеля комерційного банку в Україні слід враховувати [2, с. 60]: розмір банку (капіталу); правила регулювання банківської діяльності; офіційна кредитна політика банку; досвід і кваліфікація менеджерів; рівень дохідності різних напрямів розміщення коштів.

В період 2019 – 2021 рр. формування кредитного портфеля комерційних банків України здійснюється під суттєвим впливом зовнішніх факторів, які сприяли підвищенню рівня кредитного ризику.

Таблиця 1

Класифікація факторів кредитних ризиків банківських установ

Група факторів	Назва факторів
Зовнішні	<ul style="list-style-type: none"> – нормативно-законодавче регулювання діяльності банківських установ; – нормативно-законодавче регулювання діяльності позичальника; – стан розвитку економіки; – кон'юнктура попиту на кредитні ресурси та їх пропозиції на фінансово-кредитному ринку; – рівень конкуренції між банківськими установами та контрагентами; – політична ситуація в країні; – форс-мажорні обставини (природні катаклізми, воєнні дії, тощо);
Внутрішні	<ul style="list-style-type: none"> – надмірна концентрація кредитного портфеля; – надмірна диверсифікація кредитного портфеля; – відсутність ефективних методів оцінки та регулювання кредитних ризиків за етапами кредитного процесу; – кредитування нових інноваційних проектів; – фінансові махінації; – неадекватна оцінка впливу чинників кредитних ризиків; – низький кваліфікаційний рівень, компетенція та досвід роботи фахівців тощо;
Фактори, притаманні діяльності позичальника	<ul style="list-style-type: none"> – репутація позичальника (моральні та етичні характеристики); – капітал позичальника; – спроможність позичальника успішно вести справу; – кредитоспроможність позичальника; – умови, в яких здійснюється реалізація проекту, що кредитується; – ліквідність забезпечення за кредитом.

Джерело: [3, с. 20].

Розвиток банківської справи в період пандемії COVID-19 характеризується нестабільністю фінансової системи України. НБУ змушений рекомендувати змінювати умови кредитних відносин [4], розуміючи складність ведення бізнесу і проблеми з платоспроможністю фізичних осіб, пропонуючи кредитні канікули, капіталізацію відсоткових платежів та інші антикризові заходи.

Таким чином, періодична оцінка факторів впливу на кредитний портфель є необхідним елементом здійснення кредитної діяльності банківськими установами, яка дає змогу виявити та оперативно відреагувати на зміну внутрішніх факторів та зменшити негативний вплив зовнішніх, що дозволить сформувати якісний кредитний портфель.

Список використаних джерел

1. Катан Л. І., Демчук Н. І., Бабенко-Левада В. Г., Журавльова Т. О. Банківська система : навч. посіб. / за ред. І. М. Мазура. Дніпро : Пороги, 2017. 444 с.
2. Єрмакова Ю. Визначення впливу факторів на якість кредитної політики банку. *Управління розвитком*. 2014. № 15. С. 59 – 61.
3. Крамаренко О. М., Лаврентович Ю. І. Навчальний посібник з дисципліни "Кредитування і контроль". Миколаїв : Видавництво НУК, 2011. 105 с.
4. Національний банк проти коронавірусу. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/covid19>.

УДК 316.422

JEL Classification: O39

Гаврікова А. В.,

канд. екон. наук,

доцент кафедри фінансів,

банківської справи та підприємництва,

Донбаська державна машинобудівна

академія, м. Краматорськ

Трегубова М. О.,

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,

Донбаська державна машинобудівна

академія, м. Краматорськ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНТРОЛІНГУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з головних і актуальних напрямків розвитку та зростання конкурентоспроможності підприємства є ефективне використання інновацій та впровадження заходів щодо покращення вже існуючої інноваційної діяльності.

Для удосконалення інноваційного процесу на підприємстві необхідно розробка системного підходу, який буде передбачати розгляд інноваційної діяльності, як окремої системи заходів, метах яких – забезпечення довгострокового функціонування господарюючого суб'єкта, покращення його фінансової стійкості. Підвищенню ефективності запроваджених інноваційних процесів і створенню нової продукції сприятиме розроблений механізм контролінгу.

У перекладі с англійської мови поняття інновації може трактуватися як нововведення, раціоналізаторська пропозиція у вигляді зміни технології, організація виробництва або самого продукту, що впроваджуються с метою досягнення більшої ефективності або створення нової цінності [2].



Гаврікова А. В., Трегубова М. О. Теоретичні основи контролінгу інноваційної діяльності підприємства. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 104 – 106.

Контролінг – це сучасне явище, яке виникло при поєднанні економічного аналізу, планування, управлінського обліку та менеджменту. Головною метою контролінгу є інтеграція, координація та спрямування діяльності різних підрозділів підприємства на досягнення поставлених оперативних та стратегічних цілей.

Необхідність появи контролінгу на підприємствах можна пояснити підвищеною нестабільністю зовнішнього середовища, важливістю швидкого реагування на зміни ринку, ускладненням системи управління підприємством, постійним моніторингом змін зовнішнього та внутрішнього середовища, спрямованістю діяльності підприємства здебільшого на аналіз майбутніх досягнень.

Однак, варто пам'ятати, що інноваційна діяльність вносить свої корективи і висуває окремі вимоги до контролінгу, серед яких можна виділити такі: ускладнення результативності досліджень і розробок; дослідження і розробки розглядаються, як складний інформаційно-технологічний процес; тривале використання розробок; унікальність продукту досліджень; високі вимоги до актуальності наукових розробок.

Таким чином, контролінг інноваційної діяльності узагальнює процес введення інновацій у діяльність господарчого суб'єкта. Залучення контролерів для підтримки процесу управління інноваційною діяльністю вимагає додаткових витрат, але цей крок зменшить перевищення фактичних грошових витрат та витрат часу.

Найчастіше, контролінг інноваційної діяльності розглядається як методика управління інноваційною моделлю розвитку підприємства, що спрямована на аналіз розвитку мікро- і макросередовища підприємства, вивчення резервів та удосконалення на пряму системи управління інноваційною діяльністю.

З вищенаведеного можна виділити основні функції контролінгу інноваційної діяльності підприємства, необхідні для досягнення поставлених цілей:

- визначення вектору діяльності підприємства, вибір оптимального ефективного використання усіх наявних ресурсів;
- прогнозування і планування реалізації цілей підприємства, аналіз сильних та слабких сторін;
- контроль фінансово-господарської діяльності в процесі виконання плану задля моніторингу управлінських рішень;
- інформаційні дані, що будуть відображати діяльність підприємства та забезпечення необхідними інформаційними даними;
- контроль, як засіб оцінки досягнутих результатів;
- аналіз минулих, теперішніх і майбутніх результатів та їх відхилень від плану [1].

Виконання зазначених функцій дозволяє оцінити інноваційний проект, визначити його актуальність на підприємстві, впровадити заходи щодо збору інформації, обробки, знайти шляхи інвестування за нестачею власних ресурсів.

Отже, основна мета контролінгу інноваційних проектів полягає у концентрації наявних ресурсів на забезпечення підвищення продуктивності та ефективності господарської діяльності підприємства. З урахуванням актуальних проблем, які підлягають вирішенню інноваційними рішеннями можуть вважатися нововведення у вигляді винаходів або наукових технологій.

Системний підхід контролінгу до нововведень дозволяє обирати оптимальний шлях створення конкурентоспроможної продукції у ринковому середовищі, дати обґрунтування необхідності скорочення інноваційного циклу, дає змогу розробити інвестиційний план. Таким чином, контролінг стає невід’ємною частиною ефективного управління інноваційної діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Прокопець Л. В. Контролінг як інструмент управління підприємством. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. Вип. 39. Ч. 2. С. 17 – 20.
2. Скворцов Д. І. Інновація, інноваційність та інноваційний розвиток з позиції економічної теорії. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*. 2013. № 776. С. 309 – 314.

УДК 368.2

JEL Classification: G22

Кравчук А. В.,

д-р екон. наук, професор,
професор кафедри економіки та соціальних дисциплін,
Академія Державної пенітенціарної служби, м. Чернігів

Кравчук В. С.,

слухач магістерської програми 081 “Право”,
Академія Державної пенітенціарної служби, м. Чернігів

ПРОБЛЕМИ ВРЕГУЛЮВАННЯ НАСЛІДКІВ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ ЗА ДОГОВОРАМИ СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

За останні роки відбувається значне збільшення кількості автомобільного транспорту, що призводить до збільшення ризику виникнення дорожньо-транспортних пригод на дорогах. Виходячи з цього відбувається зростання пошкодженого автотранспорту та збільшення кількості постраждалих осіб. Саме укладання договорів обов’язкового страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів дозволяє врегулювати питання передачі ризику та відшкодування втрат третіх осіб страховику.

Відповідно до ст. 9 Закону України “Про обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів” ліміт зобов’язань страховика за шкоду, заподіяну майну потерпілих, становить 130 тисяч гривень на одного потерпілого, а за шкоду, заподіяну

життю та здоров'ю потерпілих, в межах 260 тисяч гривень на одного потерпілого, тобто ця стаття визначає максимальний розмір страхового відшкодування за наслідками дорожньо-транспортної пригоди, за умови виконання страхувальником своїх обов'язків. Якщо страхувальник не виконав свої обов'язки, то страховик згідно чинного законодавства має право відмовити у здійсненні страхового відшкодування третій особі за результатами ДТП, що автоматично призведе до перекладання усєї матеріальної відповідальності на страхувальника.

Для підвищення якості страхового врегулювання за договорами ОСЦВВНТЗ необхідно розглянути етапи здійснення взаємовідносин між страховиками, страхувальниками і третіми особами, що залучаються до процесу врегулювання. Процес врегулювання страхового відшкодування починається з моменту фактичного настання ДТП. Саме після настання ДТП виникає питання, за якою методикою здійснювати його оформлення. Чинне законодавство передбачає використання декількох методів цієї процедури: шляхом виклику поліції або без виклику працівника поліції, тобто шляхом складання "європротоколу", який є спеціальним бланком повідомлення про настання дорожньо-транспортної пригоди. Європротокол заповнюється водіями-учасниками ДТП на місці аварії, потім надається страховику, який видав поліс винній у ДТП особі, та стає підставою для виплати страхового відшкодування третім особам.

При виборі методу оформлення ДТП за присутності представника поліції, власник транспортного засобу та інші учасники пригоди мають вжити необхідні заходи, спрямовані на забезпечення відшкодування шкоди, завданої унаслідок ДТП. Учасники ДТП зобов'язані невідкладно, але не пізніше трьох робочих днів з моменту події – повідомити страховика, з яким було укладено договір страхування, про настання ДТП. Крім того учасникам ДТП необхідно проінформувати один одного про себе, своє місце проживання, назву та місцезнаходження страховика і надати відомості про відповідні страхові поліси, а також вжити можливих заходів з метою запобігання чи зменшення подальшої шкоди. Учасники ДТП зобов'язані зберегти транспортний засіб чи пошкоджене майно в такому стані, в якому воно знаходилося після ДТП, до тих пір, доки їх не огляне призначений страховиком аварійний комісар або експерт.

Несвоєчасне повідомлення винною особою страховика, що видав йому поліс, про настання страхового випадку може бути підставою для пред'явлення страхувальнику регресу після виплати страхового відшкодування потерпілій особі.

Оформлення ДТП можливе без виклику працівника поліції на місце ДТП. Відповідно до п. 2.11 чинних Правил дорожнього руху, якщо внаслідок ДТП немає потерпілих та не завдано матеріальної шкоди третім особам, а транспортні засоби можуть безпечно рухатися, водії (за наявності взаємної згоди в оцінці обставин скоєного) можуть прибути до найближчого відділення поліції для оформлення документів, попередньо склавши схему пригоди та поставивши підписи під нею. Для вибору одного з трьох методів оформлення ДТП, необхідно проаналізувати рівень пошкоджень автотранспортного засобу, наявність бланку європротоколу, вміння його коректно заповнювати та якість супроводження даного документу страховиком.

Поетапне збільшення середніх сум матеріального відшкодування за договорами ОСЦВВНТЗ свідчить про доцільність застосування євро протоколу як методу оформлення ДТП для підвищення якості врегулювання, оскільки використання євро протоколу та його електронної форми значно прискорює етап подання документів та нарахування суми страхового відшкодування.

Підсумовуючи проведене дослідження, слід зазначити, що страхове відшкодування за договорами ОСЦВВНТЗ є одним з найбільш актуальних аспектів розвитку страхової діяльності в Україні.

Список використаних джерел

1. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів : Закон України від 01.07.2004 р. № 1961-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>.

2. Про затвердження максимальних розмірів страхової виплати за шкоду, заподіяну майну потерпілих, у разі оформлення документів про дорожньо-транспортну пригоду без участі уповноважених на те працівників Державтоінспекції МВС України : Розпорядження Держфінпослуг від 17.11.2011 р. № 698. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1412-11>.

3. Про Правила дорожнього руху : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.10.2001 р. № 1306. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1306-2001-п>.

УДК 658.153

JEL Classification: M29

Кущик А. П.,
канд. екон. наук, доцент,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Запорізький національний
університет, м. Запоріжжя
Михайлов В. В.,
здобувач вищої освіти,
Запорізький національний
університет, м. Запоріжжя

УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ПОТРЕБИ ПІДПРИЄМСТВА В ОБОРОТНОМУ КАПІТАЛІ

Більшість фінансових рішень, що приймає підприємство в ринкових умовах функціонування, пов'язано з питанням планування й оптимізації.

У зв'язку зі зміною загальних економічних умов та появою нового в математичному інструментарію, постійно виникає потреба і можливість розробки нових моделей, доопрацювання вже існуючих, або адаптування їх до реальних умов застосування.

У ході дослідження теоретичних засад планування потреб в оборотних активах підприємства встановлено відсутність єдиного загальноприйнятого підходу до їх визначення.

Широкої популярності в зарубіжній практиці корпоративного управління набула система Value-Based Management – концепція управління, спрямована на якісне поліпшення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях корпорації. З усієї безлічі альтернативних цільових функцій у рамках концепції VBM вибирається максимізація вартості компанії. Вартість же компанії визначається її дисконтованими майбутніми грошовими потоками, і нова вартість створюється лише тоді, коли компанії одержують таку віддачу від інвестованого капіталу, що перевищує витрати на залучення капіталу [1].

Але, як відомо, для того щоб управляти чим-небудь необхідно вміти це вимірювати. Стосовно VBM це означає, що необхідно мати інструмент, що дозволяє оцінити віддачу від капіталу інвестованого в компанію. Таким чином, ми можемо виділити основні фактори, що впливають на вартість компанії, що обов'язково повинні враховуватися в показнику, що відображає потребу в капіталі – витрати на власний і позиковий капітал і доходи, що генерується існуючими активами (при цьому доход може виражатися в різних формах: прибуток, грошовий потік тощо).

Існує цілий ряд показників (на основі деяких з них надалі виникли навіть системи управління: наприклад, EVA и EVA-based management) які відображають процес створення вартості і потреби в оборотному капіталі. Найбільш відомі з них – EVA, MVA, SVA, CVA и CFROI [3, с. 409].

Як відзначалося вище, показник, що лежить в основі системи VBM, повинний не тільки відображати вартість компанії, але і показувати ефективність прийняття рішень на всіх рівнях ієрархії, а також служити інструментом мотивації.

Напевно, із всіх існуючих показників, призначених для оцінки процесу створення вартості компанії, EVA (Economic Value Added) є найвідомішим і розповсюдженим. Причина цього в тім, що даний показник поєднує простоту розрахунку і можливість визначення вартості компанії, а також дозволяє оцінювати ефективність як підприємства в цілому, так і окремих підрозділів. EVA є індикатором якості управлінських рішень: постійна позитивна величина цього показника свідчить про збільшення вартості компанії, тоді як негативна – про її зниження [4, с. 107].

На практиці, для здійснення контролю над активами потрібно володіння визначеною інформацією: нинішня і прогнозна ринкова ціна активу, середня рентабельність, сукупність технологічної інформації. Володіючи подібною інформацією можливо активне управління підприємством під яким розуміється також визначення потреби в оборотних активах, у випадку прогнозованої негативної зміни їхньої віддачі. Необхідно, щоб керівництво підприємства контролювало роботу активів, відслідковувало їх нинішню і прогнозувало майбутню їхню вартість. Особливо це стосується підприємств, які мають великий запас готової продукції і товарно-матеріальних запасів та вимагають постійного моніторингу ринкової кон'юнктури [5, с. 140].

У процесі управління оборотними активами при визначенні потреби в оборотному капіталі фінансовий менеджер насамперед аналізує структуру, оборотність, ліквідність оборотних активів, а також забезпеченість оборотним і чистим оборотним капіталом підприємства. Аналізуючи усереднені та максимальні значення таких показників на інших підприємствах галузі, а також враховуючи політику підприємства щодо фінансування оборотного капіталу, менеджер приймає відповідні управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Концепція управління вартістю підприємства. URL: <http://www.cfn.ru/management/finance> (дата звернення: 31.08.2020).
2. Голік В. В. Концептуальні підходи до розуміння сутності поняття “стратегія”. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2014. Вип. 8. Ч. 1. С. 72 – 76.
3. Кулиняк І. Я., Боцман Ю. С. Концепція “бережливе виробництво” як метод ефективної організації виробничого процесу підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 408 – 412.
4. Орлов В. М., Новицька С. С. Стратегічне планування в процесі управління підприємством. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: наук. журн.* 2015. № 1 (78). С. 106 – 115.
5. Шатілова О. В. Стратегічне управління підприємством у нестабільному ринковому середовищі. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 138 – 146.

УДК 336.71

JEL Classification: G21

Ромашко О. М.,

канд. екон. наук,

доцент кафедри фінансів,

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

Пукіш О. В.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,

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

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Показники, що характеризують ефективність діяльності банків України, можна класифікувати за двома рівнями, а саме [1]:



Ромашко О. М., Пукіш О. В. Аналіз економічної ефективності діяльності банків України. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса: Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 110 – 113.

– показники діяльності банків (технічні): середньорічні обсяги власного капіталу, щорічна динаміка величини витрат та доходів, обсяги активів, зобов'язань, чистого прибутку, кредитів та депозитів банків;

– відносні показники ефективності: рентабельність власного капіталу та рентабельність активів.

Розрахунки технічних показників дають уявлення про кількісні параметри, які застосовуються для оцінки ефективності діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

**Технічні показники оцінки ефективності
банківської системи впродовж 2017 – 2019 рр.**

Показник	Роки, млн грн			Абсолютне відхилення, млн грн			Темп росту, %		
	2017	2018	2019	2018 від 2017	2019 від 2017	2019 від 2018	2018 від 2017	2019 від 2017	2019 від 2018
Активи	1333831	1359703	1493298	25872	159467	133595	101,94	111,96	109,83
Власний капітал	161108	154960	199921	-6148	38813	44961	96,18	124,09	129,01
Зобов'язання	1172723	1204743	1293377	32020	120654	88634	102,73	110,29	107,36
Кредити	1036745	1118860	1033430	82115	-3315	-85430	107,92	99,68	92,36
Депозити	454195	448545	522069	-5650	67874	73524	98,76	114,94	116,39

Джерело: [1].

За аналізований період банківська система України активно розвивалась. Її сумарні активи зросли на 25872 млн грн з темпом приросту 1,94 % протягом 2018 р. і на 159467 млн грн протягом 2019 р. з темпом приросту 11,96 % порівняно з базисним періодом. Протягом останнього аналізованого періоду за рахунок зростання обсягів кредитування, цінних паперів та основних засобів відбулось зростання сумарних активів на 133595 млн грн.

Сума власного капіталу банків України на початок аналізованого періоду становила 161108 млн грн та зменшилась у 2018 році на 6148 млн грн із темпом спаду 3,82 %, та зросла у 2019 році у 1,24 рази до 199921 млн грн відносно базового періоду, що є позитивним явищем для діяльності банків оскільки власний капітал комерційного банку виконує в основному захисну функцію – страхування інтересів вкладників і кредиторів, а також покриття поточних збитків від банківської діяльності.

Зобов'язання банків протягом 2017 – 2019 років мали зростаючий тренд та збільшилися з 1172723 млн грн до 1293377 млн грн із темпом приросту 10,29 % за аналізований період. На ріст зобов'язань вплинуло значне збільшення суми коштів суб'єктів господарювання та фізичних осіб.

Розмір депозитів банківських установ за досліджуваний період зріс на 16,39 % до суми 522069 млн грн, проте у 2018 році спостерігається зниження з темпом скорочення 1,24 %, що пов'язано зі скороченням суми строкових вкладів інших банків.

Інша ситуація з кредитним портфелем клієнтів банківської установи, юридичних та фізичних осіб. Як бачимо з табл. 1 нестабільна кризова ситуація в Україні, ускладнення умов кредитування та скорочення залучених ресурсів, які могли би використовуватися при видачі кредитів, позначилось на розмірі кредитного портфелю банку. Протягом 2017 – 2019 років його розмір зменшився на 85430 млн грн або на 7,64 %.

Важливе значення для банківської системи має аналіз результатів її фінансової діяльності, а саме: загальних доходів, витрат та чистого прибутку (збитку), табл. 2. За результатами роботи банків у 2019 році банківський сектор отримав рекордний за останні десять років чистий прибуток – 59,6 млрд грн, з них 32,6 млрд грн це прибуток ПАТ КБ “Приватбанк”. Отримати позитивний фінансовий результат вдалося за рахунок скорочення відрахувань до резервів (з 114,5 млрд грн до 11,8 млрд грн), нарощення процентних та комісійних доходів, а також скороченню комісійних витрат.

Таблиця 2

Основні показники результатів діяльності банківської системи України впродовж 2017 – 2019 рр.

Показник	Роки, млн грн			Абсолютне відхилення, млн грн			Темп росту, %		
	2017	2018	2019	2018 від 2017	2019 від 2017	2019 від 2018	2018 від 2017	2019 від 2017	2019 від 2018
Доходи	178054	204554	243102	26500	65048	38548	114,88	136,53	118,84
Витрати	204545	182215	184746	-22330	-19799	2531	89,08	90,32	101,39
Чистий прибуток (збиток)	-26491	22339	58356	48830	84847	36017	-	-	261,23

Джерело: [1].

Проведемо аналіз відносних показників ефективності діяльності банківської системи. Найважливішими для аналізу ефективності фінансових установ є показники рентабельності активів та капіталу (табл. 3).

Таблиця 3

Основні показники прибутковості банківської системи України за 2017 – 2019 роки, %

Показник	Роки, %			Абсолютне відхилення		
	2017	2018	2019	2018 від 2017	2019 від 2017	2019 від 2018
Рентабельність активів (ROA)	-1,99	1,64	3,91	3,63	5,9	2,27
Рентабельність капіталу (ROE)	-16,44	14,42	29,19	30,86	45,63	14,77

Джерело: [2].

Протягом 2017 року показники рентабельності активів та капіталу мають від’ємні значення і свідчать про неефективність використання банківськими установами своїх наявних ресурсів. Коефіцієнт рентабельності капіталу показує,

що протягом 2017 р. банківська система була неспроможною раціонально розпоряджатися своїми коштами, а саме на 1 грн капіталу банківських установ припадало у звітному році 16 коп. збитку.

У 2018 році банківський сектор отримав прибуток, тому показники рентабельності активів та капіталу мають позитивне значення. За 2018 рік 14 банків, на які припадає 43,7 % активів всіх банківських установ, мали ROE понад 30 %. Переважно це банки з іноземним капіталом. Серед державних банків лише Приватбанк мав високу рентабельність капіталу 31 %, а у 2016 році через значні збитки банку значення цього показника негативно вплинуло на рентабельність капіталу всього сектору. У решти значення показника ROE було в діапазоні 0,5 – 12,5 % [2].

Станом на 2019 році рентабельність капіталу у банківському секторі сягнула 29,19 %, а рентабельність активів 3,91 %, що на 45,63 та 5,9 пункти більше за базові значення. Це стало можливим як завдяки стрімкому зростанню операційних доходів, так і найнижчим за десятиліття відрахуванням до резервів під активи.

Отже, оцінка ефективності банківської системи України за 2017 – 2019 роки засвідчила наступні позитивні тенденції: обсяг активів, капіталу та зобов'язань мав висхідну динаміку, при цьому темпи росту власного капіталу перевищувати темпи росту зобов'язань; банківська діяльність у 2018 – 2019 роках стала прибутковою, рентабельність капіталу в 2019 році сягнула рекордного рівня 29,19 %; банківські кредити користувалися попитом у населення, покращення якості кредитного портфелю банків, збільшення статутного капіталу банків на 112 % по системі, зростання частки коштів населення та бізнесу в зобов'язаннях банків.

Список використаних джерел

1. Коваленко В. В., Берновська Г. А. Забезпечення ефективності діяльності банків України в умовах фінансової нестабільності. *Економіка і суспільство*. 2016. № 5. С. 357 – 361.

2. Дані наглядової статистики. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision>.



УДК 336.27

JEL Classification: H63

Стащук О. В.,
д-р екон. наук, професор,
професор кафедри фінансів
Волинський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк
Боричевська І. Г.,
здобувач вищої освіти,
Волинський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Державний борг як макроекономічний важіль займає провідні позиції у регулюванні національної економіки. Необхідність залучення зовнішнього боргового фінансування в Україні виникла майже одночасно із проголошенням незалежності та була спричинена високим рівнем бюджетного дефіциту, який вплинув на зростання заборгованості по виплаті заробітної плати, відсутність ресурсів на фінансування соціальної сфери, тощо.

Неабиякий внесок у вирішення проблематики державного боргу в Україні, розробці теоретичних, методологічних та практичних аспектів управління внутрішнім та зовнішнім державним боргом здійснили такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як: Р. Барро, Дж. С. Міль, В. Козюк, Л. Лисяк, І. Лютий, О. Піхоцька, Д. Рікардо, О. Рожко, В. Руденко, Н. Сич, О. Скрипка, Л. Фурдичко та інші.

Бюджетним кодексом України визначено, що державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1]. Під державним зовнішнім боргом розуміють кредити (позики) від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій, що залучаються державою на підставі міжнародних договорів України. Також, до зовнішнього державного боргу відносяться облігації зовнішньої державної позики (далі – ОЗДП) [2].

Зростання державного боргу, як правило, має прямо пропорційну дію на національну економіку та на основні тенденції економічного розвитку країни. Одним із основних критеріїв оцінки такого впливу є відношення державного боргу до внутрішнього валового продукту країни. Маастрихтськими критеріями визначено, що державний борг для європейських країн не повинен перевищувати 60 % від ВВП. Даний показник відображає можливість обслуговування зовнішнього боргу внаслідок перенесення ресурсів з виробництва товарів для внутрішнього споживання на виробництво експортних

товарів. Дотримання такого співвідношення також є необхідним для усіх країн-претендентів на членство в ЄС.

Аналізуючи структуру державного боргу України за 2013 – 2020 рр. можемо спостерігати, що зовнішній борг складає основу державного боргу України у всіх роках. У 2014 р. Відбулося зростання державного боргу на 88,4 % (в т. ч. через зростання зовнішнього боргу на 103,9 %), що спричинено початком глибокої економічної кризи. Окрім того, криза 2014 – 2015 рр. не лише спричинила різке зростання відношення боргу до ВВП країни із 40,1 % до 70,2 %, а відобразилась також на майбутніх періодах [5; 7].

Завдяки активній борговій політиці у відповідності із Стратегією управління державним боргом у 2018 – 2019 рр. вдалося зменшити боргове навантаження – відношення державного боргу до ВВП на кінець року становило 50,3 %. Окрім того, в рамках виконання цієї стратегії у 2017 р. Було проведено активну операцію з управління державним боргом, яка знизила ризик рефінансування державного боргу наступних двох років, відкрила шлях для майбутніх правочинів з метою подальшого вирівнювання графіка погашення державного зовнішнього боргу України та сприяла стимулюванню попиту інвесторів на ОЗДП. Відтак, вже у 3 кварталі цього ж року Україна здійснила перший з часів реструктуризації державного зовнішнього боргу у 2015 р. Випуск ОЗДП на суму 3,0 млрд дол. США (або 78,9 млрд грн) [5; 6].

Криза, спричинена поширенням Covid-19, стала причиною падіння основних макроекономічних показників у 2020 р. Зростання бюджетного дефіциту загострило необхідність здійснення державних запозичень. Несприятлива політична ситуація у країні вплинула на відносини із міжнародними фінансовими організаціями, а також обмежений доступ до зовнішніх ринків призвели до рекордного продажу короткострокових та середньострокових ОВДП у 4 кварталі поточного року, який у грошовому еквіваленті склав 73 млрд грн, середня дохідність становила 10 – 12 %. Зовнішній борг за підсумками 3 кварталу 2020 р. Становив 1187,2 млрд грн. У структурі зовнішнього державного боргу 54 % становили ОВЗП, 46 % – кредити, серед яких найбільшу питому вагу мають кредити від міжнародних фінансових організацій [3; 5; 7].

Активне використання такого інструменту, як ОВЗП, спричинено низкою переваг останніх. Серед таких можемо виділити: ОВЗП є дешевшим способом залучення ресурсів в умовах, коли ставки за ОВДП на внутрішньому ринку зростають; такий спосіб фінансування державного бюджету є неінфляційний; ОВЗП, як правило, є довгостроковими, що полегшує проблему обслуговування державного боргу в короткостроковому періоді; залучення таких боргових інструментів сприяє зміцненню грошової одиниці, та інші.

Серед позик МФО найбільший розмір заборгованості Україна має перед Міжнародним валютним фондом (308,9 млрд грн). Серед інших кредиторів в цій групі: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (152,7 млрд грн); ЄС (106,4 млрд грн); Європейський інвестиційний банк (24,7 млрд грн); Європейський банк реконструкції та розвитку (23,8 млрд грн). Офіційні позики складають запозичення від урядів Німеччини, Польщі, Росії, США, Франції та Японії [6].

Залучення зовнішніх запозичень на довгостроковій основі збільшує позитивний ефект від них, оскільки не створює додаткового навантаження

із погашення боргу у короткострокових періодах. Переважання короткострокових та середньострокових позик зумовлено поведінкою потенційних інвесторів, зокрема іноземних. В умовах кризових коливань, іноземні інвестори надають перевагу менш дохідним, але й менш ризиковим ОВДП інших країн. Щоб мати змогу залучити необхідний обсяг фінансування для покриття дефіциту державного бюджету, в грудні 2020 р. було здійснено продаж короткострокових ОВДП за підвищеними ставками, що загостило проблему обслуговування та погашення державного боргу у 2021 р.

Аналіз платежів за державним боргом показує, що за підсумками 2020 р. Обсяг ресурсів на погашення та обслуговування зовнішнього державного боргу становить лише 38,1 % від загального обсягу, натомість 61,9 % припадає на погашення та обслуговування внутрішнього боргу, а у прогнозі на 2021 р. Таке співвідношення становить 29,4 % та 71,6 % відповідно. Зовнішній борг є основою державного боргу України. Його структура включає позики від міжнародних фінансових організацій, урядів іноземних країн, облігації зовнішньої державної позики, комерційні позики. Найбільшу частку у 2017 – 2020 рр. займали ОВЗП, що спричинено низкою переваг такого боргового інструменту.

Зовнішні боргові зобов'язання у більшості є довгостроковими, на відміну від внутрішніх. В сучасних умовах кризи, спричиненої поширенням Covid-19, Україні доцільно залучати зовнішні ресурси через механізм розміщення ОВЗП або пільгове кредитування від МФО. Передусім, це пов'язано з тим, що існує попит на короткострокові та середньострокові внутрішні запозичення. Це в свою чергу створює борговий тягар із обслуговування боргу у короткострокових періодах, оскільки темпи відновлення економіки України після кризових коливань не завжди відповідають очікуванням. Поряд з тим, зовнішній державний борг деномінований у іноземній валюті (значна частина – долар США), що збільшує ризики такого явища, а також збільшення зовнішньої заборгованості посилює залежність України від зовнішніх кредиторів та зобов'язує до виконання поставлених вимог.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 25.01.2021).
2. Фурдичко Л. Є., Піхоцька О. М. Причини зростання державного боргу, його управління і обслуговування, оптимізація боргової політики України. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 45 – 49.
3. Розрахунки за борговими зобов'язаннями. Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/kaznachejstvo-informuye/rozrahunki-za-borgovimi-zobovuzannyami/rozrahunki-za-borgovimi-zobovuzannyami>.
4. Про Державний бюджет України на 2021 рік : Закон України від 15.12.2020 р. № 1082-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20>.
5. Облігації зовнішніх державних позик України. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/ozdp>.
6. Міжнародне співробітництво. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/mizhнародne-spivrobotnictvo>.
7. Державний та гарантований державою борг України. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov>.

УДК 336.14

JEL Classification: H61

Шубенко І. А.,канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Поліський національний університет, м. Житомир

ЕТАПИ ТА РОЛЬ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ У РОЗВИТКУ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ

Одним із важливих кроків розвитку програмно-цільового методу у системі бюджетування є запровадження середньострокового планування. Загалом середньострокове планування є важливою складовою бюджетної політики. Яка має бути спрямована на вирішення конкретних цілей та завдань. Вона має стосуватися загальної стратегії держави, що забезпечує сталість державних фінансів у середньо- та довгостроковій перспективі, фіскальної політики та підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Загалом під бюджетним плануванням розуміють “централізований розподіл та перерозподіл ВВП між ланками фінансової системи на основі загальнонаціональної соціально-економічної програми розвитку країни в процесі та виконання бюджетів різного рівня” [1, с. 19]. Середньострокове бюджетне планування вказує на довгострокову перспективу на 3 – 5 років та має включати етапи, показані на рис. 1. Нині у бюджетному процесі не всі етапи сформовані і реалізуються.

У попередні роки в Україні у нормативно-правові документи були внесені нові підходи щодо формування програмно-цільового методу у бюджетному процесі, який мав ґрунтуватися на середньостроковому бюджетному плануванню, але останнє обмежується низкою факторів. На жаль, починаючи з 2016 року в Україні проекти Основних напрямків бюджетної політики Верховною Радою не розглядалися. Де-юре, нормативні документи для здійснення середньострокового бюджетного планування існують. Були внесені відповідні зміни до Бюджетного кодексу України. Передбачалося розроблення та впровадження бюджетної декларації на три роки.

У 2019 році був підготовлений перший проект Бюджетної декларації на 2020 – 2022 рр., але КМУ не затвердив його. У 2020 р. за ініціативи КМУ у зв'язку із світовою пандемією та невизначеністю показників стаття 33 БКУ знову не застосовувалася [3]. Було фактично прийняте рішення про призупинення середньострокового бюджетного планування.



Шубенко І. А. Етапи та роль середньострокового бюджетного планування у розвитку програмно-цільового методу. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 117 – 119.

Крім того, для ефективного здійснення бюджетного планування варто детально проаналізувати показники попередніх періодів, які дають змогу побачити загальні тенденції та проблеми фінансування окремих галузей. За останні десять років Верховною Радою України відповідні постанови про звітування за показниками виконання Державного бюджету приймалися лише у 2011 – 2012 рр. [4] у наступні три роки вони виносились на розгляд, але рішення за ними не приймалися. З 2016 року звітування по показниках державного бюджету не здійснюється. Лише у червні 2020 р. звіт про виконання Державного бюджету України за 2019 р. був заслуханий на засіданні Верховної Ради [5].

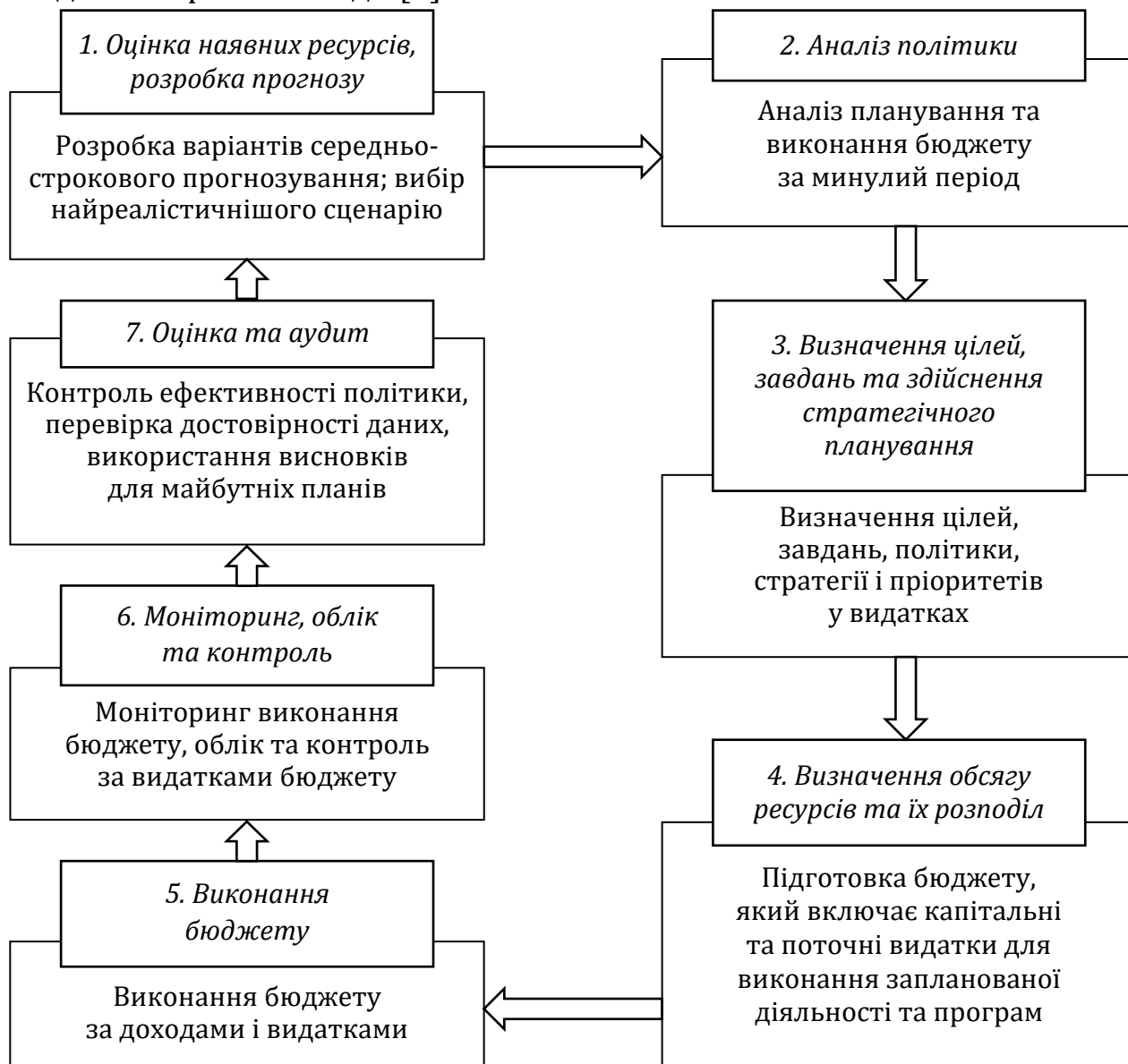


Рис. 1. Етапи середньострокового бюджетного планування
Джерело: [1, с. 65].

Отже, ситуація з відсутністю середньострокового бюджетного планування не сприяє повноцінному впровадженню програмно-цільового методу, адже останній передбачає і потребує його відповідно до міжнародного досвіду. Виходячи з цього, основна мета формування бюджетної програми на основі

програмно-цільового методу на середньо- та довгострокову перспективу є лише декларативною.

Тому для розвитку програмно-цільового методу, у бюджетний процес варто впровадити середньострокове бюджетне планування, адже зміни урядів, державних лідерів, головних розпорядників бюджетних коштів не мають впливати на стратегічні цілі держави, процеси реформування галузей, норми законів мають беззаперечно виконуватися.

Список використаних джерел

1. Дема Д. І., Шубенко І. А., Фещенко Н. М. Бюджетна система : підручник / за заг. ред. Д. І. Деми. Житомир : Житомирський національний агроекологічний університет, 2019. 396 с.

2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 25.01.2021).

3. Про внесення змін до Закону України “Про Державний бюджет України на 2020 рік” : Закон України від 13.04.2020 р. № 553-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/553-20> (дата звернення: 25.01.2021).

4. Про звіт про виконання Закону України “Про державний бюджет України на 2011 рік” : Постанова Верховної Ради України від 18.05.2012 р. № 4792-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4792-17> (дата звернення: 26.01.2021).

5. Про звіт про виконання Закону України “Про Державний бюджет України на 2019 рік” : Постанова Верховної Ради України від 18.06.2020 р. № 722-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722-IX> (дата звернення: 26.01.2021).

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 330.34:37

JEL Classification: I25

Антонюк В. П.,
д-р екон. наук, професор,
головний науковий співробітник відділу проблем
регуляторної політики та розвитку підприємництва,
Інститут економіки промисловості Національної
академії наук України, м. Київ

СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Сучасний динамічний технологічний розвиток суспільства, впровадження в економічну діяльність розумних і цифрових технологій суттєво підвищують вимоги до рівня освіти і кваліфікації населення. Особливо це стосується системи вищої освіти (СВО), яка формує людський капітал, що є основним чинником економічного зростання в сучасному світі. В умовах сучасних трансформаційних процесів в Україні, необхідності модернізації економіки та державної системи управління, особливого значення набуває підготовка висококваліфікованих кадрів, спроможних відповідати на виклики сьогодення і приймати ефективні рішення. В світлі цього вирішального значення набуває питання реформування управління вищою освітою України, в діяльності якої існує низка проблем: невідповідність змісту та якості вищої освіти сучасним потребам економіки і суспільства, незадовільний стан фінансового і матеріального забезпечення вищих навчальних закладів (ВНЗ) освіти, старіння їх кадрового складу, низький рівень автономії ВНЗ тощо.

Слід відзначити, що питанням удосконалення діяльності СВО в останні роки приділялася значна увага: у 2014 р. прийнято Закон України “Про вищу освіту”, в якому основною метою вищої освіти визначено підготовку “...конкурентоспроможного людського капіталу для високотехнологічного та інноваційного розвитку країни” [1]; у відповідності до норм даного закону створено Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти за моделлю європейських незалежних агенцій забезпечення якості; в рамках Угоди про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, з іншої, визначено курс на активізацію співпраці в галузі вищої освіти (Ст. 431 Глави 23 Угоди), спрямованої на реформування та модернізації систем вищої освіти, підвищення її якості та важливості, зближення систем вищої освіти в рамках Болонського процесу [2]. Ці та інші нормативні акти, а також постанови Уряду



Антонюк В. П. Стратегічні засади управління розвитком вищої освіти України в контексті євроінтеграції. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 120 – 123.

про удосконалення освітніх стандартів, розвиток STEM-освіти сприяли певному удосконаленню системи вищої освіти. В той же час, подальший прогресивний розвиток СВО був неможливий без визначення засад і цілей її розвитку.

У зв'язку з цим фахівцями Міністерства освіти і науки із залученням представників органів виконавчої влади, експертного співтовариства, освітян і науковців було розроблено проєкт Стратегії розвитку вищої освіти на 2021 – 2031 роки [3]. Його аналіз показує, що він є достатньо обґрунтованим документом, розробленим у відповідності стандартів стратегування. В ньому є аналіз поточного стану системи вищої освіти, ідентифікація проблем розвитку вищої освіти України, систематизація сучасних світових трендів в освіті, SWOT-аналіз, визначення візії, місії, визначення стратегічних й операційних цілей та завдань розвитку вищої освіти України, які спрямованні на вирішення існуючих проблем у вищій школі. Запропоновані завдання сприятимуть удосконаленню діяльності ВНЗ, забезпечення якості і доступності вищої освіти для різних верств населення, поступовій інтеграції вищої освіти в європейський освітній простір.

В ньому визначено такі стратегічні й операційні цілі та завдання розвитку вищої освіти України до 2031 року. Стратегічна ціль 1 – Забезпечення якості і доступності вищої освіти для різних верств населення: розбудова дієвої системи внутрішнього та зовнішнього забезпечення і моніторингу якості СВО; розбудова системи державних стандартів СВО на основі кваліфікаційних вимог і забезпечення відповідності змісту вищої освіти поточним і стратегічним цілям країни; удосконалення системи професійної орієнтації та конкурсного відбору вступників; матеріально-технічне забезпечення та модернізація лабораторної бази закладів вищої освіти (ЗВО) на світовому рівні; забезпечення доступності та інклюзивності вищої освіти; впровадження інноваційних технологій і дистанційного навчання у вищій освіті; забезпечення гендерної рівності у сфері вищої освіти. Стратегічна ціль 2 – Забезпечення збалансованості ринку праці фахівців з вищою освітою: розбудова дієвої системи прогнозування потреби у фахівцях з вищою освітою на ринку праці; створення механізму співпраці між системою вищої освіти та ринком праці. Стратегічна ціль 3 – Покращення системи управління освітою і забезпечення автономії ЗВО: створення системи конструктивної управлінської взаємодії МОН України, ЗВО та зовнішніх стейкхолдерів; розвиток автономії ЗВО; збалансування мережі ЗВО з урахуванням галузевих і регіональних пріоритетів та історичного надбання; фінансова стабілізація діяльності ЗВО; підтримка переміщених закладів вищої освіти. Стратегічна ціль 4 – Інтеграція науки, освіти та бізнесу для забезпечення економічного зростання країни: розвиток інноваційної екосистеми вищої освіти; удосконалення фінансування та комерціалізації університетської науки; забезпечення фундаменталізації та універсалізації освітньої підготовки через спільні проєкти наукових і освітніх установ; впровадження підходів SMART-спеціалізації та Індустрії 4.0 в освітні програми. Стратегічна ціль 5 – Розвиток кадрового потенціалу ЗВО: підвищення статусу викладача в суспільстві; забезпечення можливостей та

стимулювання особистого професійного розвитку викладачів. Стратегічна ціль 6 – Розвиток системи безперервної освіти та навчання протягом життя: впровадження концепції “Навчання протягом життя”; розбудова гнучкої системи освіти дорослих. Стратегічна ціль 7 – Інтеграція у європейський і світовий освітній простір з урахуванням національних інтересів: організаційне забезпечення умов інтеграції у європейський та світовий науково-освітній простір; інтернаціоналізація науково-освітнього процесу; активне залучення іноземних студентів до навчання в Україні.

За формальними ознаками та змістом представлений документ є достатньо конструктивним. Однак він має певні упущення та слабкі місця: не визначено мету самої Стратегії, не розроблено програму реалізації розвитку вищої освіти на 2021 – 2031 роки у відповідності до завдань Стратегії, що не забезпечує її реалізацію. Вважаємо також, що проєкт Стратегії має окремі слабких позицій, які будуть обмежувати його роль у суттєвій модернізації української вищої школи у відповідності до потреб євроінтеграційних процесів в освіті й економіці та перешкоджати модернізації самої вищої школи. Вони стосуються такого: по-перше, відчувається недостатнє залучення до розробки даного документу основних стейкхолдерів, передусім представників бізнесу – роботодавців, які формують ринок праці для випускників ВНЗ. Розроблені завдання в основному передбачають традиційні форми співпраці (узгодження освітніх програм, залучення фахівців з виробництва до викладання, стажування, практику тощо), які не забезпечують подолання значної дистанції між ВНЗ і реальним сектором економіки. Необхідно створювати умови для розвитку довірливої співпраці ВНЗ з приватними підприємствами в напрямках розробки спільних навчальних програм, науково-прикладних проєктів, комерціалізації результатів наукових досліджень, розширення консалтингових послуг, створення наукових парків, технопарків, бізнес-інкубаторів при університетах; по-друге, проєкт Стратегії недостатньо орієнтований на споживачів освітніх послуг – студентську молодь. В даному документі студент, як основний споживач освітніх послуг, залишається об’єктом вузівської діяльності та управління. Зараз гостро стоїть завдання формування студентоорієнтованого освітнього середовища, в якому студент є активним суб’єктом і співтворцем навчального процесу. Це передбачає: суттєве розширення автономії студента у праві вибору навчальних курсів та формування індивідуальної освітньої траєкторії; перехід до таких форм і методів навчання, які забезпечують активну взаємодію викладача і студента; істотне підвищення відповідальності студента за планування власного навчання, освоєння навчальних дисциплін та виконання навчального плану, за взаємодію з педагогами та іншими учасниками освітнього процесу; розширення і забезпечення реального студентського самоврядування в діяльності вищих навчальних закладів; по-третє, проєкті Стратегії недостатньо забезпечує реальну автономію ВНЗ та їх участь у житті й вирішенні проблем розвитку громад і регіонів. Однак більшість ЗВО здійснюють свою діяльність у регіонах, вони переважно залучають на навчання молодь з регіону і їх випускники переважно

орієнтуються на регіональні ринки праці. Тому ВНЗ регіонів виступають найважливішими суб'єктом регіонального розвитку, їх освітня і наукова діяльність має бути спрямована на вирішення регіональних проблем.

Список використаних джерел

1. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення: 01.02.2021).
2. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Міжнародний документ від 27.06.2014 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 01.02.2021).
3. Міністерство освіти і науки України пропонує для громадського обговорення проект Стратегії розвитку вищої освіти України. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/mon-proponuye-dlya-gromadskogo-obgovorennya-proyekt-strategiyi-rozvitku-vishoyi-osviti-ukrayini> (дата звернення: 01.02.2021).

УДК 316.422.4

JEL Classification: O32, E22

Горошко Ю. В.,
здобувач вищої освіти,
Національний університет
"Львівська політехніка", м. Львів

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ В ЕКОЛОГІЧНІЙ СФЕРІ

Протягом останніх десятиліть гостро постає питання екологічного балансу, що пов'язано зі зростанням масштабів господарської діяльності та науково-технічним прогресом. Сучасним підприємствам та організаціям необхідно направляти зусилля на розробку та впровадження екологічних проектів. Дані проекти передбачають поєднання реалізації заходів щодо покращення екології та економічну ефективність їх втілення.

Сьогодні, Україна є однією з найзабрудненіших та екологічно проблемних країн. За даними Йельського університету (США), який здійснює оцінку Індексу якості навколишнього середовища (Environmental Performance Index), Україна посідає 60-е місце серед 180 країн світу [1].

Проект в екологічній сфері розглядається як план послідовних дій, які спрямовані на зниження, попередження й ліквідацію негативного техногенного та людського впливу на навколишнє середовище, шляхом раціонального використання природно-ресурсного потенціалу [2].



Горошко Ю. В. Управління інноваційно-інвестиційними проектами в екологічній сфері. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 123 – 124.

Основна мета екологічного проекту є його особливістю, яка передбачає вирішення певної екологічної проблеми. Найбільш очікуваним результатом такого проекту є зміна стану навколишнього природного середовища [3].

Виділяють два основні типи екологічних проектів, а саме: проекти, що безпосередньо спрямовані на покращання стану довкілля, та ті, котрі враховують зміни в навколишньому середовищі.

Основними гальмівними причинами впровадження інноваційно-інвестиційних проектів в екологічній сфері є [4]:

- недосконалість законодавчої й інституційної бази з питань управління проектами;

- відсутність мотиваційного механізму щодо реалізації інноваційно-інвестиційних проектів суб'єктами підприємництва;

- недостатність джерел фінансування екологічних проектів.

Виділяють такі основні напрями активізації впровадження інноваційно-інвестиційних проектів в екологічній сфері в Україні[4]:

- залучення екологічних проектів в такі галузі, як металургійна, хімічна, енергетика, машинобудування;

- збільшення обсягів фінансування у екологічну та природоохоронну діяльність;

- державна підтримка екологоорієнтованого середнього та малого бізнесу;

- розроблення та наближення екологічних нормативів забруднення довкілля до екологічних стандартів ЄС;

- поширення інформації серед населення про участь в реалізації інноваційно-інвестиційних проектів в екологічній сфері.

Отже, проекти та управління ними є одним з найкращих методів вирішення більшості екологічних проблем. Реалізація інноваційно-інвестиційних проектів у сфері екології дасть можливість знизити рівень забрудненості довкілля та покращити стан екології в цілому. Формування системи постійних партнерських зв'язків між владою та бізнесом у регіонах України дасть змогу своєчасно долати проблеми, пов'язані із реалізацією інноваційно-інвестиційних проектів. Для налагодження міжнародного співробітництва у сфері проектного менеджменту необхідно реалізовувати в межах єврорегіонів спільні бізнес-проекти. Це сприятиме залученню додаткових фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Яценко Л. Д., Сванюта С. П., Мартюшева О. О. Індикатори стану екологічної безпеки держави. Аналітична записка. URL: <http://old2.niss.gov.ua/articles/993>.

2. Червона О. Ю. Управління інноваційними проектами в екологічній сфері. *Науково-виробничий журнал “Бізнес-навігатор”*. 2018. Вип. 1 (2). С. 13 – 16.

3. Хрутьба В. О. Впровадження методології GREENPM як реалізація екологічного мислення в управлінні проектами. *Управління проектами у розвитку суспільства* : тези доп. VI Міжнар. конф. Київ : КНУБА, 2010. С. 212 – 214.

4. Скороход І. С., Ліповська-Маковець Н. І. Реалізація Інноваційно-інвестиційних проектів в екологічній сфері. *Причорноморські економічні студії*. Одеса, 2018. Вип. 30. Ч. 2. С. 19 – 23.

УДК 658.8

JEL Classification: M39

Даценко І. М.,
Національний університет
харчових технологій, м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ ЗБУТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні умови посилення боротьби за споживача вимагають від підприємства не тільки реалізації його виробничого та фінансового потенціалу, а й ефективності в збутовій діяльності. Метою збутової діяльності підприємства є створення умов для доставки товару у необхідний час, у необхідне місце, у необхідній кількості і необхідної якості, які потребує споживач. Удосконалення логістичної підсистеми збуту є актуальним, адже саме збутова логістика поліпшує процес фізичного розподілу товарів від виробника до споживача у відповідності з його інтересами та вимогами.

Збутова підсистема, або збутова логістика – це діяльність, спрямована на системне дослідження ринку, підвищення швидкості оформлення та обробки замовлень, підвищення рівня логістичного сервісу, зменшення кількості рекламацій, штрафів тощо [1]. На думку Н. Заборської, збутова логістика – це управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, які здійснюються в процесі доведення готової продукції до споживача згідно з інтересами і вимогами останнього, а також передавання, зберігання й оброблення відповідної інформації [2, с. 86].

Можемо зробити висновок, що збутова логістика потребує постійного дослідження ринку, збільшення швидкості обробки замовлень, покращення сервісу, зменшення кількості рекламацій, штрафів та ін. Основою логістичної концепції є виявлення індивідуальних потреб споживачів і їх повне задоволення.

Основною метою збутової логістики є максимізація отримуваних прибутків за рахунок правильної організації збуту та зростання обсягів продажу товарів, а також оптимального вичерпного завантаження наявних виробничих потужностей підприємства. Усе це можливо передусім за допомогою ефективного ведення маркетингової політики на підприємстві як важливої складової розподільчої логістики компанії [3, с. 85].

Використання логістичної концепції на підприємстві тягне за собою зміни методів, які використовуються для досягнення цілей виробництва і збуту продукції.

За рахунок інтеграції функції логістики в систему управління підприємством здійснюється більш глибоке та ефективне поєднання збуту із дослідженням

ринкової ситуації, плануванням асортименту продукції, змінюється характер роботи, пов'язаної з реалізацією продукції. Так, підвищується рівень ефективності комерційних комунікацій у системі управління завдяки тому, що відділ збуту має доступ до більшого обсягу інформації про своїх клієнтів через тісну взаємодію з іншими підрозділами підприємства. Застосування цілеспрямованої збутової політики спонукає організацію та формування збутових мереж, які охоплюють цільовий ринок, здатні швидко й ефективно збувати продукцію у відповідних обсягах до виробничих потужностей.

Канал розподілу – це низка організацій або окремих осіб, які задіяні в процесі забезпечення доступу продукції для використання або споживання індивідуальними споживачами або окремими організаціями; це шлях, по якому товари рухаються від виробника до споживача [4, с. 129]. Залежно від розмірів, потужності підприємства, асортименту продукції та інших факторів товаропровідна мережа може складатися з одного, двох або багатьох каналів розподілу, що різняться типами торгових посередників і проміжних складів, способами доставки вантажів, видами транспорту і т. д. Сукупність каналів розподілу називається розподільчою мережею.

Усіх суб'єктів каналу збуту можна умовно розділити на аудиторію взаємодії та аудиторію сприяння. З організаціями сприяння можуть взаємодіяти і товаровиробники, і посередники. Учасники процесу обмінюються з організаціями сприяння інформацією, що дозволяє налагодити контакт та виявити можливі напрямки взаємодії та вигоди кожного.

Використання логістичних рішень в управлінні збутовою діяльністю підприємств повинно здійснюватися шляхом:

- постійного аналізу потреб ринку;
- побудови системи контролю логістичних процесів на рівні управління та реалізації;
- відслідковування діяльності конкурентів;
- просування продукції на ринок використовуючи методи маркетингу, а також пошуку ефективних каналів розподілу;
- постачання продукції на договірних умовах;
- формування системи регулярного збуту товарів шляхом налагодження співпраці з постачальниками і посередниками;
- створення ефективної системи транспортно-експедиторського обслуговування для повного задоволення потреб споживачів.

При налагодженні збутової логістики важливо є визначити особливості власної продукції, які користуються попитом серед споживачів Також необхідно звертати увагу на аналіз їхньої залежності від зовнішніх факторів підприємства.

Отже, управління логістичною підсистемою збуту є складним процесом і потребує постійного аналізу й удосконалювання. Використання логістичного підходу полягає в управлінні збутовою діяльністю, орієнтованому на матеріальні, інформаційні та фінансові потоки, при цьому основною метою є ефективне використання потенційних можливостей при доведенні продукції, що користується попитом, до кінцевого споживача.

Список використаних джерел

1. Бойко Є. О. Логістичне управління підприємством – запорука його конкурентоспроможності URL: <http://rtp.com.ua/news/2014/02/19/5/3089.html>.
2. Заборська Н. К., Жуковська Л. Е. Основи логістики : навч. посіб. Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 216 с.
3. Равікович І. Є. Інтернет-маркетинг як невід’ємна складова збутової логістики промислового підприємства *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 14. Ч. 4. С. 84 – 88.
4. Кучіна С. Е., Майстро Р. Г. Формування політики розподілу на підприємстві. *Вісник НТУ “ХПІ”*. 2014. № 34 (1077). С. 127 – 133.

УДК 316.422.4

JEL Classification: O30

Дорошкевич К. О.,канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і
міжнародного підприємництва,
Національний університет
“Львівська політехніка”, м. Львів**Білий Р. О.,**здобувач вищої освіти,
Національний університет
“Львівська політехніка”, м. Львів**ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ І ВИБОРУ ТАКТИЧНОГО ПІДХОДУ
ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

Як відомо, стратегія і тактика належать до основних категорій, які забезпечують результативність стратегічного управління підприємством. Стратегія визначає перспективи та майбутній стан організації, а тактика є підходом, який забезпечує її реалізацію [1]. Тактичні дії знаходять своє відображення у планах, завданнях, роботі працівників, що сприяють досягненню стратегічних орієнтирів підприємства. Розкриємо взаємозв'язки між стратегією і тактикою підприємства.

Стратегія є довгостроковим комплексним планом перспективного розвитку підприємства, що розробляється на періоди часу понад один рік. Тактика – це логічне продовження стратегії, що носить короткотерміновий характер. Реалізацію стратегії можна здійснити різними шляхами, обравши відповідні



Дорошкевич К. О., Білий Р. О. До питання формування і вибору тактичного підходу підприємства в умовах інноваційного розвитку. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 127 – 129.

тактичні підходи. Їх слід комбінувати та застосовувати залежно від ситуації та факторів впливу на підприємство тощо. Таким чином, при реалізації стратегії можна сформулювати низку тактичних підходів та реалізувати їх вибір.

Виваженість стратегії можна забезпечити шляхом застосування відповідних методологічних підходів до її вибору, які здебільшого пов'язані із використанням матричних методів. Водночас ефективність тактичних підходів залежить від з, одного боку, від їх відповідності стратегії підприємства (забезпечується у процесі їх формування і використання). З іншого боку, при формуванні тактики слід враховувати реальні можливості підприємства при вирішенні стратегічних задач. Таким чином, у процесі стратегічного управління підприємством увагу слід приділити вибору тактичних підходів із реалізації стратегії.

Для вибору тактичних підходів із реалізації стратегії у вітчизняній та іноземній практиці управління підприємствами застосовують: дерево стратегії і тактики підприємства (Дерево S&T), граничний підхід до вибору тактики, прихована модель Маркова, метод морфологічного аналізу тощо [2 – 5]. Критичний аналіз методів довів необхідність їх поєднання з метою підвищення результативності в умовах застосування математичного апарату, що покликаний зменшити суб'єктивність, яка їм притаманна.

Для досягнення окреслених цілей рекомендовано порядок вибору тактичних підходів із реалізації стратегії:

- визначення цілей і завдань, інформаційне забезпечення процесу вибору тактичного підходу;

- формування множини стратегічних підходів для реалізації стратегії підприємства, для чого можна використати елементи суфіксного дерева [6];

- вибір критеріїв прийнятності тактичного підходу (булевих змінних, що характеризують витрати підприємства на реалізацію тактичного підходу, рівень цін на готову продукцію і послуги, ємність ринку, на якому працює підприємство, рівень ринкової конкуренції, міжнародні економічні зв'язки) та їх експертне оцінювання;

- формування таблиці значень булевої функції прийнятності тактичного підходу із реалізації стратегії підприємства та оцінювання номеру булевого вектору;

- формування шкали оцінювання залежно від розміру множини тактичних підходів підприємства;

- вибір тактичного підходу за рекомендованою шкалою.

Практична реалізація рекомендованого порядку на ТОВ ВК “Львівхолод” (підприємство є одним з лідерів у галузі роздрібної торгівлі Західної України з більш ніж десятирічним досвідом роботи в ритейлі, посідає 5 місце у всеукраїнському рейтингу мереж за кількістю торгових точок, виробляє продукцію під торговою маркою “Кухарочка”) дозволила обрати тактичний підхід (із множини із чотирьох тактик), що передбачає такі дії: перетворення існуючих виробів на підприємстві, формування їх нових ознак і підвидів, які здатні задовольнити різні потреби споживачів, розвиток якісних характеристик товарів підприємства, відмінних властивостей продукції.

Список використаних джерел

1. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Основи менеджменту : підручник. Київ : Академвидав, 2007. 464 с.
2. Han, S., Yue, Z., & Daqing, H. (2013). Automatic detection of search tactic in individual information seeking: A Hidden Markov Model approach. *iConference 2013 Proceedings* (pp. 712 – 716).
3. Al-Hameed, L., Dobson, P., & Jackson, P. (2016). The Strategy and Tactic (S&T) tree for achieving the Treacy and Wiersema (1993) strategic choices. *ECU Business Doctoral and Emerging Scholars Colloquium* (p. 137).
4. What is Strategy & Tactic Trees? Harmony. URL: <http://www.harmonytoc.com/What-Is-TOC-Strategy-and-Tactic-Trees>.
5. Хромова В. Н. Морфологическое обоснование выбора тактики лечения рецидивирующих лигатурных осложнений передней брюшной стенки. *Фундаментальные исследования*. 2011. № 10 – 2. С. 400 – 402.
6. Дорошкевич К. О., Івасюк В. В., Іськів О. В. Стратегія і тактика інноваційного розвитку підприємств: сутність і взаємозв'язок понять. *Бізнес Інформ*. 2020. № 2. С. 88 – 94. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-2-88-94>.

УДК 330.11

JEL Classification: M29

Залізна Л. В.,
аспірант,
Національний університет
“Львівська політехніка”, м. Львів

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ – КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні реалії в соціально-економічній сфері підтверджують думку багатьох науковців і підприємців про те, що саме інтелектуальний капітал є каталізатором і рушієм інноваційного розвитку.

Для того, щоб бути конкурентоспроможним на міжнародному ринку потрібно окрім сталих і випробуваних часом менеджерських підходів застосовувати сучасні креативні інноваційні інструменти для управління підприємствами.

Чобіток В. І. розглядає позитивні аспекти концепції інтелектуалізації управління, оскільки враховує такі ключові взаємопов'язані складові:

- інтелектуальний капітал;
- ефективна організація;
- управління знаннями.



Залізна Л. В. Інтелектуалізація – ключовий аспект успішної діяльності підприємства. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 129 – 130.

Згідно даної концепції інтелектуально-креативні ресурси вводяться в структуру капіталу підприємства [1, с. 242 – 243]. В конкурентних умовах симбіоз інтелекту та інновацій забезпечує розвиток і можливість отримувати більший прибуток підприємству, особливо, якщо реалізовується експортно-орієнтована продукція.

Підсумовуючи, погоджусь з Бабієм С. В., який у своїй статті розглядає стимулюючий вплив інтелектуалізації. Вона включає в себе такі ринкові активи як ліцензійні угоди, знаки обслуговування, торгову марку та ін.; людські активи (сюди відноситься професійна кваліфікація, знання працівників та їхня освіта); інтелектуальні активи (ноу-хау, патенти, секрети виробництва, програмне забезпечення та авторське право), а також філософію управління (необхідні стандарти, корпоративну культуру, інформаційні технології, управлінські процеси та ін) [2, с. 72].

Інтелектуалізація діяльності підприємств допомагає відкривати нові горизонти розвитку та успішно співпрацювати з інноваційними партнерами.

Список використаних джерел

1. Чобіток В. І. Розвиток концепції інтелектуалізації управління підприємством. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. № 68. С. 240 – 246.
2. Бабій С. В. Інтелектуалізація діяльності підприємства. “Економічна думка” ТНЕУ. 2013. С. 71 – 75.

УДК 339.18

JEL Classification: M21

Кабушка О. В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПОСТАВКАМИ ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМОК СТРАТЕГІЧНОГО ПОСТАЧАННЯ

Все більше організацій, аналізуючи свою діяльність, приходять до висновку, що необхідно управляти не тільки внутрішніми процесами компанії, але і ланцюгом поставок. Таким чином, організація повинна брати участь в управлінні мережею більшості ланок ланцюга, розташованих на вході потоку. На вході безпосередньо або побічно завантажують вхідну сторону організації. На виході відповідають за доставку відповідного продукту до споживача і його після продажне обслуговування [1].



Кабушка О. В. Концепція управління поставками як важливий напрямок стратегічного постачання. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 130 – 132.

У ході дослідження застосовувався ряд загальних та специфічних наукових методів. У процесі дослідження управління логістичною діяльністю підприємства застосувались: методи економіко-статистичного, порівняльного і економічного аналізу, абстрактно-логічного і системного аналізу, аналізу і синтезу, індукції та дедукції, групування, аналітичних та логічних узагальнень, графічного моделювання організаційних структур. Для отримання аналітичної інформації були використані дані статистичної звітності, внутрішньої, зокрема бухгалтерської звітності підприємства. Для вибору та обґрунтування стратегії оптимізації логістичної підприємства діяльності використовувалися: метод порівняння, за допомогою якого було відображено порівняння економічних показників підприємства тощо.

Теоретичною основою дослідження є проведені наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених в таких галузях знань, як логістика та управління ланцюгами поставок. Питанням управління логістичними процесами на підприємстві в інформаційному просторі України присвячено досить багато робіт, які носять загальнотеоретичний і вузько спеціальний характер. Разом з тим, незважаючи на підвищений інтерес до теорії логістики з боку вчених: Д. Бауерокса, О. Буктрина, Є. Крикавського, Ю. Пономарьова та інших, практичній реалізації логістичного потенціалу, і його ролі в економічному потенціалі підприємства потребує дослідження.

Бурхливий розвиток світової економіки у XXI столітті та інтеграція її процесів у взаємодію з постачанням і збутом призвело до того, що в сучасному світі з'явилося таке поняття як інтегрована логістика або логістика ланцюгів поставок. У свою чергу, з логістики ланцюгів поставок з'явилося і таке поняття як управління ланцюгами поставок. Поява цього терміну припадає на 1980-і роки, коли цей термін було вперше вжито в компаніях "i2 Technologies" і "Артур Андерсен", а також була опублікована стаття під однойменною назвою управління ланцюгами поставок ("Supply chain management: Logistics Catches up with Strategy" авторів К. Олівера і М. Вебера [2]). Саме необхідність формування ефективного управління ланцюгами поставок доводить актуальність теми роботи, а також її значимість як для всієї галузі в цілому, так і для окремо взятого підприємства.

Логістика – це галузь або функція в на підприємстві, основними завданням якої є процес забезпечення переміщення та зберігання продукції та сировини для забезпечення виробництва та продажу продукції в необхідний час та в затребуваному обсязі.

Ланцюг поставок можна визначити як певну кількість підприємств, які просувають матеріали та готову продукцію до кінцевого споживача та надають продукти та послуги на ринок.

Під "логістичним процесом" розуміють системну структуру для прийняття рішень, яка поєднує транспортування, запаси, складський простір, системи обробки матеріалів, упаковку та інші пов'язані види діяльності, що включають витрати і сервіс від постачальника до споживача.

Можна виділити два ключові елементи стратегії ланцюга поставок: виробничу потужність (або, коротко, потужність) і конфігурацію ланцюга поставок.

Виділяють дві основні групи рішень в області конфігурації ланцюгів поставок: рішення з управління своєю позицією в ланцюзі постачань і

рішення щодо вибору типу взаємин з контрагентами (постачальниками, замовниками) в ланцюзі постачань.

Розвиток концепції управління поставками повинен забезпечити необхідний рівень сервісу, який передбачає встановлення прийнятного рівня обслуговування в сучасних умовах ринку.

Після вирішення задачі виділення і опису чинників конкурентоспроможності і опису ключових факторів діяльності, які можуть бути використані для вимірювання факторів конкурентоспроможності, настає час формулювання вимог до основних елементів стратегії ланцюга поставок, які знаходяться під контролем організації, або на які організація може вплинути. Тобто організація в змозі приймати і реалізовувати стратегічні рішення в області конфігурації елементів стратегії ланцюга поставок.

Можна виділити два ключові елементи стратегії ланцюга поставок: виробничу потужність (або, коротко, потужність) і конфігурацію ланцюга поставок. Особливу увагу слід надати потужності ланцюга, адже саме його налагоджена робота впливає на ефективність постачання.

Список використаних джерел

1. Сток Д. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой : учебник / науч. ред. и предисл. В. И. Сергеева. Москва : ИНФРА-М, 2005. 797 с.
2. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / С. Д. Ильенкова и др.; под ред. С. Д. Ильенковой. Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. 327 с.
3. Менеджмент організацій : підручник / за ред. Л. І. Федулової. Київ : Либідь, 2013. 448 с.

УДК 330.322.2

JEL Classification: G31

Міцерук М. В.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Державний вищий навчальний заклад "Київський
національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ

Управління інвестиціями бізнес-організацій базується на наступних основних принципах: по-перше, на взаємозв'язку і взаємозумовленості із цілісною системою управління діяльністю бізнес-організації; по-друге, має

комплексний характер щодо залучення або формування, використання, розпорядження та прийняття відповідних управлінських рішень відносно інвестиційних ресурсів; по-третє, на врахуванні динамічності змін та мінливості ситуації, що впливають на мобільність у прийнятті рішень відносно управління інвестиціями; по-четверте, на поліваріантності інвестиційних рішень з орієнтацією на тривалу перспективу і фінансові результати з обов'язковим врахуванням можливих ризиків. Базові функції управління інвестиціями бізнес-організації, які визначаються зазначеними вище основною метою і завданнями, наведені на рис. 1.



Рис. 1. Базові функції управління інвестиціями бізнес-організації

Джерело: [1].

Основною метою управління інвестиціями є розробка і реалізація комплексу заходів, спрямованих на досягнення найбільш ефективної інвестиційної діяльності бізнес-організації. Таким чином, зазначені принципи управління інвестиціями визначають його мету, яка може істотно змінюватись з часом, змінами зовнішнього середовища і стратегією розвитку бізнес-організації.

За різних обставин мета управління інвестиціями бізнес-організації може бути досягнута шляхом вирішення завдань, що дозволить забезпечити:

- оптимальні темпи економічного розвитку бізнес-організації, не лише через здійснення ефективної інвестиційної діяльності, а у першу чергу через прийняті рішення відносно збільшення обсягів реінвестування, диверсифікації діяльності чи розробкою нового виду бізнесу в бізнес-портфелі;

- максимізацію прибутку бізнес-організації від використання наявних чи залучених інвестиційних ресурсів шляхом удосконалення процесів управління вкладенням, або своєчасним переміщенням цих ресурсів у більш вигідні інвестиційні проекти;

- мінімізації ризиків, пов'язаних зі здійсненням інвестиційної діяльності шляхом обґрунтування альтернативних інвестиційних рішень, використовуючи інструменти страхування, або хеджування, як методу пом'якшення ризику;

- фінансову стабільність і платоспроможність бізнес-організації у процесі реалізації різних варіантів обґрунтованих інвестиційних проєктів і програм;

- оптимальні обсяги і структуру інвестиційних ресурсів для максимального задоволення потреби кожного етапу інвестиційної діяльності бізнес-організації.

Вирішення зазначених завдань і розробка на цій основі управлінських рішень, дозволить бізнес-організації забезпечити такий темп економічного розвитку, за якого зберігатимуться умови достатнього формування інвестиційних ресурсів, їх оптимального використання, а також досягнення фінансової стійкості та платоспроможності.

В наукових працях закордонних авторів, зокрема у [2], увага акцентується також на тому, що безпосереднє управління інвестиціями бізнес-організації можуть здійснювати компанії, які розпоряджаються коштами своїх клієнтів. Такі спеціалізовані компанії обирають найбільш оптимальний варіант вкладання інвестицій – від швидкозростаючих, ризикованих акцій до безпечних, але повільно зростаючих облігацій. Метою управління інвестиціями у цьому аспекті є досягнення віддачі, необхідної клієнту, на рівні ризику, який для нього є прийнятним. Компанії з управління інвестиціями беруть на себе всі зобов'язання, створюючи інвестиційний портфель для своїх клієнтів, і відкривають нові інвестиційні можливості, які інакше не були б доступними.

В цьому аспекті можна назвати такі три ключові завдання управління інвестиціями:

- 1) оцінювання фінансових цілей та реагування клієнтів на ризики. Компаніям, що здійснюють інвестиційне управління, необхідна ключова інформація щодо того скільки клієнт планує інвестувати, скільки він хоче повернути, коли йому потрібно буде отримати доступ до своїх інвестиційних ресурсів (грошей), і яким є граничний ризик можливої втрати грошей;

- 2) моніторинг потенційних інвестицій. Інвестування можливе як грошові депозити, прямі інвестиції, державні облігації, акції нових компаній

з непередбачуваним ф'ючерсом тощо. Компанія з управління інвестиціями повинна знати про можливості та наявні/ймовірні інвестиційні ризики і прибутковість кожного з видів інвестування;

3) розробка інвестиційної стратегії. Компанія на основі моніторингу потенційних інвестицій розробляє портфель інвестицій, який відповідає цілям організації-замовника. Індивідуально розроблений портфель інвестицій дозволяє розподілити безліч різних активів таким чином, щоб зменшити ризик їх втрати.

Управління інвестиціями також може стосуватись процесу управління фінансовими активами та іншими інвестиціями, а не лише їх купівлею-продажом. Управління фінансовими активами – це загальна ринкова вартість інвестицій, якими особа (менеджер портфеля) або організація (інвестиційна компанія, фінансова установа) управляє від імені інвесторів [3]. В цьому аспекті управління включає розробку коротко- чи довгострокової стратегії придбання та розпорядження інвестиційними ресурсами.

До позитивних сторін управління інвестиціями бізнес-організації слід віднести професійний аналіз ринку та ситуації, що склалась на ньому, можливість скоротити час або перевести активи у інші інвестиційні проекти, захистити інвестиційний портфель у кризові періоди тощо. До ризиків управління інвестиціями слід віднести те, що по-перше, прибуток від інвестування може коливатись в залежності від ситуації на інвестиційному ринку, яку важко спрогнозувати, по-друге, автоматизацію процесу управління інвестиціями, а саме збільшення кількості роботів-радників, тобто цифрових платформ, керованих алгоритмами, що забезпечують автоматизовані інвестиційні стратегії та розподіл активів. Цей ризик пов'язаний з тим, що відсутність залучення у процеси управління інвестиціями менеджера, може знижувати ефективність такого управління, оскільки ефективність управління інвестиціями вимірюється не лише тим, скільки грошей заробляє бізнес-організація в добрі часи, а те, як мало вона втратить у погані.

Отже, під управлінням інвестиціями слід розуміти цілісну систему спланованих заходів цілеспрямованого впливу на всі аспекти інвестиційної діяльності бізнес-організації.

Список використаних джерел

1. Сутність і функції управління інвестиціями підприємства. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/investitsijnij-menedzhment/4043-sutnist-i-funktsiji-upravlinnya-investitsiyami-pidpriemstva.html> (дата звернення: 29.01.2021).
2. Chen J., Scott G. Investment management. URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/investment-management.asp> (дата звернення: 29.01.2021).
3. What does an investment management firm do? URL: <https://brightnetwork.co.uk/career-path-guides/asset-investment-management/investment-management-firm> (дата звернення: 01.02.2021).

UDC 316.422.44

JEL Classification: M15

Molchanova K. M.,

Senior lecturer at the Department of Logistics,
National Aviation University, Kyiv

Havrylashenko K. S.,

student,
National Aviation University, Kyiv

THE EFFICIENCY AND APPLICABILITY OF DIGITAL SUPPLY CHAIN SYSTEM

Generally accepted that the Digital Supply Chain is the result of the application of electronic technologies to every aspect of the continuous circuit of Supply Chain. Electronic connectivity is at the center of the Digital Supply Chain as enabled by an abundance of enabling, and attention-seeking, technologies including: The Internet of Things (IoT), Blockchain, Big Data, Artificial Intelligence, Virtual and Augmented Reality, Voice Activated Technology, Cloud Computing, etc.

All these technologies are joined by electronics, digital and communications mutually. In formal acceptance, the absolute explication of Digital Supply Chain technologies would replace all uses of paper, eliminate all manual data entry and updates, and eliminate the need to request information. The deployment of electronic sensors and tracking capabilities will permit the real time tracking of the movement of all goods throughout every aspect of processes, such as manufacturing, transportation and logistics options that are the components of any kind of Supply Chain. End to end electronic connectivity resolves performance management and optimization of even the most complicated Supply Chains becomes possible. By definition this ongoing real time connectivity also means that a Digital Supply Chain will be fully integrated all the way from the Customer through to all levels of Suppliers, inclusive of all functions, with transparency and visibility throughout. In instance, a robust application of tools such as Artificial Intelligence, Big Data, Predictive Analytics and Digital Control can fully support an electronically directed and managed Supply Chain with minimal human intervention.

This means that a Digital Supply Chain, and its underlying processes, can be managed holistically and intelligently with the optimal availability of information on performance, requirements and overall dynamics. Process management, material flow, supply and demand planning, resource planning, inventory levels, cash flow, and strategy can all be operated dynamically in a digital world with real time, global and holistic information ready to be analysed and used.



Molchanova, K. M., & Havrylashenko, K. S. (2021). The efficiency and applicability of digital supply chain system. *Efektivni rishennia v ekonomitsi, finansakh ta upravlinni* (pp. 136 – 138). Odesa: Eastern European Center for Scientific Research.

The main problem is that in reality most companies continue to have aspects of analog technologies built into their Supply Chains. At this point an Analog Supply Chain is one in which the tasks are performed in some physical, non-electronic manner. It is known that the entire Analog Supply Chain operates without electronic communication that partly detains the possible progression in the entire networks. As the today's supply chain really touches every aspect of running a business—from strategic planning, to logistics and inventory, to sales and store operations, it is essential to look at technology innovation in a very different light. This is not just about whether to embrace the digital supply chain, because that will inevitably happen over time for everyone. It is also about whether those capabilities allow to create better customer experiences and improve the productivity to compete more effectively, execute a successful shift in business strategy, or even just to fix the basic problems that will take a long period of time.

One of the most important steps is to recognize that the transformation to a Digital Supply Chain transcends just the technological capabilities. Supply Chain professionals will have to develop a significantly different skill set to define and operate the Digital Supply Chain of the future. Current Supply Chains have an accelerated life cycle and are in constant evolution; this evolution is driven by changes in the markets and emerging needs of new industry phase. In order to be certain in positive changes during and after the transformation it is necessary to access the advantages of the Digital Supply Chain system that comprise in such aspects:

1. Forward looking – supply chain entities start to overthink the backward-looking approach and indicate digital supply network as the greatest opportunity in performance improvement.

2. Connect and relate Data Sources – a more connected system naturally leads to more connections and sharing of interrelated data through the whole system.

3. Driven Plans Through Data Visualization – the use of data visualization capabilities makes applying data simpler.

4. Improve Collaboration - since data visualization tools help make changes in both the digital and physical aspects of the supply chain, cooperation will be cultivated.

5. Enter the World of Digital Products and Services – in practice modern services and products are not necessarily physical as it is shown by the list of representatives as Bolt, Netflix, Pandora, etc.

With the fast-paced and competitive nature of the supply chain, it is essential that businesses are strategically planning digital transformation strategies. In order to create a successful digital supply chain, companies must provide real-time visibility across every aspect of supply chain management. Visibility can be enabled through the optimization of cloud computing in order to create a connected ecosystem [1].

A well-constructed supply chain model is reflected in four key basics – precisely predictability, agility, traceability and sustainability – which serve as critical enablers that more and more organizations are striving for as they reinvent their inner systems (see Fig. 1). These groundings can enable better visibility of data, which in turn provide supply chain transparency across the entire value chain of an organization when implemented effectively. With transparency comes a host of benefits – including the ability to achieve medium- and long-term sustainability goals.

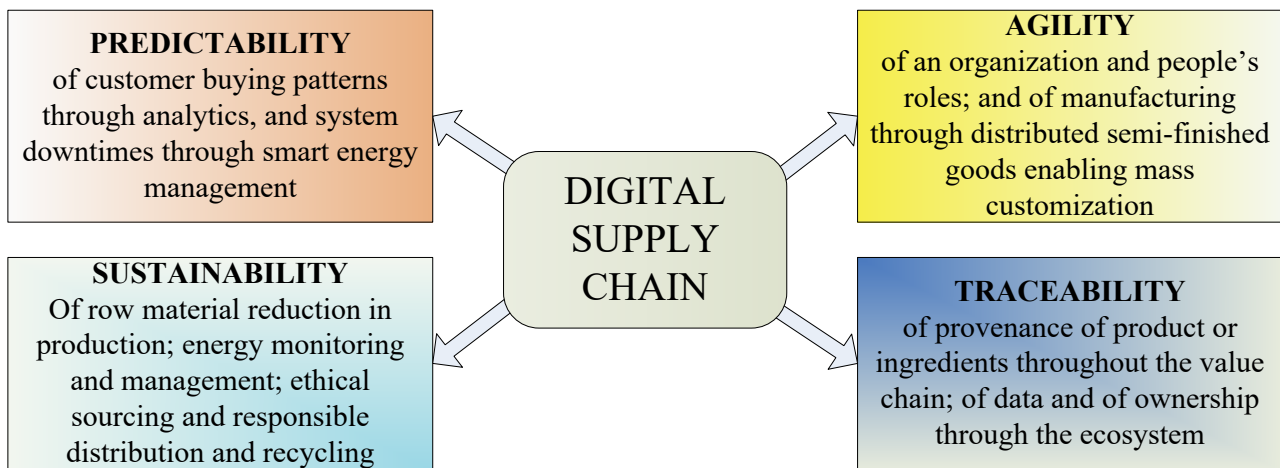


Fig. 1. Basics of Digital Supply Chain

Source: [2].

In conclusion, it is obligatory to mention that the age of the paper-based, silo-based supply chain is dying. As the use of local information for local production only grows more obsolescent, the need to embrace the digital supply chain network will be stronger than ever. For supply chain entities, the question is not about how increasing technology will help reach new markets, define new strategies, or reach more customers more adequately. Instead, the question focuses on if the technology can be implemented fast enough to prevent a company's extinction. It is evident that main challenges are faced by smaller companies that struggle to internally integrate technology, meaning that they have to look externally to outsource these functions [3]. Companies will go to external businesses who have already made the investments into digital technology. It is most important to recognize that the transformation to a Digital Supply Chain transcends just the technological capabilities. Supply Chain professionals will have to develop a significantly different skill set to define and operate the Digital Supply Chain of the future.

References

1. Cook E. The Future of Intelligent Digital Supply Chains. Supply Chain Digital Magazine. URL: <https://www.supplychaindigital.com/technology-4/future-intelligent-digital-supply-chains> (data of application: 02.02.2021).
2. Garay-Rondero, C. L., Martinez-Flores, J. L., Smith, N. R., Morales, S. O. C., & Aldrette-Malacara, A. (2019). Digital supply chain model in Industry 4.0. Journal of Manufacturing Technology Management. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JMTM-08-2018-0280/full/html> (data of application: 02.02.2021).
3. Hackenberg J., Creating competitive advantage through a Digital Supply Chain. An Infosys Consulting research report. URL: <https://www.infosysconsultinginsights.com/insights/creating-competitive-advantage-through-a-digital-supply-chain> (data of application: 02.02.2021).

УДК 330.34

JEL Classification: M11

Нікітенко К. С.,

канд. екон. наук,

доцент кафедри економіки та фінансів,

Херсонський державний аграрно-

економічний університет, м. Херсон

ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічне планування в практиці управління стало широко розповсюдженим у другій половині ХХ століття. Коли своєчасна реакція підприємства на несподівані зміни в діловому середовищі стала необхідною умовою їх виживання та досягнення комерційних вигод. Цей тип управління формувався переважно в корпоративному банкінгу.

Розробка стратегій як стратегічних планів, які характеризуються як орієнтовні, відкриває більше можливостей для контролю за реалізацією стратегій. Планування процесу завжди передуює процесу виявлення факторів, що впливають на діяльність, та прогнозування результатів.

Таким чином, стратегія – це процес визначення цілей та розроблення (планування) діяльності керівництва компанії (з метою досягнення цих цілей) шляхом узгодження її внутрішньої спроможності з умовами навколишнього середовища в майбутньому. Стратегія визначає можливість пристосування підприємства до факторів зовнішнього середовища (зовнішнього) середовища та їх змін, вона гармонізує внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства.

Нещодавно для отримання конкурентних переваг на ринку і, отже, для підвищення ефективності діяльності компанії було достатньо лише адекватної реакції на зміни, що відбулися у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Зі збільшенням складності ринкової ситуації та посиленням конкуренції для досягнення довгострокового успіху та стійкості стратегічних підприємств необхідна швидка реакція на зміни в навколишньому середовищі. Швидкість цієї реакції досягається шляхом планування змін у навколишньому середовищі на основі його прогнозування та адаптації підприємств до цих змін. Тому в процесі стратегічного управління увага менеджерів переноситься з внутрішнього середовища на ділове середовище і з координації внутрішніх факторів на зовнішні фактори.

Отже, стратегічне управління означає розробку планів функціонування підприємства на основі довгострокових прогнозів ситуації на ринку та потенціалу компанії. Тому стратегічне планування часто ототожнюють із

передбаченням діяльності, яка є не зовсім точною, оскільки передбачення є лише однією з функцій стратегічного управління. Прогнозування змін необхідно для розуміння передбачення змін та планування перспективних можливостей об'єкта. Крім того, стратегія повинна включати діяльність підприємства з досягнення стратегічних цілей на основі прогнозованих змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

В ринкових умовах кожна компанія розробляє свій власний набір взаємопов'язаних стратегій, що формують стратегічний портфель, що описує бачення суб'єктом господарювання свого місця та ролі на ринку. Крім того, реальна, ефективна стратегія може поєднувати в собі ознаки кількох основних стратегій, які ми можемо класифікувати за різними критеріями.

Бізнес-стратегія, що передбачає план управління окремими напрямками підприємств, спрямованих на завоювання міцних довгострокових конкурентних позицій на ринку. Для суб'єктів господарювання, які займаються однією діяльністю, корпоративні та ділові стратегії збігаються [10, с. 78 – 82]. Більшість комерційних підприємств займаються лише комерційною діяльністю, і розробка стратегій починається з бізнес-стратегії.

Метою розробки функціональної стратегії є підтримка бізнес-стратегії підприємства і, отже, його конкурентоспроможності. Ця стратегія спрямована на розробку необхідних дій для забезпечення управління окремими підрозділами або функціями управління бізнесом. Функціональні стратегії є фоном для реалізації бізнес-стратегії для компанії, що забезпечує її реалізацію в стратегічному наборі [10, с. 82 – 83]. Основними функціональними стратегіями є маркетинг, інновації, фінанси, стратегія соціального виробництва тощо. Розробка функціональних стратегій сприяє реалізації стратегічних напрямків первинних рівнів управління.

Оперативні стратегії доповнюють стратегічний набір, визначають дії керівництва організаційних підрозділів та забезпечують реалізацію операційних цілей.

Будь-яка стратегія підприємства розробляється на певний період, протягом якого вона реалізується. Цей період називається стратегічним плануванням горизонту або горизонту. Стратегічний горизонт повинен бути якомога повнішим, але кожна компанія різна і це залежить від внутрішніх та зовнішніх умов та цілей. У сучасних умовах розвитку України горизонт стратегічного планування не повинен бути занадто довгим.

На практиці управління послідовністю етапів стратегічного управління часто буває різним. Аналіз зовнішнього середовища підприємства проводиться постійно і систематично. Необхідність моніторингу навколишнього середовища визначає, що цей процес важко визначити на окремому етапі. Оцінка та аналіз середовища підприємства проникає на всі фази стратегічного управління.

Наступним кроком є аналіз ефективності існуючих підприємств, економічних тенденцій, виявлення слабких і сильних позицій. Пріоритетом цього етапу визначити стратегічні цілі, оскільки системні цілі для збиткового, неефективного (що забезпечує витрати на покриття витрат) та високоефективного бізнесу будуть різними. Узгодження сильних і слабких позицій факторів зовнішнього середовища підприємства – це чітко позиція компанії, яка дозволяє на матриці стратегій і надає можливість максимально адекватно ставити цілі до економічної ситуації та, якщо потрібно, коригувати їх. Потім робиться

аналіз стратегічних альтернатив та стратегій відбору. Завершення етапів стратегічного процесу управління реалізацією стратегії та оцінка її ефективності та відповідності структурі управління.

Зазвичай стратегія розробляється в змішаній формі. У цьому випадку він містить евристичну форму та кількісні показники. Не завжди таку місію можна визначити і показати цифри. Зазвичай він подається у формі атрибутивної мови, що відображає мету підприємства та його потенціал розвитку. Показники також є частиною стратегії, описуючи передбачувані адміністративні рішення або результати на певній стадії корпоративного розвитку.

Для реалізації корпоративної (ділової) стратегії підприємства були потрібні інвестиції та фінансові ресурси, і жодна стратегія не може бути реалізована у фінансовому вакуумі. Розробка та реалізація робочої стратегії вимагає розробки інвестиційної політики, завдяки якій компанія продає свої стратегічні плани.

Майже всі рішення щодо управління бізнесом, включаючи розробку та реалізацію політики, пов'язаної з оцінкою та вибором альтернатив фінансування, витрат і доходів на основі фактору часу, процесу інфляції як стратегічного планування, а також будь-якого іншого типу плану, в основному приписуються до фінансових рішень. Але рішення щодо довготермінових цілей та короткострокових завдань матиме фінансові наслідки. Ці ефекти потрібно прогнозувати та планувати. Висновком розробки будь-якого плану компанії є фінансовий аналіз та побудова фінансового плану.

Отже, довгострокова стабільність та конкурентоспроможність підприємства забезпечує стратегічний підхід до управління цією компанією, забезпечує швидку адаптацію до зовнішніх змін. Стратегія розвитку підприємства повинна відображати втручання тактичних і стратегічних цілей. При розробці стратегій основна увага повинна бути зосереджена на аналізі навколишнього середовища, прогнозуванні його параметрів у майбутньому потенціалі компанії, включаючи фінансову складову. Цей аналіз повинен бути постійним, оскільки стратегічний план повинен мати можливість постійного коригування для відображення змін умов експлуатації як інструмент реалізації стратегії.

Список використаних джерел

1. Алексєєв С. Б. Концептуальна модель формулювання стратегічного потенціалу торгового підприємства. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2013. № 2. С. 17 – 25.
2. Герасимчук В. О. Стратегічне управління підприємством. Київ : КНЕУ, 2013. 360 с.
3. Григор'єва Л. Базові стратегії як основа розвитку підприємства. *Соціально-економічні проблеми та держава*. 2013. Вип. 1 (8). С. 116 – 124.
4. Прищепа Н. П., Гайдамака О. М. Аналіз і класифікація конкурентних стратегій підприємств. *Управління проектами та розвитком виробництва* : зб. наук. пр. Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля. 2016. № 4 (44). С. 88 – 94.
5. Смолін І. В. Стратегічне планування розвитку організації : монографія. Київ : КНТЕУ, 2014. 344 с.
6. Тюха І. В., Денисюк І. О. Стратегія розвитку в системі стратегії підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2018. № 3. С. 33 – 37.

УДК 331.109

JEL Classification: D74

Олійник Н. Ю.,
канд. пед. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка, м. Кам'янець-Подільський

ОСОБЛИВОСТІ ПОДОЛАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ КОНФЛІКТІВ

Громадське життя не може існувати без зіткнення ідей, життєвих позицій, цілей, як окремих людей, так і малих та великих колективів. Постійно виникають розбіжності думок і різного роду суперечності, що нерідко переростають у конфлікти. Соціальна організація, підприємство або трудовий колектив, де здійснюються різного роду види діяльності, не може уникнути проблеми улагоджування конфліктів.

Кожен керівник щодня стикається з конфліктними ситуаціями або протиріччями в процесі управління організацією. Не існує єдиної думки відносно ролі конфліктів в організації. Проблема дослідження конфлікту набула особливого значення: з одного боку науковці стверджують, що конфлікт негативно позначається на функціонуванні організації, дестабілізує її, призводить до непорозумінь співробітників. Інші науковці вважають, що конфлікти чинять позитивний вплив на діяльність організації, оскільки конфлікт дозволяє організації розвиватися, бути конкурентоспроможними на ринку, що дає змогу співробітникам професійно та духовно зростати.

Сучасні проблеми управління конфліктами, стратегії поведінки під час перебігу конфліктів, шляхи їх конструктивного розв'язання досліджували А. Гірник, Н. Вишнякова, Д. Дена, С. Ємельянов, Х. Корнеліус, У. Мастенбрук, Є. Мелібруда, М. Мескон, Б. Уізерс, Ш. Фейр, В. Шейнов та інші науковці. Основоположне визначення конфлікту вказано Л. Скібіцької, а саме: конфлікт – усвідомлене зіткнення, протиставлення людей, груп, взаємнопротилежних, несумісних, виключають один одного потреб, інтересів, мети, відносин, цінностей, істотно значущих для осіб і груп [3, с. 265].

Сучасна точка зору полягає в тому, що навіть в організаціях з ефективним управлінням, деякі конфлікти не тільки можливі, але й можуть бути бажаними. Дійсно, конфлікт не завжди має позитивний характер. У деяких випадках він може заважати задоволенню потреб окремої особистості та досягненню цілей організації в цілому. Подолання конфліктів веде до оздоровлення колективу, подальшого його розвитку.



Олійник Н. Ю. Особливості подолання соціально-трудоових конфліктів. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 142 – 144.

Таким чином, визначають два напрями подолання конфліктів: позитивний та негативний. При позитивному, передбачається усунути причини, які заважають нормальній узгодженій діяльності людей. При негативному – усунути одну з конфліктуючих сторін.

Для вирішення конфлікту необхідні такі чинники: 1) інституційний – існування у суспільстві механізмів для вирішення трудових суперечок у межах законодавчої, судової та виконавчої влади; 2) консенсуальний – наявність бажання дійти до згоди між конфліктуючими сторонами; 3) чинник кумулятивності – чим меншим є конфлікт, тим вища імовірність його мирного врегулювання; 4) чинник історичного досвіду, наявність у практиці прикладів умілого вирішення подібних конфліктів, розробленої стратегії й тактики вирішення конфліктів; 5) чинник рівноваги сил (якщо можливості і сили конфліктуючих сторін приблизно рівні, для них буде вигідне мирне вирішення конфлікту); 6) психологічний – наявність певних особистісних характеристик у осіб, що представляють конфліктуючі сторони і проводять примирливі переговори, які мають сприяти мирному вирішенню конфлікту [4].

Важливо зазначити, що наявність всіх перелічених чинників сприятиме швидкому й ефективному вирішенню конфлікту. При цьому, подолання конфліктів веде до зміцнення та оздоровлення колективу, подальшого його розвитку. Внутрішній конфлікт в організації може бути розв'язаний такими шляхами: структурних змін, які підвищують ступінь організації, або узгодження особистих інтересів з інтересами колективу та шляхом усунення елементів, які припинили сприяти успіху цілого.

Загалом існуючі в управлінні способи вирішення конфліктних ситуацій розподіляються на дві категорії: структурні та міжособові [2, с. 397].

До арсеналу структурних методів належать:

- роз'яснення вимог до змісту роботи (делегування окремим особам чи структурним підрозділам чітко окреслених повноважень для виконання покладених функцій і ознайомлення з відповідальністю за їх виконання, оперативне доведення максимуму наявної корисної інформації з цього питання);

- принцип використання ієрархії (звернення до керівника) при вирішенні конфліктних ситуацій. Ієрархія визначає порядок взаємодії та підпорядкованість, регулює інформаційні потоки і вказує на те, яка особа відповідальна за ухвалення конкретного управлінського рішення;

- підпорядкування цілей підрозділів загальноорганізаційним цілям. Загальна мета організації, якій підпорядковується решта цілей підрозділів, змушує всі ланки, формальні та неформальні групи і окремих осіб сприяти її досягненню;

- вплив на поведінку через систему винагород.

Міжособові способи вирішення конфліктів зводяться до п'яти варіантів типу поведінки, що їх має обрати конкретна людина при появі перших симптомів конфліктної ситуації – загострення досі прихованих суперечностей чи втручання сторонніх сил, які зміщують акценти у розстановці сил. Це, зокрема:

– ухилення – мається на увазі, що людина (група людей, підприємство, складова соціуму), передбачаючи наперед загострення ситуації прагне уникати дій, які провокують інцидент. Така роль пасивного спостерігача притаманна особам, які не зацікавлені у змінах, прагнуть уникнути загострення суперечностей;

– згладжування – тип поведінки, який має багато спільного з попереднім. При цьому не помічаються ознаки майбутнього конфлікту, йде активна профілактика його вияву, ліквідовуються чи завуальовуються суперечності сторін;

– примус – контроль над ситуацією і регулювання її розвитку. При небажаному напрямі розвитку конфлікту, особа, яка наділена владою і повноваженнями втручається і силовими методами впливає на ситуацію, спрямовує конфлікт у бажане русло;

– компроміс – тимчасове чи нейтральне вирішення проблеми, що умовно задовольняє всі сторони, які беруть участь у конфлікті. Суперники (опоненти) йдуть на взаємні поступки, частково приймають точку зору іншої сторони або ж відкладають вирішення питання на майбутнє, залишаючи його відкритим;

– вирішення конфлікту – найбільш бажаний і радикальний шлях розвитку ситуації. Сторони детально ознайомлюються з аргументацією як “за”, так і “проти”, йдуть на взаємні поступки, вузлові питання вирішують колективним ухваленням рішень.

Конфлікт вирішується успішніше, якщо обидві сторони зацікавлені в досягненні деякого спільного результату, що спонукує їх до співробітництва. Досвід спільної діяльності в ім'я досягнення загальної мети зближує партнерів, дозволяє відкривати нові, додаткові способи подолання труднощів та неприємностей, пов'язаних із вирішенням конфлікту. У загальному плані ефективність застосування різних методів управління конфліктами залежить від конкретної ситуації, специфіки організації, її структури та культури, від стилю та техніки керівництва, особистісних якостей учасників конфлікту та його арбітра-керівника, від суб'єктивної значущості об'єкта конфлікту, шансів на успіх коленої зі сторін та низки інших чинників.

Список використаних джерел

1. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом : навч. посіб. Київ : Кондор, 2013. 296 с.
2. Організаційна поведінка / Д. Гелрігел та ін; перекл. з англ. І. Тарасюк, М. Зарицка, Н. Гайдукевич. Київ : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. 726 с.
3. Скібіцька Л. Конфліктологія : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 383 с.
4. Управління конфліктами : навч. посіб. / Г. В. Жаворонкова та ін. Київ : Кондор, 2010. 172 с.

УДК 339.137.2

JEL Classification: M21

Остренко Ю. М.,
здобувач вищої освіти,
Державний вищий навчальний заклад
"Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗМІН У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах динамічного зовнішнього середовища та посилення глобалізаційних процесів управління конкурентним потенціалом підприємства потребує нових підходів. Оскільки ключовим показником і фактором успіху діяльності підприємства є наявність конкурентних переваг, питання управління цим набуває особливої актуальності.

Зокрема, потреба вибору найкращого варіанту управління конкурентними перевагами в системі розвитку персоналу підприємства зумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цій галузі. Управління персоналом є елементом соціального управління, під яким традиційно розуміється управління людьми та їх колективами.

Мета дослідження полягає у розробці чітких рекомендацій щодо управління конкурентним потенціалом в системі розвитку персоналу підприємства.

Управління людськими ресурсами – головна функція будь-якої організації, адже персонал – найбільш складний об'єкт управління в організації, оскільки, на відміну від речових факторів виробництва, є живим, має можливість самостійно приймати рішення, діяти, критично оцінювати пред'явлені до нього вимоги [1, с. 15].

В умовах посилення конкуренції на ринку великого значення набувають такі складові конкурентоспроможності персоналу підприємства, як освіта, професійні знання та уміння, практичні навички, відповідність психофізіологічних і соціально-психологічних особливостей людини вимогам професії [2, с. 1]. Персонал – це особовий склад організації, що охоплює всіх найманих працівників, а також працюючих власників і співвласників [3, с. 33].

Отже, професійність кадрів являється найважливішою ланку на підприємстві, адже саме від співробітників залежить життя самої компанії, тому ми розробили низку методів які забезпечать підвищення професійності кадрів:

1. Навчання на робочому місці – під керівництвом професійного керівника, повторний інструктаж та повторний курс навчання для закріплення та унеможливлення технічних пробілів в знаннях, для автоматизації бізнес-процесів, що зумовить зростання ефективності на робочому міста та скоротить можливість здійснити помилку. До переваг такого методу можемо віднести мінімальні затрати та високу практичну спрямованість.



Остренко Ю. М. Рекомендації щодо змін у системі управління конкурентним потенціалом підприємства. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 145 – 146.

2. Тренінг – комплексний, груповий підхід до формування компетенцій та розвиток професійних якостей в діяльності у специфічному середовищі. Наприклад, тренінги можуть проводитися як групами в обмеженому колі (колективі) так і в спеціалізованих школах, за для значного розширення кваліфікації, та її підвищення. До переваг слід віднести ґрунтовний підхід до чіткого збільшення професійних навичок. Також, перевагами являється алгоритмізованість процесу, висока прогнозованість результату.

3. Ротація кадрів в підприємстві. Провести аналіз слабких та сильних сторін працівника, за для переведення його в інші підрозділи так як його ефективність може бути значно більшою як працівник буде перепрофільований. Перевагами такого методу є: можливість впливу на мотивацію працівника, малозатратність та висока віддача від зміни профілю роботи.

Всі ці точкові методи поєднує невеликі ресурсні витрати та значна віддача з професійної точки зору. Навчання на робочому місті, тренінг, та ротація кадрів в середині підприємства – зумовлюють високу ефективність та точкову реалізацію системи управління конкурентного потенціалу на підприємстві.

Запропоновані заходи дадуть можливість посилити конкурентний потенціал компанії за рахунок удосконалення його кадрової складової без додаткових витрат та в обмежені за часом ресурси.

Список використаних джерел

1. Салова Т. Б. Оцінювання персоналу в системі управління. Електронний збірник наукових праць Національної академії державного управління. 2013. № 2.
2. Леонтян М. А. Поняття "компетенція" і "компетентність" у теорії освіти. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". Сер.: Педагогіка.* 2012. Т. 188. Вип. 176. С. 73 – 75.
3. Мігус І. П., Черненко С. А. Сучасні підходи до оцінки персоналу суб'єктів господарювання з позицій економічної безпеки. *Бізнес Інформ.* 2013. № 10. С. 357 – 363.

УДК 331.108

JEL Classification: M12

Петрова К. І.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, м. Київ

ФОРМУВАННЯ ЦІННІСНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ РОБОТОДАВЦЯ

Процес формування бренду роботодавця являє собою серію дій, спрямованих на створення репутації компанії на ринку праці й диференціації компанії від



Петрова К. І. Формування ціннісної пропозиції роботодавця. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 146 – 150.

конкурентів, а також на розробку ефективних механізмів утримання цінних для компанії співробітників.

Нині під поняттям “бренд роботодавця” розуміють:

- образ компанії як місця роботи в очах всіх зацікавлених осіб (нинішніх й колишніх співробітників, кандидатів, клієнтів, акціонерів тощо);
- набір економічних, професійних і психологічних вигод, які отримує працівник, приєднуючись до компанії;
- спосіб, яким компанія формує ідентичність свого бізнесу, починаючи з базових основ і цінностей і закінчуючи тим, як компанія доносить її до всіх зацікавлених осіб.

Кожен із цих компонентів має свою вагу в системі цінностей кожного конкретного потенційного чи діючого співробітника і грає різні ролі залежно від роду діяльності компанії, її місця на ринку, а також загальних тенденцій ринку.

Проводячи аналогію зі споживчими брендами, більшість практиків employer branding і авторів публікацій з даної теми стверджують, що ефективність управління брендом роботодавця, як і у випадку з бренд-менеджментом, вимагає чіткої пропозиції бренду, а також регулярно звертаються до категорій ціннісної пропозиції співробітнику або роботодавцю (employer value proposition або employee value proposition).

Для того, щоб роботодавець зміг впливати на бренд, йому необхідно пропрацювати Ціннісну пропозицію роботодавця (Employee Value Proposition, EVP), орієнтовану на цільові групи внутрішніх і зовнішніх талантів. Сформульоване EVP має бути правдивим, привабливим, унікальним і стабільним. Досягти дотримання всіх цих вимог до EVP не складно, головне – спиратися при розробці на дані глибинних досліджень, що охоплюють діючих і потенційних співробітників організації, її управління, а також колишніх працівників.

Employee Value Proposition, EVP (ціннісна пропозиція роботодавця) – поняття, уведене в 1990-ті роки. Свою назву EVP набуло від відомої маркетингової ідеї “унікальної торговельної пропозиції”, введеної відомим рекламистом Россером Рівзом, який стверджує, що для забезпечення успіху рекламної кампанії, потрібно знайти таке твердження про товар, яке конкуренти не можуть повторити [1, с. 10].

EVP – унікальна цінність, яку компанія-роботодавець пропонує працівникам. “Ціннісна пропозиція роботодавця є одним з кращих інструментів, доступних компаніям для залучення співробітників, а також для залучення і утримання талантів”, говорить R. Veal, глава компанії Tower Watson's Reward [7, с. 263]. Ціннісна пропозиція роботодавця полягає в створенні балансу між задоволеністю роботою співробітника і продуктивністю його праці [4]. EVP – вираз, що використовується для опису характеру й привабливості роботи в організації, включаючи характеристику, переваги та методи роботи в організації [5]. Таким чином, можна сформулювати визначення ціннісної пропозиції роботодавця, як унікального набору цінностей, припущень і асоціацій, які здійснюють позитивний вплив на діючих і потенційних співробітників організації. У структурі ціннісної пропозиції роботодавця виділяють, як правило, 5 – 6 ключових блоків компонентів і певну множину атрибутів для кожного з блоків.

На рис. 1 проілюстровано структуру досконалого бренду роботодавця.

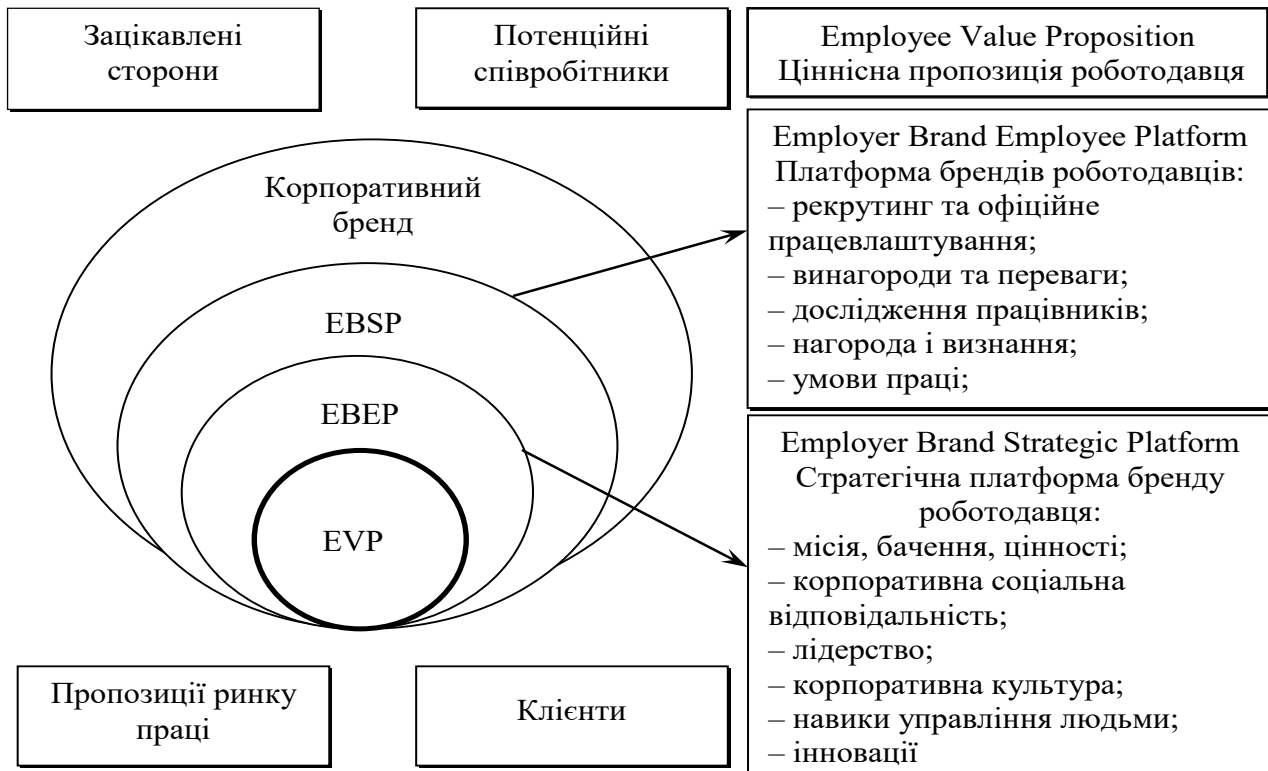


Рис. 1. Структура досконалого бренду роботодавця

Джерело: [4].

Наявність ефективною ціннісною пропозиції роботодавця допоможе в залученні нових працівників, які поділяють цілі та цінності організації, що буде сприяти збереженню і утриманню співробітників.

Згідно з дослідженням, проведеним The Corporate Leadership Council's, добре продумане і реалізоване EVP допомагає [5, с. 2]:

- підвищити прихильність нових співробітників до 29 %;
- знизити число нових компенсаційних преміальних виплат до 50 %;
- підвищити кількість прихильників дій компанії серед співробітників в середньому від 24 % до 47 %.

Нами було запропоновано використовувати збиральну структуру EVP, яка складається з 5 блоків-компонентів із коротким представленням основних атрибутів (рис. 2).

При розробці EVP пропонується спочатку проаналізувати дані зовнішніх і внутрішніх джерел для того, щоб отримати зворотний зв'язок щодо критеріїв успішності ціннісною пропозиції роботодавця. Інструменти для збору даних зображено на рис. 3.

Після того, як всі необхідні дані будуть зібрані, їх необхідно зіставити між собою. Відповіді на ці запитання допоможуть організаціям успішно вписати EVP у контекст наявної бізнес-стратегії. Після опрацювання основних положень EVP необхідно виконати великий обсяг робіт із внесення змін до політики управління персоналом. У ході планування і реалізації етапів впровадження EVP необхідно постійно відстежувати зворотний зв'язок від співробітників, зміну показників ефективності праці. Зворотний зв'язок допоможе зрозуміти переконливість ціннісною пропозиції роботодавця.



Рис. 2. Збиральна структура EVP

Джерело: [5, 6, 7].

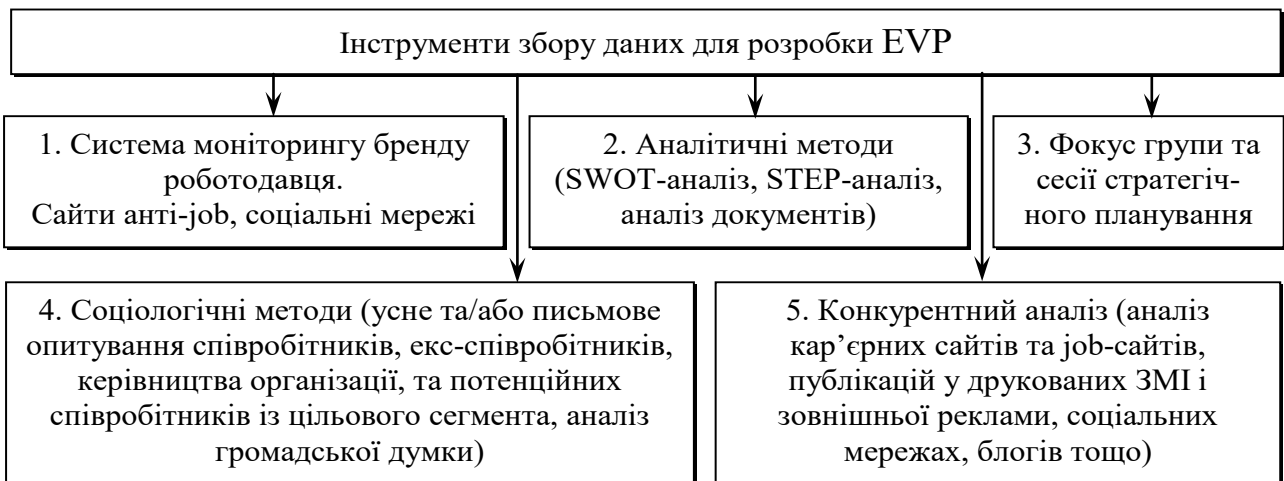


Рис. 3. Інструменти для збору даних для розробки EVP

Джерело: [5].

Аналізуючи чинники, що впливають на бренд роботодавця, та визначають сильне і реальне EVP, роботодавець зможе правильно розставити акценти і розробити послідовний план створення привабливого й унікального бренду роботодавця, який має бути головним інструментом у боротьбі за таланти.

Список використаних джерел

1. Осовицкая Н. А. HR-брендинг. Как стать лучшим работодателем. Санкт-Петербург : Питер, 2012. 143 с.
2. Пеша А. В., Романченко Т. В. Продвижение HR-бренда компании в интернете. *Человеческое развитие: вызовы и перспективы* : материалы Международной заочной научно-практической конференции. Т. 2. № 3. URL: http://progress-human.com/images/2016/Том2_3/Romanchenko_Pesha.pdf.
3. Ценностное предложение работодателя. URL: http://www.casehr.com/img/up/files/evp_presentation.pdf.
4. Talent Smoothie. URL: <https://talentsmoothie.com>.
5. Universum. URL: <http://universumglobal.com>.
6. Willis Towers Watson. URL: <https://www.towerswatson.com>.
7. Goswami, P. (2015). Employee value proposition: a tool for employment branding. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 5 (12), 263 – 264.

УДК 316.422.44

JEL Classification: O32

Савицький Е. Е.,

канд. екон. наук,

завідувач сектору інноваційного провайдингу,

Інститут продовольчих ресурсів Національної

академії аграрних наук України, м. Київ;

доцент кафедри комерційної діяльності і логістики,

Державний вищий навчальний заклад "Київський

національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ІНСТРУМЕНТИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У сучасних українських реаліях далеко не всі підприємства здійснюють інноваційно-інвестиційну діяльність. Така ситуація породжена складністю сприйняття і практичного переходу на інноваційну систему господарювання як самих підприємств, так і відсутністю їхньої підтримки з боку держави, незацікавленістю інвесторів та віддаленістю науки від реального сектору виробництва. На розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності впливає також і загальний стан економіки та матеріального виробництва в країні.

Ресурсний потенціал інноваційної діяльності за останні роки мав тенденцію до абсолютного кількісного скорочення та погіршення якості, що обумовлено відсутністю необхідних коштів. У даний час інновації стають основним засобом

збільшення прибутку суб'єктів господарювання внаслідок кращого задоволення ринкового попиту, зниження виробничих витрат у порівнянні з конкурентами. З огляду на складність поставлених завдань, виникає необхідність державного стимулювання інноваційної діяльності як на підприємствах, так і в наукових організаціях. Наразі ж на підприємствах харчової промисловості більшу частку вкладених інвестицій в інновації становлять власні кошти, в тому числі амортизаційні відрахування. Тому проблема активізації інноваційно-інвестиційної діяльності усіх учасників продовольчої сфери є надзвичайно актуальною, оскільки від її вирішення залежить результативність підприємств і країни в цілому, що у свою чергу дозволить збільшити випуск продовольчих товарів високої якості, різноманітного асортименту, а також сприятиме розвитку харчової промисловості.

Результати вивчення світового досвіду засвідчують, що більшість інституційних механізмів та інструментів стимулювання інноваційної діяльності в трансформаційних економічних системах ще не знайшли свого застосування. Упродовж останніх років у світовій науці зростає кількість теоретичних досліджень, присвячених розгляду питань інноваційного розвитку, активізації інноваційних процесів на різних рівнях, пошуку нових дієвих форм і методів організації та взаємодії держави, бізнесу та науки, розробляються нові моделі інноваційних процесів, елементи методології, засоби державного регулювання інноваційного розвитку.

Останнім часом економічний розвиток розвинених країн відбувається завдяки концепції смарт-спеціалізації, що дозволяє реалізовувати, заснований на специфічних конкурентних перевагах, їх унікальний потенціал економічного розвитку. Важливою складовою концепції смарт-спеціалізації є концепція кластерного розвитку, фокусом якої є створення кластерів світового рівня з активним залученням малих та середніх підприємств.

Кроки України у напрямі впровадження цих концепцій у державну економічну політику включають інтеграцію їхніх принципів до стратегічних документів – Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 – 2020 роки, Стратегії розвитку промислового комплексу України до 2025 року, Стратегічного плану діяльності Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України на 2020 – 2024 роки, Плану пріоритетних дій Уряду на 2020 рік; входження окремих регіонів України до Платформи смарт-спеціалізації ЄС; реалізацію у регіонах пілотних проектів смарт-спеціалізації промисловості та багато інших програм і концепцій.

Подальша розбудова в Україні інноваційно-орієнтованих виробництв у всіх галузях економіки вимагає низки об'єднаних взаємозалежних заходів державної політики, бізнесу та науки, спрямованих на розвиток крос-секторальних зв'язків з акцентом на активізацію та реалізацію потенціалу науково-освітнього сектора та підприємництва, інтеграції до глобальних ланцюгів виробництва. Першочерговими завданнями мають стати закладення на національному та регіональному рівнях інституційних засад підтримки процесів активізації та розвитку потенціалу науково-освітнього та підприємницького секторів, а також внесення відповідних змін до чинного законодавства. Ці заходи мають доповнюватися інтеграцією до європейських структур, проектами та програмами з формування в економіці спільних інноваційних

програм за участю стейкхолдерів, а також підкріплюватися впровадженням ефективних механізмів фінансової підтримки.

Першочергове завдання активізації інноваційно-інвестиційного потенціалу має стати рушієм економічного зростання та сприяти розвитку усіх сфер економіки, у тому числі харчової промисловості. Україна має низку конкурентних переваг, які дають можливість їй потенційно виробляти інновації, передусім науково-технічного характеру. Статистичні дані і рейтингові оцінки України показують, що основою її інноваційної конкурентоспроможності має стати людський капітал, а також знання й результати наукових досліджень. Питання лише в тому, як найефективніше реалізувати їх у харчовій промисловості з можливістю виходу на світові ринки, що сприятиме розвитку країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Щодо пріоритетних напрямів державної підтримки розвитку нових моделей організації виробничої та інноваційної діяльності у промисловості України. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/prioritetni-napryamki-derzhavnoi-pidtrimki-rozvitku-novikh-modeley>.
2. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/07/03/stan-innov-diyaln-2018f.pdf>.
3. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/informatsiyno-analitychni/2020/08/13/nadnaukaza2019-stisnuto.pdf>.
4. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 р. № 526-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p>.

УДК 339.13

JEL Classification: M21

Сімкін Д. О.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Національний університет харчових технологій, м. Київ

АУТСОРСИНГ ЯК НАПРЯМ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

У наші часи зростаючої невідповідності організації виробництва завданням економічного росту в країні існує проблема пошуку альтернативних шляхів підвищення ефективності праці, що відповідають вимогам сучасної ринкової економіки. Одним з таких шляхів виступає аутсорсинг, який може сприяти забезпеченню підприємству високої конкурентоспроможності [2].

Аутсорсинг як напрям ведення бізнесу дозволяє відійти від непрофільних функцій, що ускладнюють роботу організації, зосередити увагу на основних видах діяльності підприємства, підвищити прибутковість, знизити витрати. Узагальнюючи існуючі погляди науковців щодо аутсорсингу, є сенс описати бачення сутності аутсорсингу як:

- способу взаємодії між суб'єктами господарювання;
- передавання непрофільних функцій іншим компаніям;
- стратегії управління підприємством.

Виходячи з цього, згідно з дослідженими джерелами, можна виокремити такі підходи до визначення аутсорсингу: коопераційний; управлінський; функціонально-орієнтований.

Поширені визначення терміну “аутсорсинг” Горова К. О. [1] пропонує групувати за такими аспектами:

1. Процесний (передавання непрофільних функцій та зосередження на виконанні основних).

2. Цільовий (спектр головних завдань та цілей, які стають більш досяжними при використанні аутсорсингу).

3. Стейкхолдерський (пошук нового балансу інтересів між зацікавленими сторонами).

4. Стратегічний (вдосконалення наявної стратегії або вироблення нової за допомогою аутсорсингу).

У наш час аутсорсинг розглядається як сучасна методологія створення високоефективних та конкурентоспроможних організацій в умовах жорсткої конкуренції трьох економічних центрів, що сформувалися на початку ХХІ ст. у світі – США, Японії, Європи. Цікаве з точки зору стратегії реорганізації бізнесу та підвищення його ефективності визначення аутсорсингу пропонує А. Івлєв: “Аутсорсинг – це організаційне рішення, яке оптимізує конфігурацію бізнес-системи, виходячи з параметрів “якість – витрати – володіння”. В той же час автор вказує на процес: “Аутсорсинг – це запозичення ззовні” [5].

На відміну від послуг сервісу і підтримки, що мають епізодичний, випадковий та разовий характер і обмежених початком і кінцем, на аутсорсинг передаються зазвичай функції з професійної підтримки безперебійної працездатності окремих систем і інфраструктури на основі контракту. Наявність бізнес-процесу є відмінною рисою аутсорсинга від різних інших форм надання послуг. Враховуючи многогранність поняття “аутсорсинг” та постійну еволюцію феномену міжнародного аутсорсингу не існує чіткого загально визнаного визначення цього явища [4].

Аутсорсинг є одним із сучасних інструментів управління, який дає підприємству можливості посилити свої конкурентні переваги на ринку на основі підвищення ефективності бізнес процесів та якості продуктів і послуг [3].

Отже, проаналізувавши поняття аутсорсингу ми можемо виокремити основні його особливості, зв'язавши які, можна максимально вдосконалити це поняття. Головними особливостями аутсорсингу є:

- перебудова бізнесу й організація нових бізнес-процесів з використанням в них стейкхолдерів із визначеними операційними та стратегічними цілями;
- це вид діяльності підприємства, який дозволяє отримувати провайдеру дохід й інші фінансово-економічні результати, а також замовнику покращити результати своєї діяльності.

- забезпечення відповідної якості й характеристик із боку провайдера для збереження існуючого становища на ринку та розвитку замовника, при цьому провайдер не лише адаптується та фокусується на клієнті, а й здебільшого їхні бізнес-процеси стають горизонтально або вертикально інтегрованими;
- передача вторинних бізнес-процесів провайдерам та зосередження замовника на головних.

Список використаних джерел

1. Горова К. О. Визначення основних підходів до класифікації аутсорсингу на сучасному етапі економічного розвитку. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопіль : Економічна думка. 2014. Т. 18. № 1. С. 12 – 19.
2. Білорус О. Г., Гаврилюк О. В. Глобальний конкурентний аутсорсинг : монографія. Київ : КНЕУ, 2017. 349 с.
3. Загородній А. Г., Партин Г. О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємств. *Фінанси підприємств*. 2015. № 9. С. 87 – 97.
4. Ивлев А. Г. Аутсорсинг организационного развития. Москва : Агентство профессионального сервиса, 2017. 211 с.
5. Грозний І. С., Усова Г. В. Передача непрофільних виробничих процесів промислового підприємства на умовах аутсорсингу для набуття конкурентних переваг. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки та управління: зб. наук. пр. Сер. 1. Економіка*. Чернігів : ЧДІЕУ, 2018. Вип. 3 (4). С. 63 – 73.

УДК 658.5

JEL Classification: A11, B31

Хонька Ю. А.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ
Миколайчук І. П.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

КОМУНІКАТИВНА МОТИВАЦІЯ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Управління персоналом є важливою конкретною функцією менеджменту підприємства, від якості виконання якої залежить рівень ефективності функціонування будь-якої компанії. В свою чергу цю якість забезпечують



Хонька Ю. А., Миколайчук І. П. Комунікативна мотивація в системі розвитку персоналу. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 154 – 157.

лише мотивовані на успіх працівники, які прагнуть не лише зберегти отриману роботу, але й працювати на розвиток організації. Якісні та кількісні характеристики персоналу дають змогу визначити можливості реалізації різних стратегій розвитку, зростання якості та продуктивності праці. Застосування різноманітних заходів, що сприяють удосконаленню системи розвитку персоналу дають можливість збільшити кадровий потенціал компанії, що особливо актуальним є сьогодні, в умовах поширення COVID-19 та обмеження якісного виконання багатьох звичних операційних функцій. Саме тому мотивація до розвитку персоналу є актуальним питанням сьогодення.

Управління системою розвитку персоналу є потужним інструментом підвищення конкурентоспроможності та довгострокового розвитку компанії, що в стані забезпечити лише висококваліфікований персонал, який буде в змозі виконати всі поставлені перед ними завдання. Удосконалення системи розвитку персоналу сприяє формуванню колективу, працівники якого будуть який володітиме високо розвиненими здібностями та мотивацією для виконання поставлених цілей, які будуть поставлені перед компанією. Це призведе в свою чергу й до зростання цінностей людських ресурсів.

Не дивлячись на те, що як і мотивація, так і розвиток персоналу, мають спільну мету – підвищення конкурентних переваг, продуктивності та результативності трудової діяльності як окремого працівника, так і підприємства в цілому, хоча це зовсім різні поняття. Тому з метою ефективного управління та підвищення інноваційної діяльності на підприємств, механізм мотивації та розвитку персоналу в сучасній компанії має бути з дотриманням всіх необхідних принципів та чітко організованим. Як зазначають дослідники проектів мотиваційного впливу компаній лідерів на ринку, методи мотивації праці спрямовані в першу чергу на стимулювання професійного розвитку працівників, їхніх ціннісних установок щодо причетності у досягненні бізнес-цілей компанії [2].

Проблеми формування ефективного механізму мотивації давно є предметом різноманітних досліджень [3]. Аналіз численних джерел з даної тематики демонструє безумовний інтерес вчених до цього питання. Мотивацію та її механізм досліджували багато закордонних науковців: Д. Аткинсон, Л. Бок, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Коллінз, А. Маслоу, Л. Портерта багато інших. Серед вітчизняних дослідників – О. Белова, А. Колот, М. Дороніна, В. Карпенко, Н. Лук'яченко, В. Савченко, Н. Сисоліна та ін.

Явище комунікативної мотивації персоналу стає сьогодні актуальним питанням для кожної компанії. Основним стимулом залишається грошова винагорода, але однозначно говорити про її пріоритетність немає сенсу: матеріальна мотивація не спрацьовує ефективно без нематеріальної. Безумовно, існують загальні принципи нематеріальної мотивації, але стандартних схем немає: кожній компанії необхідна своя.

Провідну роль в комунікативній мотивації відіграє особистісна індивідуалізація, яка впливає безпосередньо на її створення, одночасно як індивідна і суб'єктна – тільки опосередковано. Будь-яка людська діяльність зазвичай полімотивована, оскільки містить внутрішні та зовнішні мотиви, що передбачають винагороду, зовнішньо задану й вольову регуляцію діяльності. Успішне виконання продуктивної діяльності вимагає важливих мотиваційних характеристик, таких як інтерес до справи, віра у власні здібності досягнути успішного результату, уміння справлятися з труднощами, адекватно реагувати на невдачі і проявляти наполегливість. Люди з одним і тим самим рівнем інтелектуальних здібностей можуть суттєво відрізнятись по тому, наскільки вони самі себе вважають здібними подолати посталі перед ними труднощі, що знаходять відображення в результатах їх діяльності.

Досліджуючи комунікативну мотивацію у системі розвитку персоналу організації, доцільно виокремити декілька вагомих стимулів, використання яких має суттєвий вплив на зростання її ефективності (рис. 1).



Рис. 1. Різновиди комунікативної мотивації в організації
Джерело: [4].

Правильний та продуманий підхід керівництва до побудови ефективного системи мотивації персоналу в організації та використання всіх можливих засобів комунікативного впливу на підлеглих в умовах онлайн-спілкування може принести такі додаткові переваги:

- поліпшення якості виконуваної працівниками роботи та ефективності функціонування в цілому організації в галузі;
- формування доброзичливих відносин між працівниками, розвиток духу командної роботи та взаємодопомоги;
- утримання компетентних працівників на ключових посадах протягом тривалого періоду часу, їх збереження та оптимізація кадрового складу;

- зростання лояльності та відповідальності працівників за роботу;
- розвиток нових цінностей персоналу та організаційної культури [4].

У рамках структури підприємства комунікація є глобальною мотивуючою системою, на основі якої можуть розвиватися інші істинні мотиватори: визнання, прагнення до досягнення, самовдосконалення, можливість творчого зростання. Для задоволення цих потреб визначальне значення мають канали комунікації в організації: через них співробітники спілкуються один з одним, дізнаються про досягнення своїх колег, про діяльність підприємства в цілому, що підтримує прагнення до творчого зростання і розвитку співробітників підприємства. Для мотивації співробітників підприємства кожного конкретного відділу необхідно збудувати комунікаційний ланцюг від співробітників до керівництва – і навпаки. Створення розвиненої комунікативної мережі, як єдиного організму, служить досягненню головних цілей організації.

Комунікативна мотивація персоналу є ключем до успішної діяльності багатьох відомих, успішно функціонуючи компаній, а також тих, які тільки розпочали свій шлях. Однак умови онлайн середовища функціонування спричинили той факт, що більшість вітчизняних керівників не надають належного значення цінним подарункам та виплаті соціального пакету, організації тренінгів та корпоративних свят, розробці індивідуального плану розвитку для кожного працівника або команди, вдосконалення організації праці та постановці цілей, розширенню трудових функцій, професійній та виробничій ротації, гнучкому графіку роботи та удосконаленню умов праці [1].

Резюмуючи викладене, доцільно зазначити, що вирішення проблеми підвищення рівня комунікативної мотивації персоналу є науковою проблемою, вирішення якої потребує постійного удосконалення науково-теоретичного й методичного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Васюта В. Б., Бульбаха Л. І. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка*. 2016. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5041>
2. Жуковська В., Мрихіна О. Аксьонова А. Мотиваційний інструментарій результативності персоналу підприємства. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2019. Вип. 25. С. 152 – 160.
3. Миколайчук І. П., Хмурова В. В. Професіоналізм менеджерів в Україні: резерви зростання. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2019. № 4. С. 110 – 124.
4. Як ефективно впровадити систему мотивації для персоналу. URL: <http://blog.agrokebety.com/yak-efektyvno-vprovadyty-systemu-motyvaty-siyi-dlya-personalu>.

UDC 316.46.058

JEL Classification: M16

Jianping Miao,
PhD student,
Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics, Kharkiv

FEATURES OF CHINESE LEADERSHIP STYLE

According to the results of the Survey [1] the main qualities of leadership in China are:

1) vision that is based on the analysis of the internal and external environment of the organization, the leader defines the organization's mission, direction of the organization, and organizational goals;

2) passionate which means that you must be considered by advisory panels, shareholders, employees, and the public to be an expert or leader in your field, to be respected, appreciated, or followed. Direct, coordinated and motivated employees have to actively participate in organizational tasks;

3) teamwork is based on the principles of close members work. Work closely with each other, make joint decisions, and consult with others, listen to relevant opinions before making decisions, connect their tasks with those of others, take on various roles in a changing environment, and regularly assess the effectiveness of the team and my strengths and weaknesses in the team;

4) responsibility means that there is importance to take the initiative to assume the responsibility of the work.

Main national features of Chinese leadership are first of all age and gender of leaders. The average age of business leaders is 39. Chinese companies have more leaders under the age of 35 than multinationals [1].

Young women play an important role in the workplace, but are still different from male leaders. Among leaders under the age of 35, the number of men and women is almost equal. The proportion of female leaders over the age of 35 is beginning to decline, and the proportion of female leaders over the age of 45 is even lower.

Female leaders hold more service-oriented positions, such as human resources, legal, and administrative positions, and less operational and engineering positions. However, in sales, product management and marketing positions, the ratio of men to women is roughly equal. However, in the three executive positions of director, vice president and CEO, women are more likely to be directors, while men are more dominant in both vice president and CEO positions.

Importance of high education for the Chinese leaders is the national feature of Chinese leadership. More than 60% of leaders at the director level or above have graduate or higher degrees, with multinational leaders having twice as many MBA degrees as the average company [1].

There is strong tendency of increasing digital leadership in China. So-called digital jobs, including e-commerce, big data, or online marketing. In addition to Internet companies, more than 40 % of enterprises have leadership positions related to digital business, such as e-commerce, digital strategy, digital business, big data, and information management, and these positions are usually at the director level. In terms of industry, food and beverage, public relations and professional services are the three industries where more companies have digital-related jobs, while energy, logistics and retail are the three more conservative sectors [1].

In addition, one of the national features of Chinese leadership is strong liquidity. Chinese business leaders change jobs frequently. More than 40 % of leaders have changed companies in the past five years, more than half of them are cross-border job-hopping, and more are moving to local businesses. We also can mentioned as the national feature of Chinese leadership global perspective. Chinese business leaders have overseas experience, and more than 60 percent work for multinationals with large operations in China, according to China Data. On top of that, half of business leaders have studied abroad, and the proportion is higher among multinationals.

Proposed profile of Chinese leadership style is based on two groups of characteristics. The first group of these characteristics are main comparative advantages in which is included: the relationship between the upper and lower levels of enterprises is stable and harmonious, the lower levels can carry out the higher-level thinking, there will not be too much information transmission distortion; the coordinated development between departments avoids the imbalance of enterprise development; the cohesion of enterprises is enhanced, and the morale of the people is high; enterprise leaders continue to learn and improve, for enterprises to bring new development ideas and vitality. The second group of these characteristics are main disadvantages in which is included: hinders the impetus of innovation and change in the lower levels and increases the risk of decision-making mistakes at the higher level; it's easy to encourage inertia in businesses; the spirit of corporate culture represented by exemplary role models has proved unsuitable for the current environment, and transformation means a great price, while not changing means decline or even death; lower-level and ordinary employees cannot catch up with the pace and thinking of business leaders, the enterprise's blood vessels are still in the aging stage, if the final gap between the two is too large, then the outcome may only be – change the heart or change blood vessels.

References

1. China Leadership Report: Updated Insights for Talent Seekers. URL: https://www.bain.com/contentassets/c3fedf1629f645a4bf1af18576e54ac5/bain_report_2018_china_leadership_report.pdf.
2. Ren, S., Wood, R., & Zhu, Y. (2014). Do-it-yourself leadership training in China. *MIT Sloan management review*, 56 (1), 19.
3. Zhang, Z. X., Chen, Z. X., Chen, Y. R., & Ang, S. (2014). Business Leadership in the Chinese Context: Trends, Findings, and Implications. *Management and Organization Review*, 10 (2), 199 – 221.

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ

УДК 339.13

JEL Classification: M31

Галицький В. В.,
здобувач вищої освіти,
Університет митної справи
та фінансів, Дніпро

АНАЛІЗ ТИПОВИХ ПОМИЛОК УКРАЇНСЬКИХ ІТ КОМПАНІЙ ПРИ ВИХОДІ НА НОВИЙ РИНОК

Головна задача, яку потрібно розв'язати ІТ компанії при виході на новий ринок, полягає в тому, щоб знати, на що слід звернути увагу, виходячи за межі поточного ринку, та вміти дати цінність від своєї діяльності новому ринку. Існують п'ять основних помилок, які ІТ компанії допускають при міжнародній експансії.

Помилка № 1 – розрахунок розміру потенціалу ринку, на який планується вихід. Найпоширенішою помилкою є завищення потенціалу конкретного ринку, виходячи з внутрішнього контексту. Рекомендації щодо помилки № 1. По-перше, потрібно зрозуміти цільову групу покупців сервісу/продукту на ринку, тобто аудиторію, якій компанія буде намагатися продавати. Коли є розуміння потенційного клієнта – є розуміння його проблеми. По-друге, компанія повинна звернути увагу на тренди потенційного ринку. Існує багато різних способів аналізу тенденцій, наприклад: аналіз ключових слів у пошукових системах, інтерв'ю з цільовими покупцями, аналіз актуальних звітів о стані ринку від великих корпорацій тощо. По-третє, компанія може застосувати SWOT-аналіз як інструмент для виявлення сильних, слабких сторін, можливостей та загроз, пов'язаних з компанією та конкурентами нового ринку.

Помилка № 2 – коливання курсу валют можуть знищити прибуток компанії. Рекомендації щодо помилки № 2. ІТ компаніям слід інвестувати в країну з сильними валютами, що ростуть. Крім того, ІТ компанії часто диверсифікують валютні ризики за рахунок різних валют/країн інвестування.

Помилка № 3 – неочікувано висока вартість базової інфраструктури та послуг у новій країні. Вартість ведення бізнесу на будь-якому ринку сильно



Галицький В. В. Аналіз типових помилок українських ІТ компаній при виході на новий ринок. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 160 – 161.

залежить від місцевого транспорту, енергії, технологій та фінансових послуг. Ці компоненти можуть повністю змінити пропозицію ІТ компанії для цільового ринку. Рекомендації щодо помилки № 3. Критично важливо перед виходом на новий ринок розрахувати собівартість ІТ послуг/поточних витрат (оплата офісу, податки тощо) у нових умовах. Вартість проданих товарів (далі COGS) – одна з тих сфер витрат, за якою власникам бізнесу критично важливо спостерігати. Власникам бізнесу слід шукати шляхи зниження COGS, де це можливо, наприклад, шляхом узгодження кращих умов із постачальниками/розробниками чи оптимізацією чинного виробничого процесу.

Помилка № 4 – недостатня оцінка політичного клімату та операційних процесів. Рекомендації щодо помилки № 4. Надійним інструментом боротьби з політичними ризиками є страхування бізнесу. Страхування політичних ризиків захищає інвесторів, фінансові установи та міжнародні компанії у випадку подій, що сприяють фінансовим втратам. Також деякі ІТ компанії зберігають кошти у банках, які мінімально залежать від політичних коливань у країні.

Помилка № 5 – недостатнє уявлення про культурні особливості менталітету учасників на цільовому ринку. Рекомендації щодо помилки № 5. Культурні традиції часто диктують правила бізнесу, форма операційних процесів та очікування споживачів на ринку. Місцева культура впливає не тільки на рішення, які повинен прийняти підприємець, але й на те, як ринок сприймає компанію. Найкраща стратегія – найняти місцевих людей у команду, у яких є чітке знання про менталітет нового ринку.

Маркетингове дослідження ринку є важливим попереднім кроком, який слід зробити, перш ніж розпочати інвестування у розвиток компанії на новому ринку й уникнути типових помилок вище. Принаймні теоретичні знання про цільовий ринок може допомогти зрозуміти поточні умови ринку в ніші ІТ компанії. Одним з найважливіших результатів маркетингових досліджень є розуміння потенційного сегменту ринку, тобто розуміння ІТ компанією сегменту своїх ідеальних покупців.

Список використаних джерел

1. International marketing. URL: <https://www.referenceforbusiness.com/encyclopedia/Int-Jun/International-Marketing.html>.
2. Bell, E., Bryman, A., & Harley, B. (2018). *Business research methods*. Oxford university press.
3. The Complete, Actionable Guide to Marketing Personas. URL: <https://buffer.com/library/marketing-personas-beginners-guide>.
4. Easterby-Smith, M., Thorpe, R., & Jackson, P. R. (2015). *Management and business research*. Sage.

УДК 339.13

JEL Classification: M31

Марченко А. Е.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Державний університет економіки
і технологій, м. Кривий Ріг

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗПОДІЛЬНОЮ МЕРЕЖЕЮ ПІДПРИЄМСТВА

Поняття “розподіл” має достатньо широке тлумачення та застосування і в науці, і в практиці. У широкому розумінні розподіл означає розподілити щось між кимось, надати кожній стороні певну частку. Це тлумачення, в аспекті управління розподільчою мережею, характеризує всі етапи виробничо-збутового процесу підприємства. До основних процесів можна віднести: розподіл замовлень між постачальниками в процесі закупівель продукції чи послуг; розподіл вантажів відповідно до місць їх складування та/чи зберігання; розподіл запасів відповідно до потреб різних виробничих ділянок; розподіл потоків відповідно до продажу продукції тощо. Отже, розподіл доцільно вважати самостійною сферою логістики, що охоплює наступні підсфери: організацію збуту сировини та готової продукції з дотриманням відповідних логістичних методів та принципів; організацію управління збутом, його операціями, ланцюгами та логістичною системою; організацію взаємодії сторін збутової діяльності тощо. Відповідно розподільча логістика виконує декілька функцій – транспортування, зберігання, пакування, обслуговування тощо [1, с. 436].

Ефективна діяльність підприємства залежить від роботи розподільної системи. Саме через розподільчу систему відбувається організований процес управління інформаційними та матеріальними потоками від постачальників до точок продажу (покупців, споживачів) [2, с. 267]. Класичний підхід до розподілу товарів передбачає, що товари переміщуються від постачальника до розподільного центру, а потім до торгових точок або ж поступають до них безпосередньо. Товар, що надійшов на тимчасове зберігання у розподільчий центр, готують до відправки в окремі торгові центри. Підготовка товару може включати: дроблення великих партій на більш дрібні, маркування, фасування, постачання етикетками, приведення в належний вигляд та інші операції. Наступним кроком є групування продукції у партії, що централізовано переміщуються до точок продажу (мережевих супермаркетів, магазинів тощо). Якщо кожен магазин, що є представником мережі, буде самостійно



Марченко А. Е. Теоретичні аспекти управління розподільчою мережею підприємства. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 162 – 165.

постачати продукцію з розподільчого центру або закуповувати його у постачальників, це може призвести до значного зростання витрат. Тобто позитивний ефект від інтеграції функцій розподілу у мережеву торгівлю є очевидним. Така співпраця, зокрема, необхідна при управлінні розподільчою мережею підприємства.

Важливо визначити, що сфери логістики та розподілу є взаємозалежними, а тому значною мірою покладаються одна на одну. У результаті розгляду вхідних і вихідних матеріальних потоків та їх кінцевих точок можна зробити висновок, що для одних суб'єктів логістичні операції виступають елементом систем збуту, в той час як для інших – елементом систем закупівель [3, с. 104]. Зазвичай на підприємстві ці дві сфери є невід'ємною частиною одного процесу розподілу виробленої продукції, що охоплює повністю ланцюг цієї системи починаючи з підсистеми “маркетинг” і завершуючи потраплянням товару до кінцевих споживачів. Такий процес є частиною торговельної логістики, загальне завдання якої полягає у гармонізації всіх етапів процесу переміщення товарів у різні точки дотику зі споживачем. В ній можна простежити чітку взаємодію політики розподілу та підсистем логістики відносно всіх операцій і дій, здійснюваних підприємством в процесі реалізації своєї діяльності.

Під час роботи з продукцією споживчого попиту регулярність поставок відіграє більшу роль, адже інакше існує ризик втрати прихильності, що призводить до зменшення покупок. Саме тому пришвидшення поставок пов'язується з надмірним збільшенням витрат, які виникають через потребу у додаткових співробітниках, розширенні складських приміщень, додатковому формуванні запасів. Саме тому постає питання формування логістичної системи розподілу на підприємстві, що займались би відвантаженням визначеної кількості продукції узгодженого асортименту до місця попиту своєчасно, у повному обсязі та з високим рівнем обслуговування. Необхідне під час формування маркетингової політики розподілу планування, реалізація, моніторинг та контроль забезпечують найкраще задоволення споживчого попиту та отримання вигоди від логістичної діяльності компаній.

Визначальним елементом маркетингової політики розподілу виступає вибір каналів розподілу та їх правильне конструювання. Адже безпосередньо у логістичній діяльності важко організувати маршрути переміщення від точки виробництва до точок продажу або кінцевого споживання. Тому нині поширеним є використання посередницьких послуг, де особи або компанії, які займаються цим, переміщують продукцію, приймаючи на себе або передаючи право власності на продукт у процесі переміщення продукції від виробництва до клієнта.

Зниження рівня витрат на обслуговування та асортименту політику – це та можливість, яка відкривається для підприємства через застосування ним збутової чи/та закупівельної логістики. Адже централізація завою товарів та оптимізація складських приміщень усуває або зменшує потребу

в формуванні значних запасів, а також сприяє скороченню витрат на транспортування. У свою чергу, інформаційні ресурси дозволяють точно визначати попит та найбільш повно його задовольняти.

Ключовими поняттями управління розподільчою мережею підприємства є канал розподілу і логістична мережа. Канал розподілу може складатись із групи підприємств, які мають право власності на продукт чи сприяють передачі власності від початкового виробника (власника) кінцевому покупцю в процесі ринкового обміну. Ефективність управління каналом розподілу залежить від ефективної організації, планування, координації та здійснення контролю за процесами транспортування, розподілу великих партій на дрібні, зберігання, сортування і маркування, налагоджування комунікативних контактів, інформування усіх учасників каналу та просування.

Вважаємо за потрібне виділити функції єдиної розподільчої системи, яка включає системи збуту та логістики. Серед них наступні:

- транспортна функція – тобто сюди включається перевезення та зберігання;
- товарна функція (формування асортименту та номенклатури, надання сервісних послуг клієнтам);
- торгівельна функція (визначення нових ринків та сфер збуту, утримання лідерських позицій в окремих сегментах ринку, організація якісного обслуговування, постійне збільшення ринкової частки, розвиток);
- фінансова функція (ціноутворення, одержання позитивних фінансових результатів тощо) [4, с. 64 – 66].

Отже, розподільча мережа представляє собою налагоджену систему взаємодії між усіма учасниками різнорівневих каналів розподілу матеріалів і готових виробів з метою їх своєчасного, оптимального та з мінімальними витратами фізичного переміщення від місць виготовлення до місць споживання. Іншими словами, розподільча мережа – це сукупність каналів розподілу.

Управління розподільчою мережею, окрім зазначеного вище, сприяє формуванню стратегії доведення продукції до кінцевого споживача, управління портфелем замовлень, процесом укладання договорів, прогнозуванню споживчого попиту на продукцію, вибір та/чи оптимізацію каналів розподілу, розробку та реалізацію планів з митними операціями, проектуванню та управлінню розподільчих систем, формуванню сервісних мереж, комунікацій у них з клієнтами та іншими учасниками каналів розподілу, ритмічності діяльності каналів розподілу, забезпеченню ефективності логістичних послуг, вдосконаленню інформаційного забезпечення логістичної діяльності тощо [5, с. 406]. Іншими словами, управління розподільчою мережею підприємства дозволяє вдосконалити управління фінансовими, інформаційними, а також внутрішніми і зовнішніми матеріальними потоками.

Список використаних джерел

1. Мордвицька Ю. С. Вплив механізму трансфертного ціноутворення на формування логістичних витрат міжнародних вертикально інтегрованих холдингів. *Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики* : IV Міжн. наук.-практ. конф. (Одеса, 18 вересня 2015 р). Одеса : Атлант, 2015. С. 436.

2. Грянко Т. Г. Управління логістичними каналами розподілу продукції на сучасних підприємствах. *Молодий вчений*. 2018. № 12 (64). С. 267 – 269.
3. Банько В. Г. Логістика : навч. посіб. Київ : КНТ, 2007. 332 с.
4. Шевців Л., Петецький І. Логістичні витрати підприємства: формування та оцінювання : монографія. Львів : Нац. ун-т “Львів. Політехніка”, 2011, 243 с.
5. Чухрай Н. І., Матвій С. І. Перепроєктування логістичних бізнес-процесів у ланцюгах поставок. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*. 2014. № 811. С. 403 – 413.

УДК 339.13

JEL Classification: M31

Чигиринський А. М.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, м. Київ

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБКИ ТА ВИВЕДЕННЯ НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК: ДОСВІД МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ

Успіх нового продукту на ринку залежить, з одного боку, від того, наскільки вдалим є визначення місця продукту на ринку та план його розвитку. З іншого боку, ця залежність визначається рівнем організованості процесу розробки та запуску нової продукції на ринок, важлива роль при цьому відведена маркетинговому забезпеченню розробки та виведення нової продукції на ринок [1, с. 120].

Процес виведення нового продукту на ринок в основному можна розділити на дві фази: розробка продукту та його виведення на ринок (рис. 1).

Слід наголосити, що у великих компаніях процес розробки нового продукту добре структурований і задокументований, ці функції виконують окремі структурні підрозділи. Що стосується невеликих компаній, то в багатьох випадках функція розробки покладена на керівника підприємства або на комерційного директора.

Доцільно розглянути досвід міжнародних корпорацій стосовно маркетингового забезпечення виведення нової продукції на ринок.

1. Корпорація Nestle пропонує здорову та смачну їжу, а також напої для сучасного, насиченого способу життя у всьому світі.



Чигиринський А. М. Маркетингове забезпечення розробки та виведення нової продукції на ринок: досвід міжнародних корпорацій. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 165 – 168.

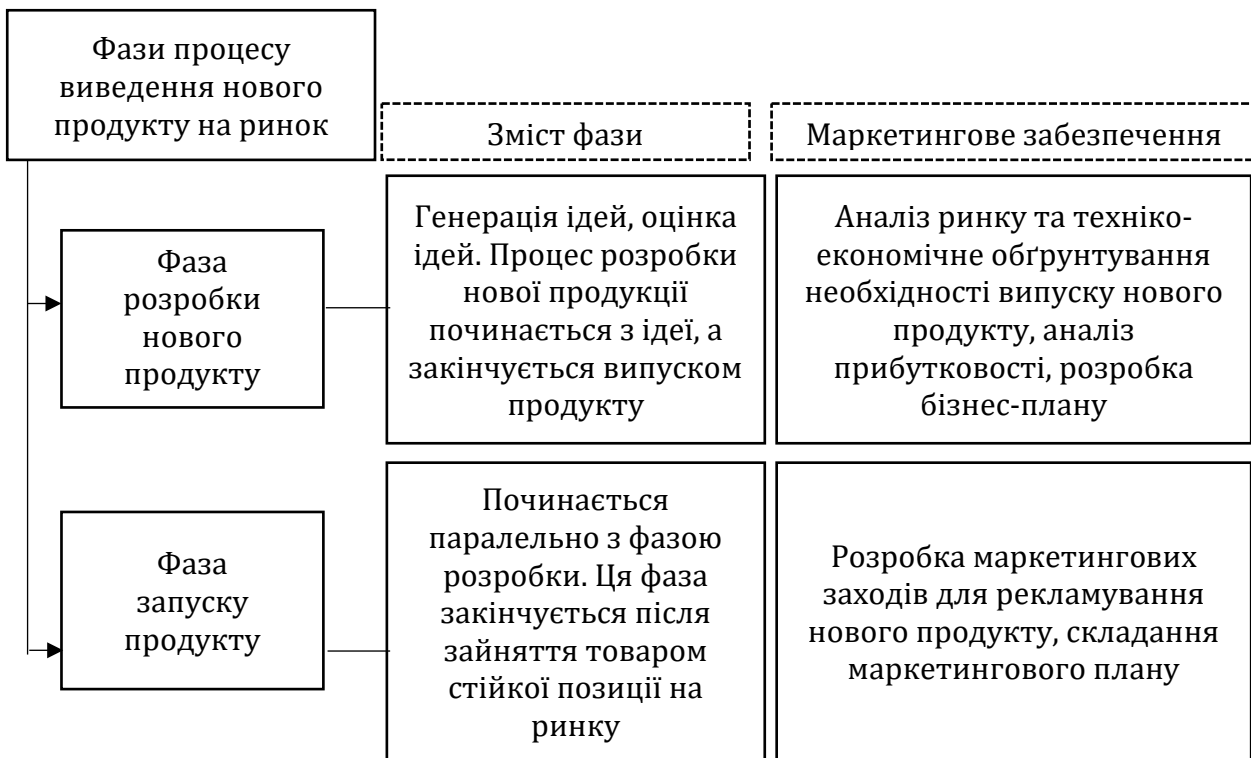


Рис. 1. Фази процесу виведення нового продукту на ринок
Джерело: [4].

Прискорення інновацій і використання нових технологій є одними з головних передумов успішної діяльності корпорації на всіх континентах світу. Тому випуск інноваційних продуктів має вирішальне значення для Nestle. Корпорація внесла значні зміни в дослідження та розробки з метою прогнозування змін споживчих тенденцій.

Сучасне покоління споживачів все частіше звертається до більш натуральних, органічних продуктів харчування, білків рослинного походження та простіших, корисніших інгредієнтів. Тому на сьогодні підхід до розробки продуктів Nestle забезпечує коротший цикл інновацій та прискорений термін виходу на ринок. Протягом 2020 року тривалість важливих дослідницьких проектів в середньому була скорочена на 30%. Крім того, лише за рік було розпочато 50 важливих інноваційних проектів. Загалом Nestle щороку випускає близько 1400 нових продуктів [2].

Споживчі ланцюги та цінності в “Nestle” створюються за допомогою:

- зростання потенціалу компанії шляхом впровадження інновацій, диференціації та пропозиції інноваційних продуктів і рішень споживачам. “Nestle” прагне досягти стійкого рівня органічного зростання;
- підвищення операційної ефективності;
- розподіл ресурсів та капіталу з чіткими пріоритетами.

Управління продуктами покладене в компанії на директорів продуктів, які тісно співпрацюють із продуктовими керівниками на місцевих рівнях з метою вдосконалення процесу організації продуктової діяльності в усіх регіонах світу.

На департамент досліджень і розробок покладене управління 17 окремими дослідницькими компаніями, які розміщені в різних країнах.

Функцію маркетингу в компанії децентралізовано. До основних функцій продуктових директорів належать формування глобальних та регіональних ринкових стратегій відносно кожного виду продуктів, генерація ідей стосовно нових продуктів та ініціація їх розробки.

Маркетингове забезпечення розробки та виведення нової продукції Nestle на ринок містить у собі наступні компоненти:

- дослідження споживчих переваг покупців різних країн світу;
- вивчення ринку та конкурентів аналізованої країни;
- визначення резервів розширення асортименту продукції;
- розрахунок собівартості нового продукту та формування ціни;
- складання маркетингового плану та визначення витрат на просування продукту;
- виробництво тестової партії продукції;
- подальша реалізація проекту виробництва нової продукції з урахуванням результатів продажу продукту на ринку.

Відповідальними за маркетингове забезпечення виведення нової продукції Nestle є директор по продукту, департамент маркетингу, департамент досліджень і розробок та фінансовий департамент.

2. Novartis AG – фармацевтична корпорація, важливий оператор ринку фармацевтичних препаратів в Європі. Компанія представлена більш ніж в 140 країнах світу.

Місія Novartis – розробка, дослідження, вдосконалення та розвиток ринку інноваційних продуктів із метою запобігання і лікування хвороб. Чистий обсяг продажів підрозділу інноваційних ліків склав у 2020 році 10,2 млрд дол. США [3].

Корпоративні науково-дослідні інститути Novartis роблять значний внесок у розробку лікарських препаратів і вакцин; сприяють новим терапевтичним цілям, технологіям та лікам, а також активно працюють над відкриттям основних молекулярних механізмів клітини.

Маркетингове забезпечення розробки та виведення нової продукції Novartis на ринок містить у собі наступні компоненти:

- вивчення рівня захворюваності населення різних країн світу;
- обґрунтування необхідності країни в певному препараті або вакцині з урахуванням генетичних особливостей населення та рівня захворюваності залежно від фактору сезонності;
- вивчення фармацевтичного ринку та конкурентів аналізованої країни;
- розрахунок собівартості нового продукту та формування ціни;
- складання маркетингового плану та визначення витрат на просування препарату або вакцини;
- виробництво тестової партії, тестування препарату або вакцини;
- подальша реалізація проекту виробництва нового препарату або вакцини з урахуванням результатів клінічних досліджень.

Відповідальними за маркетингове забезпечення виведення на ринок нових фармацевтичних препаратів в Novartis є департамент маркетингу, департамент клінічних досліджень та фінансовий департамент.

Варто зазначити, що процес розробки та виведення нової продукції доволі трудомісткий, оскільки важко спрогнозувати реакцію споживача на новий продукт, а відповідно і попит на неї. Існують труднощі з оцінкою ризиків. Слід виділити групи ризиків, на які компанія не може вплинути, і вони можуть чинити негативний вплив на реалізацію проекту. Тому доцільно формувати різні сценарії розвитку проекту (оптимістичний, песимістичний та реалістичний).

Отже, маркетингове забезпечення розробки та виведення нової продукції на ринок незалежно від роду діяльності компанії включає дослідження необхідності впровадження цього продукту на ринку, вивчення основних операторів ринку, розрахунок собівартості нового продукту та формування ціни, складання маркетингового плану та бюджету на реалізацію заходів щодо просування продукції, виробництво тестової партії продукту та подальше виробництво за умови високого попиту. Крім того, компаніям слід включити в систему маркетингового забезпечення розробки та виведення нової продукції ще один важливий компонент: аналіз ризиків проекту. Таку необхідність доводить економічна криза, спричинена пандемією Covid-19.

Список використаних джерел

1. Німак Є. В. Маркетингове забезпечення розробки та виведення нового товару на вітчизняний ринок харчової продукції. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. С. 119 – 124.
2. Nestle. URL: <https://www.nestle.com> (дата звернення: 02.02.2021).
3. Novartis. URL: <https://www.novartis.com> (дата звернення: 02.02.2021).
4. Motyka I. M. In 6 Schritten zum erfolgreichen Produktlaunch. *Business-wissen.de*. URL: <https://www.business-wissen.de/artikel/markteinfuehrung-in-6-schritten-zum-erfolgreichen-produktlaunch> (дата звернення: 02.02.2021).

СЕКЦІЯ 7. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

УДК 316.422

JEL Classification: O38

Дегтярьов А. В.,
аспірант,
Національний університет
“Чернігівська політехніка”, м. Чернігів

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

У сучасній ринковій системі провідна роль належить підприємництву як основі та ініціатору суспільного прогресу. Тому роль органів публічної влади в становленні і функціонуванні підприємницької діяльності є актуальною для України. В умовах сьогодення розвиток економіки багато в чому залежить від ефективності державного регулювання і підтримки підприємництва. Головне питання для публічного управління в цьому полягає у виборі доцільних та ефективних управлінських принципів, методів, інструментів, можливостей і обмежень з урахуванням реалій держави в цілому та конкретного територіального утворення, можливостей і стратегій.

Згідно зі ст. 42 Господарського Кодексу України (ГК України) підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1]. У словнику економічних термінів за редакцією Л. Романенко, підприємництво визначають, як “новаторський, творчий стиль господарського поведіння виробників, комерсантів, в основу якого покладено постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновації, вміння залучати й використовувати для вирішення завдання перелік найрізноманітніших джерел” [2, с. 138].

Публічна влада має в наявності економічні та адміністративні інструменти управління розвитком підприємництва. Економічні інструменти включають грошово-кредитну політику, податкову політику, механізм бюджету і фінансів, комплекс економічних заходів і державне підприємництво. В той же час адміністративні інструменти впливають на економіку за допомогою законів, указів і нормативно-правових актів як державного, так і регіонального та місцевого рівня.

В умовах глобалізації ринкових відносин неухильно зростає роль інноваційної діяльності в забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки, тому прискорений розвиток і підтримка органами публічної влади



Дегтярьов А. В. Забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в системі публічного управління. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 169 – 171.

інноваційної сфери набуває стратегічного значення і відповідно сприяє розумінню того, що інноваційний прогрес в тій чи іншій мірі впливає на діяльність будь-якого підприємства. Навіть якщо суб'єкт підприємницької діяльності не є лідером на інноваційному ринку, то рано чи пізно він неодмінно зіткнеться з необхідністю заміни морально застарілих технологій і продуктів.

Відтак інноваційна підтримка, що здійснюється в контексті публічного управління, в основному спрямована на створення сприятливих економічних, організаційних, правових, інформаційних і соціально-психологічних умов для здійснення інноваційних процесів суб'єктами бізнесу. Ці умови і різноманіття методів для формування інноваційної політики визначають основні напрямки регулювання і підтримки інновацій.

Органи публічного управління підтримують інновації за допомогою інструментів економічних і фінансових реформ, а також через створення організаційно-юридичних умов, що стимулюють рух суб'єктів господарської діяльності до сприяння інноваціям. До повноважень органів публічного управління в цьому контексті слід віднести:

- сприяння розвитку наукових досліджень;
- кадрове забезпечення інноваційної діяльності;
- стимулювання фінансового сектора для фінансування інноваційних проектів бізнесу;
- формування системи держзамовлень;
- формування сприятливого інноваційного клімату;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури.

В той же час здійснення державної інноваційної політики передбачає такі операції: розробка планів і програм для інноваційної діяльності; спостереження за ходом розробки інновації і її впровадження; розгляд проектів розробки інновації; проведення загальної інноваційної політики; координація інноваційної діяльності у виробництві; забезпечення фінансовими та матеріально-технічними ресурсами; створення тимчасових цільових груп для комплексного вирішення інноваційних проблем в галузі і регіонах.

Для досягнення зазначених цілей діяльність органів публічної влади має ґрунтуватись на наступних принципах:

- принцип дотримання правового захисту інтелектуальної власності;
- принцип інтеграції інноваційної діяльності та освіти;
- принцип концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках як об'єкти дослідження і реалізації інновації.

Слід особливо відзначити, що розробка і впровадження дієвого механізму регулювання і підтримки підприємництва органами публічної влади вимагають виявлення основних тенденцій і закономірностей на всіх етапах його розвитку в системному зв'язку з процесами інституційних перетворень з урахуванням особливостей регіонального розвитку. Необхідний перехід до реалізації нових принципів і цілей розвитку всієї системи регулювання підприємництва органами публічної влади в Україні, орієнтованих на активізацію інноваційного процесу, підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників – суб'єктів підприємництва.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Романенко Л. Ф. Маркетинг: словник економічних термінів. Київ : Університет "Україна", 2007. 231 с.

УДК 351

JEL Classification: M19

Дегтяр А. О.,

д-р наук з держ. упр., професор,
 професор кафедри публічного управління та підприємництва,
 Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
 "Харківський авіаційний інститут", м. Харків

Бублій М. П.,

канд. наук з держ. упр., доцент,
 доцент кафедри економіки праці та управління персоналом,
 Харківський регіональний інститут державного управління
 Національної академії державного управління
 при Президентіві України, м. Харків

ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Питання сутності публічного управління в рамках вивчення проблем взаємодії держави, бізнесу та громадянського суспільства розглядалися багатьма дослідниками. Одні автори вважають, що в основі публічного управління лежить як державна влада, так і влада муніципальних утворень, корпоративна влада [2, с. 68]. Інші автори ототожнюють публічне управління з терміном "багаторівневе управління" [3, с. 34].

Крім того, різноманіття мережевих структур, що входять в систему публічним управлінням, робить необхідним ідентифікацію шести видів публічного управління:

- по-перше, публічне управління, що реалізується міжнародним співтовариством (наддержавне і міждержавне);
- по-друге, публічне управління національного рівня (в межах однієї держави);
- по-третє, публічне державне управління, що реалізується на рівні регіонів;
- по-четверте, публічне недержавне муніципальне управління, (управління територій, місцеві спільноти);
- по-п'яте, публічне управління, що реалізується в добровільних об'єднаннях, корпораціях, заснованих на особистих або приватних інтересах [3, с. 85].

У свою чергу, кожен з названих рівнів публічного управління має свою внутрішню структуру, обумовлену загальними тенденціями та особливостями, які притаманні саме цьому рівню публічного управління.

Таким чином, поняття публічного управління випливає з результату переосмислення державного управління і безпосередньо пов'язане з побудовою демократичної держави. Специфіка державного управління полягає в досягненні пріоритетних цілей держави (оборона, соціальний захист, міжнародні відносини), в той час як публічне управління служить засобом вираження суспільних інтересів [2, с. 67].

Отже, публічне управління виступає як результат суспільного договору між суспільством і державою, згідно з яким відбувається розподіл владних повноважень між органами влади та інститутами громадянського суспільства.

В даний час здійснюється інтенсивне впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в управлінську діяльність. Витоками формування інформаційного суспільства прийнято вважати концептуальні основи, які були закладені в працях класиків-теоретиків постіндустріального (інформаційного) суспільства. Найбільш популярними в кінці ХХ ст. були концепції постіндустріального суспільства Д. Белла, “розвинене постіндустріальне суспільство” Й. Масуди, У. Мартіна, теорія “третьої хвилі” Е. Тоффлера, теорія М. Кастельса, та ін.

Різноманіття проведених досліджень доводить вплив процесу інформатизації на розвиток публічного характеру управління та формування результативного комунікаційного процесу взаємодії між представниками державного сектору та громадянського суспільства. За результатами впровадження сучасних комп'ютерних технологій та програмного забезпечення реалізується участь громадян у демократичному процесі, підвищується прозорість та ефективність діяльності державного апарату. Сучасні дослідження в сфері комунікації дозволяють виділити різноманітні підходи до визначення поняття “комунікація”, однак, згідно управлінському підходу, комунікація виступає як функція управління, як передача розпоряджень і пояснення здійснюваних процедур і операцій [1, с. 52].

В існуючих сьогодні обставинах, обумовлених масштабним застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій в системі управління, значимість технологічного прогресу значно збільшується, що дозволяє розглянути можливість використання такого інституційно-інноваційного інструментарію як центр управління компетенціями.

Проведений аналіз говорить про те, що бюрократичний характер управління як антипод його публічного характеру, в силу зниження власної ефективності за рахунок застосування жорстко регламентованих управлінських алгоритмів і монополії на порядок вибору, виконання рішень у сфері управління та надання державних послуг сприяє розвитку основоположного протиріччя управління.

Напрями удосконалення технології інформаційного обміну в системі публічного управління, що надає можливість здійснювати уніфіковану інформаційно-комунікаційну взаємодію між акторами внутрішнього і зовнішнього середовища публічного управління та сприяє вдосконаленню процедури розробки і реалізації управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Воронов О. І. Теорія і практика прийняття державно-управлінських рішень в індетермінованих умовах : монографія. Одеса : Астропринт, 2017. 272 с.
2. Міненко М. А. Публічне управління: теорія та методологія : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 404 с.
3. Публічне управління та адміністрування в умовах інформаційного суспільства: вітчизняний і зарубіжний досвід : монографія / за заг. ред. С. Чернова та ін. Запоріжжя : ЗДІА, 2016. 606 с.

УДК 336.143

JEL Classification: H61

Дурман М. О.,

канд. техн. наук,

заслужений працівник освіти України,
професор кафедри державного
управління і місцевого самоврядування,
Херсонський національний технічний
університет, м. Херсон**Дурман О. Л.,**

д-р наук з держ. упр.,

доцент кафедри державного
управління і місцевого самоврядування,
Херсонський національний технічний
університет, м. Херсон

**СЕКТОРАЛЬНА БЮДЖЕТНА ПІДТРИМКА
ПРОЄКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО ТА МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ
(НА ПРИКЛАДІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)**

У 2014 році між Урядом України та Європейською Комісією було укладено Угоду про фінансування Програми підтримки секторальної політики – Підтримка регіональної політики України (далі – Угода), що спрямована на досягнення цілей, визначених у Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року [1]. Загальною мета запропонованої Угоди є підтримка соціальної, економічної та територіальної згуртованості України і підвищення добробуту громадян по всій країні, а її цілями є такі:

- 1) підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів;



Дурман М. О., Дурман О. Л. Секторальна бюджетна підтримка проєктів регіонального та місцевого розвитку (на прикладі Миколаївської області). *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 173 – 176.

- 2) територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток;
- 3) ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

В межах цієї Угоди в 2018 році було проведено перший конкурс секторальної підтримки за кошти ЄС, в якому серед 507 проектів зі всіх регіонів України було визначено 70 проектів-переможців (рис. 1).

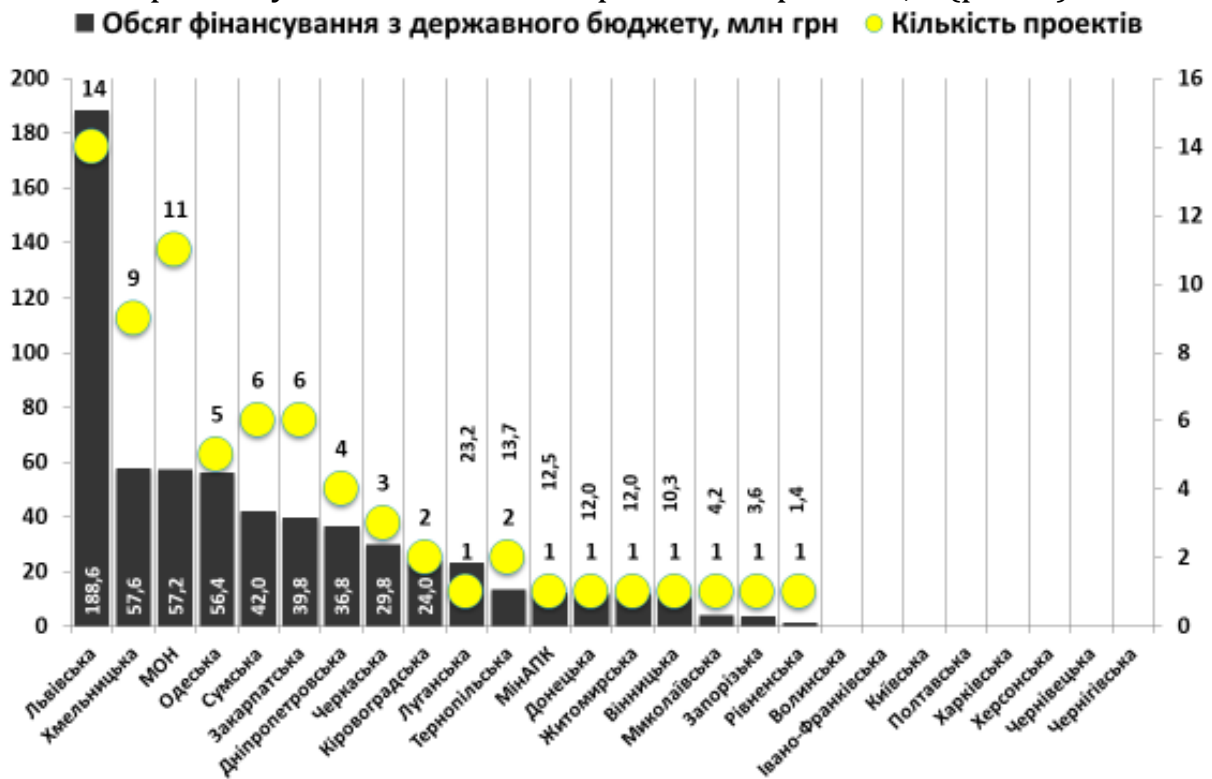


Рис. 1. Кількість проектів-переможців та обсяги фінансування першого конкурсу секторальної підтримки
Джерело: [1].

Серед цих 70 проектів найбільше по Львівській області – 12 проектів; Хмельницькій – 10; по 1 проекту у Миколаївській, Донецькій, Рівненській, Вінницькій, Житомирській, Черкаській, Луганській областях, МОН – 9 проектів, по 1 проекту у Мінагрополітики і Мінрегіону (рис. 1). Загальна сума фінансування – понад 600 млн грн.

Слід відзначити, що у Миколаївській області був один проект-переможець в розділі “Інноваційна економіка та інвестиції”, а саме – “Інноваційний кластер “Регіональний інноваційний HUB” (RIInnoHUB)” [1]. Мета проекту – створення передумов для індустріального інноваційного розвитку економіки Миколаївської області на базі високотехнологічних, креативних наукомістких вітчизняних розробок товарів та послуг, які користуються попитом на світових ринках, а конкретна ціль – зростання кількості нових інноваційних підприємств з високотехнологічними робочими місцями та високою доданою вартістю і продуктивністю.

Замовником проекту виступала Миколаївська обласна державна адміністрація, а ініціатором та виконавцем – Регіональний фонд підтримки підприємництва в Миколаївській області [1]. За три роки виконання проекту він

підтвердив свою життєздатність і результативність, і має на меті продовжувати свою роботу як передового інноваційного проєкту не тільки Миколаївській області, але й в масштабах України та всього світу. Адже він отримує своє продовження в другому конкурсі проєктів, про що скажемо нижче.

Слід зазначити, що за майже три роки, які пройшли з моменту першого конкурсу, команда Регіональний фонд підтримки підприємництва в Миколаївській області вийшла на новий рівень та заснувала Агенцію розвитку Причорномор'я [1]. Ця Агенція – об'єднання проєктних менеджерів з Миколаївської, Херсонської та Кіровоградської областей (до якої увійшли професійні консультанти, представники структур підтримки бізнесу і ОТГ), з метою залучення інвестицій до Південного регіону України.

22 вересня пройшла перша установча конференція Агенції щодо формування та подання проєктів в рамках Програми підтримки секторальної політики, яка фінансується за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від ЄС. Кожен з учасників конференції представив концепти проєктів, які будуть подані в рамках Програми:

- розвиток кластерних ініціатив;
- туристичний напрямом;
- інноваційне підприємництво;
- освіта та працевлаштування дорослих людей;
- інклюзія;
- соціальне підприємництво;
- енергоменеджмент;
- громадське телебачення тощо.

Протягом двох місяців ці проєкти готувалися до подання на конкурс (формувався цілі і завдання проєктів, визначалися їх цільові групи та бенефіціари, формувався переліки заходів та логічно-структурні матриці, оцінювалися ризики тощо). Оскільки Агенція ще не оформлена юридичною особою саме як Агенція регіонального розвитку, то у неї не було права подавати проєкти на конкурс самостійно (хоча це було однією із новацій другого конкурсу). Проте Агенція була ініціатором розробки та подання від різних заявників близько 10 проєктів.

Наприкінці 2020 року відбувся другий конкурс секторальної бюджетної підтримки в межах Угоди. Визначено 57 проєктів-переможців, які будуть профінансовані за кошти донорів, державного та місцевих бюджетів. Всього на розвиткові цілі передбачено 844961,304 тис. грн, з них із державного бюджету – 535068,920 тис. грн, а з місцевих бюджетів та інших джерел, не заборонених законодавством – 309892,384 тис. грн. Таким чином, майже 850 млн грн буде інвестовано в економіку України та розвиток її територіальних громад протягом трьох наступних років.

Всі проєкти від Миколаївської області, що були визначені переможцями, були підготовані Агенцією розвитку Причорномор'я, а саме:

- 1) Розвиток інноваційного кластеру “RIInnoHUB”;
- 2) Економіко-соціальний бізнес-інкубатор для ОТГ;

3) Інкубатор з запуску бізнесу у сфері аквакультури “AQUABATOR”.

Перший проєкт “Розвиток інноваційного кластеру “RInnoHUB” (заявник – Миколаївська обласна державна адміністрація) є продовженням проєкту-переможця першого етапу і передбачає подальший розвиток ідеї стимулювання інноваційної економіки та підтримки стартапів.

Другий проєкт “Економіко-соціальний бізнес-інкубатор для ОТГ” (заявник – Миколаївська обласна державна адміністрація) має на меті створення комфортного середовища та передумов для перспективного розвитку інноваційного, клієнтоорієнтованого підприємництва в об'єднаних територіальних громадах з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності, формуванні експортного потенціалу та інвестиційної привабливості Миколаївської області в цілому.

Третій проєкт “Інкубатор з запуску бізнесу у сфері аквакультури “AQUABATOR” (заявник – Миколаївська міська рада). Мета проєкту – створення екосистеми розвитку аква-фермерства в Південному регіоні через стимулювання малого та середнього підприємництва та створення бази матеріалів, обладнання та технологій у сфері морефермерства. Як результат ми отримуємо створення нових робочих місць та розвиток самозайнятості населення і розвиток нового та актуального виду підприємництва у Південному регіоні.

В економіку Миколаївської області буде залучено за 3 роки близько 20,7 млн грн. Цікавим є те, що всі три проєкти стали переможцями в Програмі “Інноваційна економіка та інвестиції”, що ще раз доводить перспективність цього напрямку розвитку національної української економіки та сприяє зростанню іміджу Миколаївської області та України у цілому.

Отже, проведення конкурсу проєктів регіонального розвитку, які можуть реалізуватися за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від Європейського Союзу показало, що державна та донорська підтримка дуже важлива для розвитку регіональної економіки, а її основним драйвером у Миколаївській області повинна стати саме інноваційна економіка.

Список використаних джерел

1. Угода про фінансування Програми підтримки секторальної політики – Підтримка регіональної політики України (Контракт на реформу сектора) від 27.11.2014 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/984_019.

2. Лукеря І., Бондар О. Секторальна підтримка ЄС: конкурсний відбір проєктів регіонального розвитку, які можуть реалізуватися за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від Європейського Союзу. URL: https://hromady.org/wp-content/uploads/Лукеря_Бондар.pdf.

3. Інноваційний кластер “Регіональний інноваційний HUB”. URL: <https://www.facebook.com/RinnoHubMykolaiv>.

4. Регіональний фонд підтримки підприємництва в Миколаївській області. URL: <https://www.facebook.com/mkrfpp>.

5. Агенція розвитку Причорномор'я. URL: <https://www.facebook.com/Агенція-розвитку-Причорномор'я-102316858386543>.

УДК 35.088

JEL Classification: M10

Каламан О. Б.,канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових
технологій, м. Одеса

ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ В РОБОТІ ПУБЛІЧНОЇ СФЕРИ

Ефективне управління часом є сучасною та завжди актуальною концепцією, що стосується будь-яких сфер життєдіяльності людини. Проте на особливу увагу заслуговує його внесок у роботу сфери публічного управління, яка працює за певними правилами та засновує свою життєдіяльність на певних засадах. Зокрема, для вимірювання ефективності використання часу у цих організаціях неможливо застосувати прибуток або кількість виробленої продукції. Але така ситуація зовсім не означає невагомість управління часом в означеній сфері. Саме тому на особливе ставлення заслуговує взаємозалежність тайм-менеджменту та принципу ефективності. Це означає зосередитись на найважливіших питаннях/завданнях, оскільки ніколи не буде достатньо часу, щоб зробити все, що службовцю потрібно зробити. Речі, які мають найменше значення, повинні бути підпорядковані тим речам, які мають найбільше значення. Це справжнє втілення принципу Парето для службовців, який говорить, що 20 % діяльності становитиме 80 % результативності діяльності. Це по суті означає, що якщо у працівника публічної сфери є список із десяти завдань, які потрібно виконати, два з цих пунктів будуть найважливішими, ніж інші вісім у цілому. Таким чином, на цих двох заходах потрібно зосередитися, оскільки вони вносять найбільшу цінність у робочій процес службовця. Цей принцип іноді називають принципом вимушеної ефективності, який стверджує, що ніколи не вистачає часу, щоб зробити все, але завжди є час, щоб зробити найважливіші речі.

Наступним корисним для працівника публічної сфери аспектом являється принцип аналізу. Це означає, що службовцю на будь-якій посаді потрібно проаналізувати себе, щоб знати, як зараз витрачається його час. Це рекомендується зробити для того, щоб внести поправки та досягти ще одного принципу, який називається принципом послідовності. Принцип послідовності означає потребу розібратися з деякими пріоритетами. Він вирішує, що саме потрібно припинити. Інший принцип – це командна робота. Керівнику в органах публічного управління необхідно допомогти іншим членам команди і



Каламан О. Б. Застосування принципів тайм-менеджменту в роботі публічної сфери. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 177 – 179.

підлеглим стати більш сприйнятливими до концепції тайм-менеджменту при спілкуванні з іншими людьми в підрозділі. Кожен член команди повинен ефективно управляти своїм часом при спілкуванні з іншими.

Невід’ємним для кожного працівника державної служби є принцип планування. Він включає елементи всіх раніше згаданих принципів ефективного управління часом. Це правило ефективного управління часом (правило незамінності) 10/90 в роботі кожного службовця. У ньому зазначено, що 10 % часу, який витрачається на ретельне планування своєї діяльності заздалегідь, заощадить вам 90 % зусиль, необхідних для досягнення цілей згодом. Сам вчинок керівника відділу в органах публічної сфери, який продумує та планує свою роботу заздалегідь, різко зменшить кількість часу, який знадобиться йому для виконання фактичної роботи. Принцип планування породжує принцип чіткості, що означає записування та переписування цілей, які службовець має досягти.

Щодо поведінки управління часом, деякі дослідження зосереджувались на трьох типах поведінки, які включають: поведінку з оцінкою часу, поведінку планування та поведінку моніторингу. Деякі прихильники заявляють, що поведінка з оцінкою часу спрямована на усвідомлення теперішнього, або минулого, сьогодення та майбутнього та самосвідомість використання свого часу, і вони охоплюють або допомагають прийняти завдання та обов'язки, що відповідають його можливостям. Планування поведінки включає цілі, завдання планування, розставлення пріоритетів, складання списків справ, групування завдань, спрямовані на ефективне використання часу. Моніторинг поведінки фокусується на спостереженні за тим, як людина використовує час при виконанні діяльності, створюючи цикл зворотного зв'язку, який дозволяє обмежити вплив перебоїв з боку інших. Взагалі, процес планування дій допомагає органам публічного управління ефективно розпоряджатися своїм часом і має етапи процесу планування дій, які включають:

- а) мета: план дій починається із запису того, чого ви хочете досягти;
- б) завдання: другим кроком у розробці плану дій є запис конкретної поведінки, до якої ви хочете звернутися, а також способи її вирішення;
- в) дія: третім кроком у розробці плану дій є запис конкретних дій, які будуть вжиті для модифікації вашої поведінки для досягнення мети;
- г) цільова дата: четвертим кроком у розробці плану дій є запис дати (дат), на яку буде оцінено вашу ефективність. Для процесу життєво важливо, щоб ця дата була реалістичною;
- д) заходи: п'ятим кроком у розробці плану дій є запис того, як оцінюватимуться ваші результати. Вимірювання повинні бути кількісними та об'єктивними, щоб зберегти обґрунтованість протягом усієї програми модифікації поведінки. Вимірювання повинні бути конкретними та детальними;
- е) підтримка: шостим кроком у розробці плану дій є визначення того, хто допоможе вам у ваших зусиллях щодо самовдосконалення. Спробуйте залучити людей, які будуть притягувати вас до відповідальності за ваші результати та

надаватимуть вам вказівки, коли це потрібно. Слід детально перерахувати такі ресурси, як фінанси, обладнання, програмне забезпечення, співпраця тощо;

є) статус: останнім кроком у розробці плану дій є запис вашої діяльності. Використання вимірювань, перелічених у плані дій; оцініть свою ефективність за вказані цільові дати. Результати, будь то позитивні або негативні, записуються в план дій та передаються вашим прихильникам.

Список використаних джерел

1. Буряченко О. Є., Яроміч С. А. Часова організація діяльності державних службовців. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 1 (6). С. 44 – 48.

2. Євдокимов В. О., Конотопцева Ю. В. Основи планування тайм-менеджменту державного службовця. *Теорія та практика державного управління*. 2016. Вип. 2 (53). С. 171 – 177.

УДК 614.8

JEL Classification: R11

Маслей В. М.,

аспірант,

Західноукраїнський національний
університет, м. Тернопіль

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕЗЕРВІВ ДЛЯ ЗАПОБІГАННЯ І ЛІКВІДАЦІЇ НАСЛІДКІВ НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ

Статтею 98 “Створення та використання матеріальних резервів для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій” Кодексу цивільного захисту України [1] обумовлено, що матеріальні резерви для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій створюються з метою їх використання у разі загрози або виникнення надзвичайних ситуацій.

Матеріальні резерви для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій створюються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері цивільного захисту (оперативний матеріальний резерв), іншими центральними органами виконавчої влади (відомчий матеріальний резерв), місцевими державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування (регіональний та місцевий матеріальні резерви) та суб'єктами господарювання (об'єктовий матеріальний резерв).



Маслей В. М. Вдосконалення системи матеріальних резервів для запобігання і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 179 – 181.

У методичних рекомендаціях щодо створення та використання матеріальних резервів для запобігання виникненню і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій зазначено, що “створення матеріальних резервів для запобігання виникненню надзвичайних ситуацій і ліквідації їх наслідків є одним з основних завдань єдиної державної системи цивільного захисту та невід’ємною частиною комплексу заходів щодо запобігання надзвичайних ситуацій, зниженню ризиків їх виникнення, а також зменшенню можливих негативних наслідків” [2].

Державний матеріальний резерв є важливим елементом системи забезпечення національної безпеки, а також одним із головних інструментів впливу з боку держави з метою оперативного реагування на всі типи загроз.

Існуюча система матеріально-технічних і фінансових резервів країни та сформовані іншими суб’єктами забезпечення цивільного захисту запаси матеріально-технічних і фінансових ресурсів – невід’ємна частина загальної системи реагування на надзвичайні ситуації техногенного, природного і воєнного характеру.

На думку О. Тарасюка, “в Україні, як і в інших країнах резерви є власністю держави і повністю нею контролюються. Перевага такого принципу полягає в можливості оперативно реагувати на ситуацію й уникати втручання в діяльність приватних компаній. Головним недоліком є великі бюджетні витрати на створення і підтримку резервів, необхідність утримання апарату спеціального відомства” [3, с. 93 – 94].

Крім того, “на сьогоднішній день існують інші проблеми державного матеріального резервування, серед яких: фактичні запаси матеріальних цінностей не відповідають затвердженим рівням; відсутня методика визначення номенклатури матеріальних цінностей, що закладаються на зберігання до державного резерву; потужності підприємств, що входять до системи державного матеріального резерву, застарілі і не відповідають вимогам сучасності” [3, с. 94].

Враховуючи поточні та перспективні завдання України, практику управління ризиками та впровадження державної стратегії економічної безпеки, слід переглянути значення державних матеріальних резервів у системі забезпечення економічної безпеки держави та її регіонів.

Резерв ресурсів – важливий компонент економічних процедур управління ризиками не лише техногенного, політичного, а й економічного характеру. Комплексний погляд на питання нагромадження та користування державними матеріальними резервами із застосуванням схвалених та розроблених ринкових механізмів допоможе ефективніше витратити вагоме за масштабами державне фінансування, яке передбачене на дану мету.

Вважаємо, що за сьогоднішніх обставин державний матеріальний резерв може та повинен досліджуватися як один з компонентів макроекономічної політики держави.

З урахуванням вказаного вище, а також погоджуючись з позицією автора праці [3], з метою вдосконалення системи державного матеріального резервування доцільними діями є:

- дослідження зарубіжної практики державного резервування задля того, щоб визначити найоптимальніші зразки державного резервування для України, з наступним впровадженням потрібних реформ;
- створення системної нормативно-правової бази;
- напрацювання методів визначення номенклатури матеріальних надбань з приведенням розрахунків норм їх нагромадження;
- реконструкція підприємств, які належать до системи держрезерву.

Список використаних джерел

1. Кодекс цивільного захисту України : Закон України від 02.10.2012 р. № 5403-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>.
2. Методичні рекомендації щодо створення та використання матеріальних резервів для запобігання виникненню і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій : Схвалено тимчасовою Вченою радою Інституту державного управління та наукових досліджень з цивільного захисту від 30.06.2020 р. (протокол № 2) URL: <https://dsns.gov.ua/files/2020/7/10/3/Методичні%20рекомендації%202020.pdf>.
3. Тарасюк О. Б., Кас'янова О. О. Сутність державного матеріального резервування. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 6. С. 91 – 95.

УДК 34.096:796.01

JEL Classification: K39, Z20

Нікітенко С. В.,
канд. іст. наук,
доцент кафедри публічного
управління та адміністрування,
Херсонський державний аграрно-
економічний університет, м. Херсон

СПЕЦИФІКА ПРАВОВІДНОСИН У ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Життя багатогранне, тому в процесі організації фізкультурно-спортивної діяльності суб'єктів у даній системі можуть виникати правові взаємовідносини, які мають власні специфічні притаманні тільки їм особливості. Необхідно взяти до уваги, що зазначені відносини у правовому полі охоплюють дві групи. До першої ми зарахуємо ті, що в силу їх внутрішнього наповнення і особливого правового змісту невідкладно потребують регулювання.



Нікітенко С. В. Специфіка правовідносин у процесі організації фізкультурно-спортивної діяльності в Україні. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 181 – 183.

Виходячи з цього, не має суттєвого значення сфера їхнього виникнення, що диктує необхідність їх юридично регламентувати. Для прикладу можна взяти випадки, коли порушується громадський порядок і спокій під час проведення спортивних заходів, що невідворотньо тягне за собою застосування обмежувальних адміністративно-правових відносин. Друга група відносин формується в процесі організації державою фізичного виховання та занять спортом громадян. Мова фактично має вестися про регуляторні функції по відношенню до державного механізму, який постійно потребує адекватного корегування. Ми виходимо з того, що суспільні відносини багатогранні. Враховуючи цю обставину, при вивченні структури фізичної культури і спорту є необхідність виділяти відносини, які регулюють норми права, та ті, що регламентуються звичаєвими нормами, традиційною поведінкою та інше. Такий розподіл цілком придатний при вивченні тих чи інших явищ. Але, у повсякденному житті суб'єктів правових відносин даний підхід скоріше за все неможливий, адже відносини у досліджуваній сфері фізичної культури і спорту на практиці різноманітніші. Внесення до державних реєстрів є фактом визнання права суб'єкту здійснювати властиву йому діяльність і є свідченням законних підстав його функціонування.

Правовідносини в галузі фізичної культури і спорту діють як комплекс заходів, виходячи з цього також регулюються не тільки правовими, але й соціальними нормами. В такому разі дані чинники мають власний вплив на свої елементи, або їх частку в процесі взаємодії.

Зважаючи на зазначене нами вище, можемо стверджувати, що законодавство про фізичну культуру і спорт можна характеризуватися як комплексне по своєму характеру та значима за розмірами частина вітчизняної правової системи. Воно включає основні нормативи конституційної, цивільної, трудової та міжнародної правової системи. Окрім того, тісно пов'язане із законодавством про освіту, про соціальний захист населення, про охорону здоров'я, про підприємницьку діяльність, про приватизацію, про місцеве самоврядування і таким чином становить значний масив законодавчих актів, які покликані регламентувати правовідносини, що складаються в ході реалізації прав громадян на заняття фізичною культурою і спортом, на можливість зміцнити і зберегти здоров'я послуговуючись засобами активного способу життя. Законодавча база з фізичної культури та спорту в Україні безпосередньо відноситься до числа важливих чинників сучасної державної політики в сфері забезпечення якості життя віх без винятків громадян нашої країни.

Необхідно враховувати те, що фізична культура і спорт несуть в собі та виконують низку функцій іншого порядку: економічну, ідеологічну, підготовку до оборони, культурно-розважальну, виховну – в цьому полягають специфічні особливості юридичної природи спортивно-правових відносин. У залежності від цієї обставини правово-відносини в сфері фізичної культури і спорту зазвичай набувають форм економічних, соціально-культурних, ідеологічних та інших відносин. Маємо зважати й на

те, що фізкультурі та спорту притаманний яскраво виражений оздоровчий характер. Виходячи з цього, правове регулювання організації таких відносин виступає як різновид оздоровчих і особистісних дій. Спорт не може замикатися в кордонах окремої країни, тому досліджувана спортивна діяльність являє собою і сегмент міжнародно-правових відносин. Міжнародна співпраця українських спортивних організацій і окремих знаних спортсменів здійснюються з міжнародними організаціями та спортсменами багатьох країн.

Характерно, що юридична вага законодавчих й нормативно-правових актів у сфері фізичної культури і спорту не має рівної дії і однакової сили. Це пов'язано з тим, що закони і підзаконні акти у своїй сукупності було сформовано низкою державних інститутів, які являють собою систему управлінських органів.

По тому, правовий сегмент у забезпеченні повсякденної діяльності органів управління фізичною культурою і спортом, досягнув втілення у правовій базі нашої країни і містить ключову складову при вирішенні фінансових питань та управління галуззю. Еволюційні зміни в нормативно-правовій базі фізичної культури і спорту покликані створити ефективний механізм направлений на реалізацію наявного соціального потенціалу даної галузі, тож скеровані на зміцнення позицій українського спортивного руху на міжнародній арені. Чинне законодавство відповідно до напрацьованих стандартів фізичного виховання, надає громадянам країни щонайменше мінімальний пакет послуг, який створює передумови для забезпечення їх інформацією як оволодіти життєво необхідними руховими навичками. Ним гарантовано рівні можливості фізично вдосконалюватися, а також оволодівати висотами спортивної майстерності.

Ще достатньо не напрацьовано методики здійснення правової оцінки різного роду фактів "локального" нормотворення. Відсутня система і практика націлена на обмін інформацією стосовно якості напрацьованих соціальних нормативів і норм. Маємо підстави констатувати існування низки ще не до кінця вирішених важливих складних проблем.

Список використаних джерел

1. Ніколаєв О. А. Роль держави у розвитку фізичної культури і спорту. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". Державне управління.* 2012. Т. 194. Вип. 182. С. 55 – 59.
2. Рудя Я. В. Розвиток сфери фізичної культури та спорту в ринкових умовах. *Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ.* 2013. № 2. С. 83 – 88.
3. Сергеев А. Організаційні аспекти системи управління у сфері фізичної культури і спорту. *Спортивний вісник Придніпров'я.* 2015. № 3. С. 125 – 129.
4. Стадник С. Оптимізація управління діяльністю училищ фізичної культури України на основі програмно-цільового методу управління. *Молода спортивна наука.* 2012. Т. 4. С. 156 – 162.

УДК 656.6

JEL Classification: R40

Степаненко В. О.,

аспірант,

Донецький національний університет
економіки і торгівлі імені Михайла

Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ МОРСЬКОЮ ТРАНСПОРТНОЮ ІНФРАСТРУКТУРОЮ УКРАЇНИ

Інституціональні засади управління морською транспортною інфраструктурою є однією із важливих умов системності, легітимності, цілісності, взаємозв'язку елементів системи управління. Інституціоналізація управління морською транспортною інфраструктурою дозволяє впорядкувати діяльність суб'єктів даної галузі та визначити їх компетенції і межі повноважень. Державне регулювання у морському секторі необхідне для гарантування цінового тиску, дотримання міжнародних стандартів безпеки та обслуговування. Крім того, може бути необхідним втручання уряду для забезпечення інтеграції з іншими видами транспорту та залучення інфраструктурних витрат.

Нормативно-правове забезпечення управління морською транспортною інфраструктурою щільно взаємопов'язано з його інституціональними засадами. Так, досягнення розвитку морської транспортної інфраструктури України можливо завдяки системній взаємодії та чіткому регламентуванню повноважень органів державної влади щодо регулювання та управління морською транспортною інфраструктурою, що формують інституційну підтримку становлення та розвитку ринку морських транспортних послуг.

Для більш ґрунтовного аналізу, необхідно дослідити інституціональні засади за рівнями управління морської транспортної інфраструктури України:

1) мегарівень – міжнародні організації та інтеграційні об'єднання (Міжнародна конвенція з охорони людського життя на морі; Конвенція Організації Об'єднаних Націй про морське перевезення вантажів; Конвенція Організації Об'єднаних Націй з морського права тощо);

2) макрорівень – Уряд України та Міністерство інфраструктури України (Закон України “Про транспорт”; Розпорядження КМУ “Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 р.”; Концепція створення і функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні тощо);

3) мезорівень – ДП “Адміністрація морських портів” (Закон України “Про морські порти”; Кодекс торговельного мореплавства України; Морська доктрина України на період до 2035 року тощо);

4) мікрорівень – Адміністрація морського порту (регламентна документація порту (статут, внутрішні положення, накази та розпорядження); антикорупційна програма порту; стратегія розвитку порту тощо).

На підставі дослідження нормативно-правових актів та регламентного забезпечення морської транспортної інфраструктури [1 – 6], які відносяться до інституційних засад, можемо сформулювати загальну структуру управління морською транспортною інфраструктурою України за визначеними рівнями управління (рис. 1).



Рис. 1. Структура управління морською транспортною інфраструктурою України за рівнями управління

Слід зауважити, що в Україні у 2013 р. відбулася децентралізація повноважень у системі управління морським транспортом. Саме це має як позитивні наслідки – залучення приватного капіталу для розвитку морської транспортної інфраструктури, початок відокремлення функцій стивідорної діяльності від управління інфраструктурою, так і негативні – зменшення кількості флоту під українським прапором та погіршення системи безпеки судноплавства [7, с. 42].

У рамках дослідження інституціональних засад управління морською транспортною інфраструктурою України з огляду на євроінтеграцію було проаналізовано нормативно-правове регулювання морської транспортної

інфраструктури, що дозволяє зробити висновки про те що прагнення України до європейської інтеграції забезпечує процес узгодження національного законодавства з європейськими вимогами. Для досягнення ефективності у реформуванні морської транспортної інфраструктури України, необхідно привести адміністративні та правові норми до стандартів ЄС. Наразі інституціональні засади управління морською транспортною інфраструктурою України та країн ЄС мають багато спільних характеристик, оскільки урядом України було ратифіковано низку нормативно-правових актів та реорганізовано ієрархічну структуру управління у даній сфері, але багато заходів ще необхідно вжити найближчим часом. Саме це сприятиме уникненню перешкод щодо залучення інвестицій у морську транспортну інфраструктуру, що, в свою чергу, забезпечить підвищення конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури України.

Отже, сформована структура управління морською транспортною інфраструктурою України за визначеними рівнями управління підкреслює системність управління даною галуззю та є підґрунтям до євроінтеграції. ДП “АМПУ” має вплив на морську транспортну інфраструктуру з метою формування та забезпечення нормальної роботи як приватних, так і державних стивідорів, що є розповсюдженим досвідом портового бізнесу та гарантує підвищення конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Про транспорт : Закон України від 10.11.1994 р. № 233/94-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр> (дата звернення: 22.10.2018).
2. Про морські порти України : Закон України від 17.05.2012 р. № 4709-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1602-14> (дата звернення: 22.10.2018).
3. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.05.2018 р. № 430-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-р> (дата звернення: 17.03.2020).
4. Морська доктрина України на період до 2035 року : постанова Кабінету Міністрів України від 07.10.2009 р. № 1307. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1307-2009-п> (дата звернення: 24.03.2020).
5. Про затвердження Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.07.2013 р. № 548-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-р> (дата звернення: 24.03.2020).
6. Адміністрація морських портів України. URL: <http://investinports.com> (дата звернення: 01.04.2020).
7. Шемаєв В. В. Міжнародний досвід управління галуззю морського транспорту щодо створення Морської адміністрації України. *Економічні інновації*. Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2016. № 62. С. 42 – 50.

СЕКЦІЯ 8. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА

УДК 379.85

JEL Classification: Z32

Новикова Н. В.,
Белорусский государственный
университет, г. Минск

ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ КУЛЬТУРНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

В настоящее время, туризм является одной из быстроразвивающихся отраслей мировой экономики, и как следствие наиболее значимым феноменом современной культуры. Многообразие мотивов для путешествий обуславливает появление большого количества видов туристской активности. Одним из наиболее перспективных и приоритетных для видов путешествий является культурно-познавательный туризм.

Культурно-познавательный туризм, бесспорно, является одним из старейших туристических феноменов. Человечество путешествовало для культурно-познавательных целей со времен Римской империи. Однако данную группу путешественников не идентифицировали как характерную группу с культурно-познавательными целями. Культурный туризм выделился в отдельную категорию туризма в 1970-е годы, когда ряд исследователей, в области туризма, выявил дополнительные цели во время путешествия [3].

На начальной стадии понимание сущности культурно-познавательного туризма являлось специализированной областью туристической индустрии, потребителями услуг которой воспринималась только хорошо образованная часть общества. Начиная с 1990-х годов, происходит разделение массового туристического рынка и осознание культурно-познавательного туризма. В современном мире индустрия туризма является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамичных отраслей экономики.

Культурный туризм – это духовное присвоение личностью через путешествия и экскурсии богатств культуры в их подлинности. Такое определение культурного туризма, предложенное В. А. Квартальновым и В. А. Дмитриевым, является научной, как и научная позиция Международной кафедры ЮНЕСКО по культурному туризму в целях мира и развития, соглашение о создании которой было подписано в 1999 году. Культурный туризм предлагает индивиду культурное достояние человечества, является высокоэффективным способом ознакомления с ним [4].

Культурно-познавательный туризм является важнейшим фактором развития эстетического и интеллектуального уровня путешественника, фактором повышения уровня материального благосостояния принимающей туристов страны, а также фактором развития всей международной цивилизации.



Новикова Н. В. Популяризация культурно-познавательного туризма. *Эффективные решения в экономике, финансах и управлении* : материалы Международной научно-практической конференции (Одесса, 5 февраля 2021 г). Одесса : Восточноевропейский центр научных исследований, 2021. С. 187 – 188.

Список использованных источников

1. Richards, G. (Ed). (2007). *Cultural tourism: Global and local perspectives*. Psychology Press.
2. Меркушева Е. В. Проблема терминологии культурного туризма. *Система ценностей современного общества*. № 12. 2010. С. 196 – 200.

УДК 379.85

JEL Classification: Z32

Ходікова І. В.,

старший викладач кафедри управління логістичними системами і проектами, Одеський національний морський університет, м. Одеса

ОЦІНКА “ТУРИСТСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ” В ПРОЦЕСАХ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТУ

Туризм повністю залежить від транспорту, його безпеки, швидкості і зручностей, що надаються туристу під час його пересування. Розвиток туризму найчастіше стримується тим, що транспортні системи в ряді країн не відповідають світовим стандартам по зручності, ефективності та безпеки, а транспортні проекти вимагають для своєї реалізації величезних інвестицій і часу.

При цьому дуже важливо раціонально розвивати і ефективно використовувати всі елементи транспортної системи, щоб не виникало диспропорцій як всередині кожного виду транспорту, так і на стиках. Для цього потрібна чітка координація як в плануванні капітальних вкладень, так і в організації перевезень. Тому доцільною була б організація в усіх регіонах туристських центрів, де б оцінювалися і узгоджувалися напрямки подальшого розвитку транспортної системи з урахуванням його туристського потенціалу [1]. Таке узгоджене розвиток всіх видів транспорту як єдиної транспортної системи і вдосконалення взаємодії між ними забезпечують освоєння зростаючих пасажирських перевезень з мінімальними матеріальними, трудовими і енергетичними ресурсами і розглядаються як генеральний напрямок розвитку туристських транспортних перевезень.

Транспортно-логістична складова є важливою складовою туристичного потенціалу туристичного центру [2]. І при оцінці потенціалу ця складова має досить значну вагу в порівнянні з іншими складовими. Тому при оцінці

туристського потенціалу туристських центрів слід не тільки враховувати зазначену складову в оцінці, а й фіксувати конкретне значення цієї складової. Основне значення і цінність проектів транспортно-логістичного забезпечення туристських центрів полягає у використанні або підвищенні туристського потенціалу цих центрів.

У першому випадку здійснюється реалізація туристичного потенціалу, у другому випадку – його підвищення. При цьому в будь-якому випадку спостерігається підвищення транспортно-логістичної складової туристського потенціалу.

В якості компонентів для методичного підходу щодо вибору проектів подальшого розвитку транспортної інфраструктури регіону, можна запропонувати:

- оцінку привабливості економіко-географічного положення;
- оцінку транзитного потенціалу території;
- оцінку ефективності функціонування транспортної інфраструктури;
- оцінку ефективності функціонування складської інфраструктури;
- оцінку кадрового потенціалу в сфері логістики.

Зазначена методика може бути використана в якості бази для оцінки туристського потенціалу туристичного центру.

Оцінка туристського потенціалу туристичного центру передбачає вирішення трьох питань:

- 1) встановлення групи і конкретизація складових туристського потенціалу (тобто визначення структури туристського потенціалу);
- 2) встановлення ваг кожної групи і окремих складових туристського потенціалу;
- 3) вибір методики розрахунку оцінки туристського потенціалу.

З урахуванням такої трансформації туристського потенціалу в процесі реалізації проектів транспортно-логістичного забезпечення туристичних центрів пропонується “туристський потенціал” застосовувати в процесах управління проектами в якості показника, який використовується як індикатор, що відображає успішність проходження проектом того чи іншого етапу з точки зору процесів управління.

Тобто реалізація даних проектів дозволить:

- або залучити туристів (з категорії потенційних туристів для даного центру);
- або підвищити умови або можливості по транспортно-логістичного обслуговування туризму даного центру.

“Туристський потенціал”, як міра можливості, в даному випадку туристського центру, по залученню туристів різних категорій, в процесах ініціювання повинен служити своєрідним детектором необхідності реалізації проекту для даного туристського центру.

Список використаних джерел

1. Ходікова І. В. Розвиток транспортних підприємств в туризмі з урахуванням його потенціалу. Том 2 : монографія / авт. кол.: І. О. Лапкіна, В. Ю. Смирковська та ін. Одеса : КУПРІЄНКО СВ, 2019. 242 с.
2. Ходікова І. В. Характеристика транспортного забезпечення туристичної галузі. *Збірник наукових праць “Вісник Одеського національного морського університету”*. 2018. Вип. 2 (55). С. 110 – 119.

УДК 379.85

JEL Classification: Z32

Ярмола К. М.,
здобувач вищої освіти,
Національний університет
“Львівська політехніка”, м. Львів
Кулиняк І. Я.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій,
Національний університет
“Львівська політехніка”, м. Львів

РОЗВИТОК РИНКУ КАВИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СТАНОВЛЕННЯ КАВОВОГО ТУРИЗМУ У ЄВРОПІ

Туристична індустрія – одна з найбільших світових галузей, яка стрімко розвивається і становить основну частину доходу багатьох країн світу. Туризм входить в десятку країн з найбільшим річним доходом, який у 2020 році становив 1541 млрд дол. США [1]. Туризм є однією з найбільш динамічних та перспективних галузей світової економіки, істотно впливає на економічний розвиток держави та її регіонів, сприяє створенню нових робочих місць, є джерелом поповнення бюджету та припливу валютних надходжень, поєднує прибутковість з економічною рівновагою. Враховуючи велике значення туристичної галузі, Українська держава задекларувала її одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки [2, с. 148].

Щороку в туристичній галузі створюються та розвиваються нові види туризму. Серед відносно нових видів туризму можна виділити: кінотуризм, шопінг-туризм, бекпекінг, сільський, духовний та гастрономічний туризм, кожен з яких включає в себе підвиди [3]. Розвиток туризму у тому чи іншому напрямі потребує ефективного поєднання технічних чинників, переваг електронного бізнесу, сучасних інноваційних механізмів, значних інтелектуальних ресурсів, розвиток перспективних видів туризму, зокрема ділового, зеленого, сільського, історико-культурного тощо [4, с. 37].

Кавовий туризм передбачає відвідування країн, де вирощують каву та дегустацію різних видів кави, або просто зосередження на споживанні різної кави в країнах, відомих своїм виробництвом та споживанням [5]. Кава – найкращий тонізуючий напій, який користується популярністю серед людей різного віку. Щодня по всьому світу споживається 2,25 млрд чашок кави, а вартість світової індустрії кави оцінюється в 100 млрд дол. США [6].



Ярмола К. М., Кулиняк І. Я. Розвиток ринку кави як детермінанта становлення кавового туризму в Європі. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 190 – 192.

Темпи зростання споживання кави в Україні є одними з найбільших. У середньому середньостатистичний українець споживає 3 кг кави на рік та 100 чашок кави поза домом [7].

Європейський кавовий ринок є найбільшим у світі і на нього припадало 34 % світового споживання кави (3356 тис. тон кави) у 2019 році. Лідером по споживанню кави є Фінляндія, де кожен житель споживає 12 кілограмів кави щороку [8]. Згідно з прогнозами [9], у 2020 році найбільшими споживачами кави на європейському континенті мали б стати Нідерланди, Фінляндія та Швеція (рис. 1).

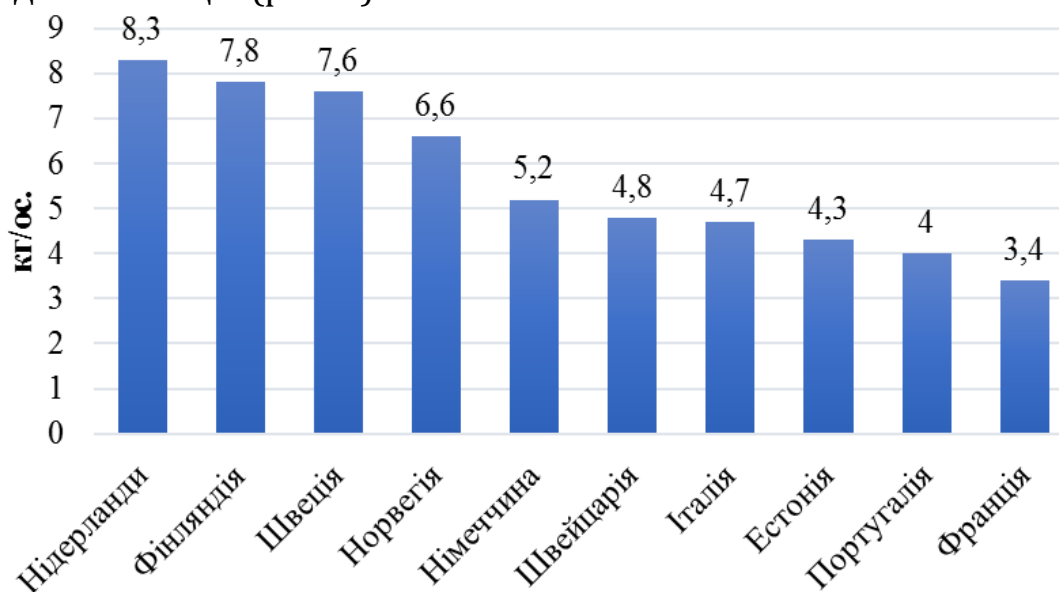


Рис. 1. Прогнозоване середнє споживання кави на душу населення Європи у 2020 році

Джерело: [9].

Сім європейських країн входили в десятку найбільших світових імпортерів кави у 2019 році: Німеччина (3097,03 млн дол. США), Франція (2732,28 млн дол. США), Італія (1622,81 млн дол. США), Нідерланди, Бельгія, Велика Британія та Італія [10].

Європа також є найбільшим імпортером зеленої кави. У 2019 році імпорт зеленої кави в Європу становив 3,7 мільйона тон, з стабільним середньорічним приростом на 2,3 % у 2015-2019 роках. За даними Євростату, Бразилія та В'єтнам є найбільшими постачальниками зеленої кави на європейський ринок. На них припадає майже половина європейського імпорту: Бразилія постачає 27 % загального європейського імпорту, а В'єтнам – 20 %. Іншими значними постачальниками зеленої кави до Європи були Гондурас (6,5 %), Колумбія (5,5 %), Індія (4,1 %) та Уганда (3,9 %). Найбільшими імпортерами з країн-виробників у 2019 році були Німеччина (34 %), Італія (19 %), Бельгія (9,3 %) та Іспанія (8,4 % від загального європейського імпорту) [8].

Відсутність власних кавових плантацій не завадила європейцям стати найбільшими споживачами кави. Практично кожне місто має свою історію кави, з особливою легендою із своїми технологіями заварювання та куштування. Саме тому кавовий туризм у Європі користується популярністю.

Наслідки COVID-19 були різкими, особливо для споживання кави поза домом. Обмежувальні заходи спричинили різке зменшення споживання “на вулиці”, що особливо вплинуло на кав’ярні та “кави з собою”. Проте споживчий попит на якісну каву не має ознак зникнення: ринок кави на світовому рівні має зростати із середньорічним рівнем 5,5 % у період з 2020 по 2025 рік [8].

Список використаних джерел

1. Global Biggest Industries by Revenue in 2021. URL: <https://ibisworld.com/global/industry-trends/biggest-industries-by-revenue> (дата звернення: 02.02.2021).
2. Савіцька О. П., Савіцька Н. В., Кулиняк І. Я. Формування туристичної привабливості території. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць*. 2012. Вип. 22.15. С. 148 – 154.
3. Нові популярні види туризму. URL: <https://ukr.media/world/390939> (дата звернення: 29.01.2021).
4. Копець Г. Р., Кулиняк І. Я. Сучасні напрями розвитку підприємств у сфері туризму в Україні. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Серія “Проблеми економіки та управління”*. 2020. Вип. 4. № 2. С. 37 – 48. <https://doi.org/10.23939/semi2020.02.037>.
5. Coffee tourism. URL: <https://www.collinsdictionary.com/submission/13080/coffee+tourism> (дата звернення: 29.01.2021).
6. 32 Important Coffee Statistics That You Should Know. URL: <https://dealsonhealth.net/coffee-statistics> (дата звернення: 02.02.2021).
7. В Україні змінюється культура споживання кави: названо прибуткові ніші. URL: <https://agronews.ua/news/v-ukraini-zminiuiet-sia-kul-tura-spozhyvannia-kavu-nazvano-prybutkovi-nishi> (дата звернення: 30.01.2021).
8. What is the demand for coffee on the European market? URL: <https://cbi.eu/market-information/coffee/trade-statistics> (дата звернення: 02.02.2021).
9. The Countries Most Addicted to Coffee. URL: <https://www.statista.com/chart/8602/top-coffee-drinking-nations> (дата звернення: 02.02.2021).
10. Leading coffee importing countries worldwide in 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/1096400/main-import-countries-for-coffee-worldwide> (дата звернення: 30.01.2021).

СЕКЦІЯ 9. ПЕДАГОГІКА

УДК 796.01

JEL Classification: I29

Кіндрат В. К.,канд. пед. наук, доцент,
професор кафедри теорії і практики
фізичної культури і спорту,
Рівненський державний гуманітарний
університет, м. Рівне**Гоголь Т. В.,**здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Рівненський державний гуманітарний
університет, м. Рівне**ЛОГІСТИЧНІ КОМПЕТЕНЦІЇ: СУТЬ,
ВИДИ ТА УМОВИ ФОРМУВАННЯ У МАЙБУТНІХ
ТРЕНЕРІВ-ВИКЛАДАЧІВ З ВИДУ СПОРТУ**

Починаючи з 90-х років ХХ ст. логістика стала одним з основних тактичних та стратегічних інструментів управління і прийняття рішень в сфері розвитку ділової активності та покращення якості надавання послуг.

Застосування логістичного підходу в державному управлінні організаціями фізичної культури і спорту сприяє раціоналізації комплексу послуг фізичної культури і спорту, проведення спортивно-видовищних заходів, навчально-тренувального процесу, а також інформаційно-консультативних, освітніх та інших послуг фізичної культури і спорту [1, с. 196].

Кожному підприємству (організації) для покращення сервісного обслуговування, задоволення потреб клієнтів необхідна сильна, професійна підготовка фахівців, яка включає і логістичні компетенції.

Логістична компетентність у процесі професійної підготовки – це системно-особистісне навчання спеціаліста, яке відображає єдність теоретичної і практичної оптимізаційно-управлінської підготовки, необхідної для успішного функціонування підприємства, організації, установи. Сформованість у майбутніх тренерів-викладачів з виду спорту логістичних компетенцій сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності на ринку праці, розвитку соціальної, професійної мобільності та науково-дослідної компетенції.

Логістична компетентність включає наступні компетенції:

– інформаційно-аналітичні (володіння методами та технологіями побудови інформаційно-логістичних систем; навички аналізу і формування матеріальних

та інформаційних потоків; уміння вирішувати задачі інформаційного забезпечення логістичної системи підприємства);

– організаційно-управлінські (уміння вирішувати задачі організації і ефективного функціонування логістичної служби на підприємстві; навички планування, регулювання, управління матеріальними та інформаційними потоками; уміння ефективно управляти конфліктами в області логістичної діяльності, працювати в команді для досягнення поставлених цілей; навички логістичного управління);

– оптимізаційно-технологічні (навички організації логістичних процесів на підприємстві, оптимізаційне моделювання; володіння технологіями закупівельної та виробничої логістики, логістики розподілу та збуту запасів, транспортної логістики, логістики сервісного обслуговування);

– маркетингові (навички виявлення актуальних і перспективних тенденцій споживчого попиту; володіння технологіями сегментного аналізу ринку спортивних, туристичних, реабілітаційних, фітнес послуг, технологіями маркетингових досліджень);

– моніторингові (уміння розробляти прийоми контролю ефективності логістичної системи організації, створювати експертні системи в сервісній логістиці; навички оцінки ефективності логістичних систем закладу);

– прогностичні (уміння розробляти логістичну стратегію підприємства; навички прогнозуючого моделювання в логістиці, прийняття рішень по стратегічному плануванню розвитку логістики на підприємстві) [2, с. 39].

Для забезпечення ефективного процесу формування у майбутніх фахівців з фізичної культури і спорту логістичних компетенцій необхідні наступні умови:

– адміністративно-організаційні (врахування при організації навчального процесу вимог сучасного ринку праці до професійної логістичної підготовки тренера-викладача з виду спорту; розвиток системи навчально-виробничого та науково-дослідного партнерства університету з різними установами (організаціями) сфери фізичної культури і спорту; педагогічний моніторинг особистого просування здобувачів вищої освіти у процесі формування логістичних компетенцій; прогностичність у формуванні логістичних компетенцій тренера-викладача з виду спорту з урахуванням перспектив розвитку спортивної індустрії);

– дидактично-технологічні (варіативність, динамічність змістовно-технологічної бази дисциплін спеціалізації, програм практики; інтеграція нормативно-правової бази, організаційно-управлінської, професійно-практичної підготовки тренера-викладача з виду спорту; пріоритет проектних, проблемних технологій навчання; поетапне формування в період різних видів практик професійно-логістичного портфоліо, кейс-комплексів тренера-викладача з виду спорту);

– індивідуально-професійні умови (мотивація і активність студентів у володінні логістичними компетенціями; готовність викладача вузу до професійної інтеграції у процесі підготовки майбутнього фахівця; реалізація у підприємствах (організаціях) спортивного характеру вибору

логістичних проектів; волонтерська діяльність студентів у сфері менеджменту сфери фізичної культури і спорту).

Отже, сформованість у тренера-викладача з виду спорту логістичних компетенцій забезпечить високу результативність його професійної діяльності, що є важливою умовою адаптації і самореалізації спеціаліста у професії.

Список використаних джерел

1. Соглаев Н. В. Анализ проблем логистики в сфере спорта. *Актуальные направления научных исследований: от теории к практике*. 2016. № 4 (10). С. 196 – 198.
2. Грибцова Л. С. Профессионально-логистическая подготовка менеджеров санаторных комплексов. *Вестник Университета (Государственного университета)*. 2011. № 4. С. 38 – 52.

УДК 796.01

JEL Classification: Z29

Лишевська В. М.,

канд. наук з фіз. виховання і спорту, доцент,
доцент кафедри загальноєкономічної підготовки,
Херсонський державний аграрно-
економічний університет, м. Херсон

ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ (ЗДОРОВ'ЯЗБЕРІГАЮЧІ ТЕХНОЛОГІЇ)

Приділяється велика увага вихованню у людей свідомого ставлення до фізичного розвитку, стану свого здоров'я, адже особистість, яка знає і розуміє користь від регулярних занять фізичною культурою та спортом і вміє на практиці реалізувати ці знання, здатна на творчу, активну, суспільно-громадську діяльність. Модернізація освіти спонукає до пошуку нових освітніх і виховних технологій, до впровадження нетрадиційних форм і методів навчання та виховання. Ці технології та методи навчання спрямовують студентів на краще розуміння навчального матеріалу з предмета “Фізичне виховання”, а також бажання студентів поліпшити свої спортивні досягнення.

Інновація (відновлення, новинка, зміна) – система або елемент педагогічної системи, що дає змогу ефективно вирішувати поставлені завдання, які відповідають прогресивним тенденціям розвитку суспільства. Інноваційна діяльність в аспекті освіти досліджується окремою галуззю педагогіки – інноватикою [1].



Лишевська В. М. Фізичне виховання (здоров'язберігаючі технології). *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 195 – 197.

На сучасному етапі розвитку системи освіти значне місце приділяється впровадженню в навчально-виховний процес інноваційних технологій, орієнтованих на перспективу розвитку нетрадиційних форм та систем оздоровлення, що допоможе студентам встановити зв'язки з природою, навчитись керувати своїми емоціями, поведінкою, рухами, досягти гармонії між тілом і духом.

Аналізуючи дане питання, ми керувались Концепцією фізичного виховання в системі освіти України, де вказано основні форми та напрямки роботи викладача фізичного виховання щодо формування у студентів свідомого ставлення до свого здоров'я, зміцнення організму шляхом впровадження фізичних вправ під час занять у навчальному закладі, спортивних секціях, спеціальних медичних групах, на змаганнях різного рівня.

У житті студентів рухова активність повинна бути головним чинником покращення фізичного розвитку. Вона створює необхідні умови для росту та розвитку організму. Загальновідомим є той факт, що навчаючись у школі діти зазнають дефіцит рухової активності, оскільки більшість свого часу присвячують засвоєнню та переробці великого обсягу інформації, в наслідок чого виникає нервово напруження. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є підвищення уваги до фізичного виховання, пошук нових форм та засобів навчання, впровадження в навчальний процес інноваційних педагогічних технологій, які дозволяють навчально-виховний процес в світлі сучасних вимог.

Заняття на заняттях з фізичного виховання, поза аудиторна робота (спортивні секції, фізкультурно-оздоровчі заходи) повинні сприяти поліпшенню психологічного клімату в студентських колективах. Проте, як свідчить практика, однією із причин зниження рухової активності фахівці називають падіння інтересу до традиційних занять з фізичного виховання. Причиною низької мотивації студентів до занять з фізичного виховання є відсутність можливості вибору ними форм занять, ставлення самого викладача до проведення занять та незадоволеність студентів традиційним змістом занять з фізичного виховання.

Опитування студентів свідчить, що під впливом інтенсифікації навчального процесу, вони віддають перевагу проведенню дозвілля, пов'язаному із руховою активністю, а швидше вибирають: комп'ютерні ігри, прослуховування музики, перегляд телепередач, спілкування з друзями. Таким чином слабшає природна потреба в рухах.

Як відомо, молодіжний вік, вважається найбільш складним у процесі росту і розвитку, студенти доволі прискіпливі стосовно ставлення до себе. Це спричиняє можливість скеровувати їхні прагнення до самовдосконалення через заняття фізичними вправами, які допоможуть позбавитися недоліків фігури, зайвої ваги, набути правильної постави, позбавлять від почуття неповноцінності. На підставі вище зазначеного виникає актуальність вивчення нових підходів до організації фізкультурно-оздоровчої роботи в умовах навчального закладу, нових засобів підвищення мотивації до систематичних занять фізичним вихованням в аудиторний та поза аудиторний час [2].

Оскільки традиційні заняття з фізичного виховання не можуть задовольнити потреби студентів в руховій активності, багато викладачів

фізичного виховання прибігають до доповнень змісту базової програми, а інколи і до змін, в рамках 10 % часу занять, що дозволено нині діючою програмою. Викладачі намагаються побудувати на заняттях навчальний процес так, щоб підвищити інтерес та зацікавленість предметом. Більшість з них доповнює програму вправами оздоровчої спрямованості, а саме вправами ритмічної гімнастики, аеробіки, степ-аеробіки. Видозмінені заняття допомагають підвищити загальний рівень рухової активності студентів, удосконалити функціональну діяльність організму, забезпечити правильний фізичний розвиток, адже саме це важливо для студентів.

Для більшості студентів, які не займаються в спортивних секціях, єдиною формою занять фізичними вправами є заняття з фізичного виховання. Однак пропуски занять через незадоволеність змістом предмету “Фізичне виховання” не є виключенням. Саме тому ми вважаємо доцільним використання інноваційних технологій в навчально-виховному процесі за такими напрямками:

- заняття ритмічною гімнастикою, аеробікою та іншим на заняттях з фізичного виховання;
- використання елементів ритмічної гімнастики, аеробіки під час фізкультурних пауз, на теоретичних та практичних заняттях;
- використання оздоровчих програм для занять зі студентами підготовчої та спеціальної медичної групи;
- організація занять в поза аудиторний час в спортивних секціях;
- підготовка та участь, у спортивних конкурсних програмах (наприклад, з танцювальної аеробіки, силових багатоборство та ін.);
- підготовка та участь у змаганнях з різних видів спорту [3].

Запропонованим нестандартним методикам повинні бути характерні простота і доступність, можливість легко регулювати фізичні навантаження шляхом підбору вправ, кількості їх повторень і швидкості виконання. Такі заняття спонукають студентів до творчої самостійності, прагнення до самовдосконалення, появи мотивації займатися сучасними оздоровчими технологіями системно.

Отже, використання сучасних технологій на заняттях з фізичного виховання дає змогу викладачу найбільш якісно виконувати одну із важливих вимог до сучасного заняття у поєднанні з освітньою спрямованістю досягти високої моторної щільності і компактності, динамічності, емоційності, які стимулюють інтерес студентів до занять фізичними вправами.

Список використаних джерел

1. Бачинська Н. В., Саричев В. І. Основи інноваційних технологій фізичного виховання. *Актуальні проблеми фізичного виховання студентів в сучасних умовах* : матеріали регіональної науково-практичної конференції. Дніпропетровськ, 2013. С. 295 – 299.
2. Круцевич Т., Подлесний О. Потребово-мотиваційний підхід до керування фізичним вихованням студентів. *Теорія і методика фізичного виховання і спорту – науково-методичний журнал*. 2008. № 2. С. 69 – 73.
3. Операйло С. І., Ільченко А. І. Книга вчителя фізичної культури: довідково-методичне видання. Харків : ТОРСІНГ ПЛЮС, 2005. 464 с.

УДК 37:338.22

JEL Classification: O15

Радіонова Л. О.,

канд. філос. наук, доцент,
доцент кафедри філософії і політології,
Харківський національний університет міського
господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

Радіонова О. М.,

канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельного господарства,
Харківський національний університет міського
господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

ДЕТЕРМІНАЦІЯ ОСВІТИ РІВНЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Формати освіти визначаються типом економіки. Світова економіка сьогодні сформулювала новий запит на розвиток вищої школи, що зумовило зміну парадигми розвитку університетів, сформувалася концепція “академічного капіталізму”. Під “академічним капіталізмом” розуміють весь спектр дій університету, спрямованих на пошук додаткового фінансування як для функціонування установи, так і для реалізації індивідуальних дослідницьких проектів. Формування основного агента академічного капіталізму – Університету 3.0 [1].

В Україні перехід до академічного капіталізму ускладнюється власною специфікою. Особливість ситуації України полягає в тому, що в значній мірі загальмувався технологічний і економічний розвиток України, країна повернулася до ранішньоіндустріальної (низькотехнологічної, причому в значній мірі сировинної) економіки.

В умовах стиснення економіки і фактичної ліквідації цілих секторів високотехнологічного виробництва (машинобудування, приладобудування авіабудування та ін.) Система освіти, перш за все вибудована для кадрового та управлінського забезпечення середньо- і високотехнологічних виробництв, виявилася надлишковою. За деіндустріалізацією так і не послідувало створення масштабної і розвиненої сервісної економіки і, тим більше, “економіки знань”.

Подолання цього стану не є внутрішньою справою вищої школи. Потрібні управлінські та політичні рішення повинні зачіпати економіку і суспільство в цілому. Проблемою для країни є відсутність привабливого образу майбутньої, національної ідеї. Наука і освіта завжди розгорнуті в майбутнє. Поза привабливого



Радіонова Л. О., Радіонова О. М. Детермінація освіти рівнем соціально-економічного розвитку країни. *Ефективні рішення в економіці, фінансах та управлінні* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 5 лютого 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 198 – 200.

образу майбутнього наука та освіта втрачають свою енергетику, знижується їх соціальна значимість і статус, вони перетворюються в утилітарні структури, що обслуговують сьогочасні інтереси влади, бізнесу і населення.

Аналіз економічних, соціальних і культурних тенденцій дозволив виділити кілька сценаріїв, кожен з яких включає певний варіант соціально-економічного розвитку країни і пов'язаний з ним варіант трансформації вищої школи. Експерти вважають, що ситуація у вищій освіті України буде визначатися конкуренцією чотирьох сценаріїв: 1) “Сировинне майбутнє”; 2) “Наздоганяльна модернізація”; 3) “Локальне лідерство”; 4) “Когнітивне суспільство” [2]. Вибір залежить від стратегії розвитку країни.

“Сировинне майбутнє”. В економіці і суспільстві: переважання сировинної, орієнтованої на експорт економіки. Продовження “витоку мізків”, масова міграція активного, молодого населення. В освіті: консервація змісту і форм освіти, збереження імітації та фальсифікації процесу і результатів освіти. Оптимізація сфери вищої освіти: виділення групи елітних університетів, інтегрованих у світові освітні та дослідницькі мережі.

“Наздоганяльна модернізація”. В економіці і суспільстві: модернізація переробної та обробної промисловості. В освіті: підготовка затребуваних кадрів для промисловості і сфери послуг. Розвиток прикладного бакалаврату.

“Локальне лідерство”. В економіці і суспільстві: прискорений розвиток окремих високотехнологічних галузей економіки (ІТ, нано-, біотехнології). Високий попит на кваліфіковані кадри, фундаментальні та прикладні дослідження для високотехнологічних галузей економіки. В освіті: змістовна реформа освіти – скорочення імітації і фальсифікації освіти, розвиток проектної та підприємницької компоненти освіти. Формування Університету 3.0

“Когнітивне суспільство”. В економіці і суспільстві: розширення громадянських свобод, підвищення громадянської та інноваційної активності в суспільстві. Глибока організаційна та технологічна модернізація галузей економіки та соціальної сфери. Інтелектуалізація процесів в управлінні, виробництві та соціальній сфері. Формування ядер “когнітивної економіки”. В освіті: зниження ролі освітньої бюрократії, формування мережі лідерських груп і метауніверситетських професійних співтовариств. Реалізація масштабних суспільно-державних програм щодо формування “когнітивного суспільства”. Перехід до масового формування основ дослідницьких, проектних, управлінських компетенцій. Поява великих регіональних університетських комплексів – інтеграторів освіти, науки та інновацій.

На даний момент в нашій країні домінує “сировинне майбутнє” і пов'язані з ним особливості загальної соціально-економічної ситуації та обмеження на розвиток вищої школи. Сьогодні Україні потрібна нова індустріалізація, коли промисловість лише перестане бути провідним сектором людської діяльності, але не зникає. Індустріальне виробництво визначає військово-політичний і соціально-економічний потенціал країни – забезпечують її економічну конкурентоспроможність, доходи бюджету, зайнятість населення, попит на інновації. Це, в свою чергу, створить умови

для малого і середнього інтелектуального бізнесу, що є ключовим суб'єктом формування “економіки знань”; забезпечить попит на висококваліфікованих фахівців і замовлення для професійної освіти.

Список використаних джерел

1. Стадник Г. В., Радіонова Л. О. Університет 3.0: перспектива найближчого майбутнього. Problematic issues of Ukrainian university education in transformational conditions of economy : monograph / under the general editorship of Doctor of Economics, Professor L. L. Kalinichenko. “Wydawnictwo IVM”, 2020. P. 211 – 236.
2. Калашнікова С. Розвиток лідерського потенціалу сучасного університету: основи та інструменти : навч. посіб. Київ : ДП “НВЦ “Пріоритети”, 2016. 44 с.

УДК 379.85

JEL Classification: Z32

Шаповал С. І.,
старший викладач кафедри
загальноекономічної підготовки,
Херсонський державний аграрно-
економічний університет, м. Херсон

ОЗДОРОВЧИЙ ТУРИЗМ

Збереження здоров'я дітей та оптимізація їх фізичного розвитку є актуальною проблемою сьогодення. Особливу заклопотаність в державі, суспільстві і, навіть, в кожній сім'ї, викликає стан здоров'я підростаючого покоління. Фізичне виховання дитини являє собою симбіоз матеріальних і духовних цінностей у сфері його рухової активності. Встановлено, що без нормального, відповідно з віковими особливостями дітей, фізичного розвитку не стимулюється і розумовий розвиток [1].

Одним з основних завдань, що визначені в Національній доктрині розвитку освіти в XXI столітті і Цільовий комплексній програмі “Фізичне виховання – здоров'я нації” є формування всебічно гармонійно розвиненої, морально і фізично здорової особистості, яка відповідально ставиться до стану свого здоров'я. Серед основних напрямків зазначені підтримка і розвиток різноманітних форм оздоровчої роботи у навчально-виховних закладах України. Оздоровчий туризм і орієнтування – це багатогранна і багато варіативна форма активного відпочинку, яка поєднує в собі найефективніші фізично-оздоровчі види рекреаційної діяльності, є дієвим засобом духовного і фізичного розвитку особистості, засобом виховання правильного ставлення до природи [1].

Проблема правильного і доцільного використання засобів оздоровчого туризму та орієнтування у фізичному вихованні школярів є актуальною для розробки ефективних оздоровчих технологій.

Все більшу популярність сьогодні набуває оздоровчий туризм, один з найпопулярніших і наймасовіших видів оздоровлення, який несе в собі величезний потенціал рекреаційної оздоровчої діяльності школярів. Оздоровчий туризм реалізуються як один із засобів рекреації, як комплекс засобів фізичного виховання, як засіб підвищення функціональних резервів і загартовування організму [6].

На думку О. О. Федякіна, існуючі сучасні види і форми туризму буде доцільно розділити на дві групи: оздоровчий (активно – руховий туризм, що розвиває рухові здібності, удосконалює фізичні якості людини тощо) і “нездоровий” туризм (не пов'язаний із руховою активністю людини). Найбільш повну характеристику оздоровчого або рекреаційного туризму дав С. П. Борисов: “види туристської діяльності, за формами, засобам і змістом запозичені зі спортивного туризму, але не пов'язані із підготовкою та виступом у спортивних змаганнях, а спрямовані на фізичний розвиток і виховання, збереження і зміцнення здоров'я, активний відпочинок і функціональне відновлення організму людини” [1].

Найбільш ефективною формою організації відпочинку та оздоровлення дітей і підлітків є туристський захід, який включає використання засобів оздоровчого туризму та орієнтування. Оздоровчий аспект туризму та орієнтування полягає в позитивному впливі на організм дитини факторів природи в поєднанні із загальною активною м'язовою діяльністю, що сприяє повноцінному відпочинку, зміцненню здоров'я та загартовуванню організму [6].

Багато дослідників зверталися до питання впливу занять оздоровчим туризмом на організм дітей та довели, що заняття туризмом дають школярам заряд бадьорості та енергії, знімають психічні навантаження, підвищують працездатність функціональних систем організму, позитивно змінюють рухові якості, підвищують фізичну підготовленість дітей і рівень загартованості їх організму [1 – 4, 6].

Результати дослідження Є. З. Рут показали, що комплексний вплив факторів (фізичні навантаження, природні та психоемоційні фактори, інформаційні потоки, краєзнавча діяльність) у формі туристичних походів є ефективним засобом корекції та оптимізації фізичного і функціонального стану школярів всіх вікових груп, що також поліпшую розумову працездатність і успішність на протязі навчального року. Це дозволяє стверджувати, що туристично-краєзнавча діяльність учнів є перспективним напрямком оптимізації фізичного розвитку школярів і вдосконалення їх соматичного здоров'я. Вчені прийшли до єдиної думки, що в недопущенні хвороби, в зміцненні здоров'я, вирішальна роль належить не медицині і не системі охорони здоров'я, а тим соціальним інститутам, які створюють умови і спосіб життя дитини – сім'я та школа [4, 5].

Сучасні дослідження проблем запровадження засобів оздоровчого туризму в процес фізичного виховання дітей шкільного віку носять розрізнений характер [4]. В тому числі відкритими залишаються питання

організації та проведення занять на основі засобів оздоровчого туризму та орієнтування у вигляді науково обґрунтованих технологій, що не дозволяє повною мірою реалізувати потенціал оздоровчого туризму як універсального засобу підвищення рівня фізичного стану дітей.

Мета визначити основні засоби оздоровчого туризму і орієнтування та проаналізувати стан їх використання у фізичному вихованні дітей шкільного віку.

Багато педагогів-практиків та теоретиків-дослідників в галузі дитячо-юнацького туризму займалися розробкою засобів, методів і прийомів оздоровчого туризму та орієнтування [1 – 4; 6].

Засобами оздоровчого туризму є:

- прогулянки та екскурсії на свіжому повітрі;
- теренкур (дозовані фізичні навантаження у вигляді пішохідних прогулянок по розмічених маршрутах як вид санаторно-курортного лікування);
- прогулянки, походи і подорожі вихідного дня різної цільової спрямованості (рекреаційні, тренувальні, оздоровчі, пізнавальні, красзнавчі тощо);
- ступеневі і категорійні туристсько-спортивні походи;
- туристські зльоти;
- змагання з техніки туризму, зі спортивного орієнтування, із туристського багатоборства, спортивного скелелазіння; дні туризму в школі;
- літні оздоровчі зміни туристської спрямованості;
- тренувальні збори за видами туристського багатоборства, спортивного орієнтування, спортивного скелелазіння;
- туристські фестивалі, свята та розваги;
- туристські експедиції і робота краєзнавчих загонів;
- спеціальні завдання і фізичні вправи з орієнтування на місцевості;
- туристські вправи з розвитку навичок елементарного скелелазіння й альпінізму;
- вправи з оволодіння технікою пересування в пішохідних, лижних, велосипедних, гірських, водних прогулянках і походах;
- вправи з техніки і тактики подолання природних перешкод;
- вправи з техніки і тактики рятувальних робіт;
- спеціальні завдання та вправи з долікарської допомоги;
- вправи з техніки білуачних робіт тощо.

Педагоги протягом століть використовували засоби оздоровчого туризму та орієнтування у навчально-виховній роботі з дітьми. Лесгафт П. Ф. – основоположник наукових знань з фізичної культури, переконливо рекомендував дорослим і дітям використання універсального способу пізнання, оздоровлення і загартування – прогулянки, подорожі та екскурсії в якості активного дозвілля, як один із засобів морального і фізичного виховання підрастаючого покоління [2].

Рекреаційно-оздоровча діяльність благотворно впливає на функціональні системи організму, підвищуючи тонус м'язів, зміцнюючи опорно-руховий апарат, гармонізуючи психоемоційний стан людини. Саме тому виникла ідея проведення уроків фізичної культури в природному середовищі для шкіл, де це можливо. Так Ю. С. Кузь [5] в процесі педагогічного експерименту довів, що система уроків на свіжому повітрі в природних умовах є

здоров'язберігаючою та оздоровчою, яка забезпечує не тільки підвищення рівня фізичного стану учнів, але і вирішує багато чисельні питання екологічного, розумового, соціального, правового, естетичного, трудового виховання школярів.

Останнім часом переглядаються можливості використання засобів оздоровчого туризму та орієнтування в процесі фізичного виховання школярів. Раніше вважалося, що займатися туризмом та орієнтуванням можуть діти старшого і середнього шкільного віку. Але на сучасному етапі розвитку фізичної культури багатьма дослідниками доведено, що цілком виправдано вводити заняття на основі засобів оздоровчого туризму та орієнтування у процес фізичного виховання дітей молодшого шкільного віку [4].

Дослідженням проблем введення засобів оздоровчого туризму в процес фізичного виховання дітей молодшого шкільного віку займалися Т. Г. Климанова [4], М. С. Чахніна, М. В. Чернявський, Ф. Г. Багаутдинова, О. Н. Матвєєва та інші. Ці дослідження стосувалися уроків фізичної культури в початковій школі і позаурочної діяльності дітей. Вони показали, що проблему підвищення ефективності занять доцільно здійснювати за допомогою введення в навчально-виховний процес засобів оздоровчого та спортивного туризму як регіонального компонента, як компонента ущільнення часу уроку, як компонента оздоровчої рекреації [5], як фактор соціалізації дітей шкільного віку, як основи для формування моральних якостей учнів.

На думку Т. Г. Климанової [4] в усі структурні компоненти уроку фізичної культури (вступна, основна і заключна частина) можливе введення засобів оздоровчого туризму та орієнтування. Це вправи в подоланні природних перешкод, ходьба із рюкзаком, ігрові завдання туристської спрямованості та орієнтування в просторі, туристські естафети, рухливі туристські ігри.

Любека С. В. [3] пропонує використовувати засоби оздоровчого туризму у фізичному вихованні дітей, які за станом здоров'я відносяться до підготовчої медичної групи. Використання комплексного поєднання доступних засобів туризму, факторів природи, загартовування, дихальної гімнастики, дозволяють підвищити рівень здоров'я школярів зі слабким здоров'ям. Засоби туризму в поєднанні з орієнтуванням і краєзнавством широко застосовуються під час літнього оздоровлення школярів у профільних таборах: туристських, спортивних, оздоровчих [1].

Значні дослідження в цій області були проведені Ю. С. Константиновим, В. М. Куликовим, О. О. Остапцем-Свешніковим, Є. З. Рут, що розробили теоретичні основи туристсько-краєзнавчої діяльності школярів. Вивчали різноманіття форм і напрямів туристсько-краєзнавчої діяльності В. І. Ганопольський, Т. І. Грицишина, В. Д. Дехтяр, І. А. Верба, М. П. Крачило, М. Ю. Костриця, В. В. Обозний, П. І. Істомін. Регулюється і контролюється рекреаційно-оздоровча, а також туристсько – спортивна діяльність школярів “Правилами проведення туристських подорожей з учнівською та студентською молоддю України” Правилами пропонується проведення подорожей і походів з дітьми, починаючи з 7-річного віку. Поряд з оздоровчим туризмом все більший інтерес у дослідників і педагогів викликає спортивне орієнтування не тільки як вид спорту, що активно розвивається, але і як засіб оздоровлення та рекреації.

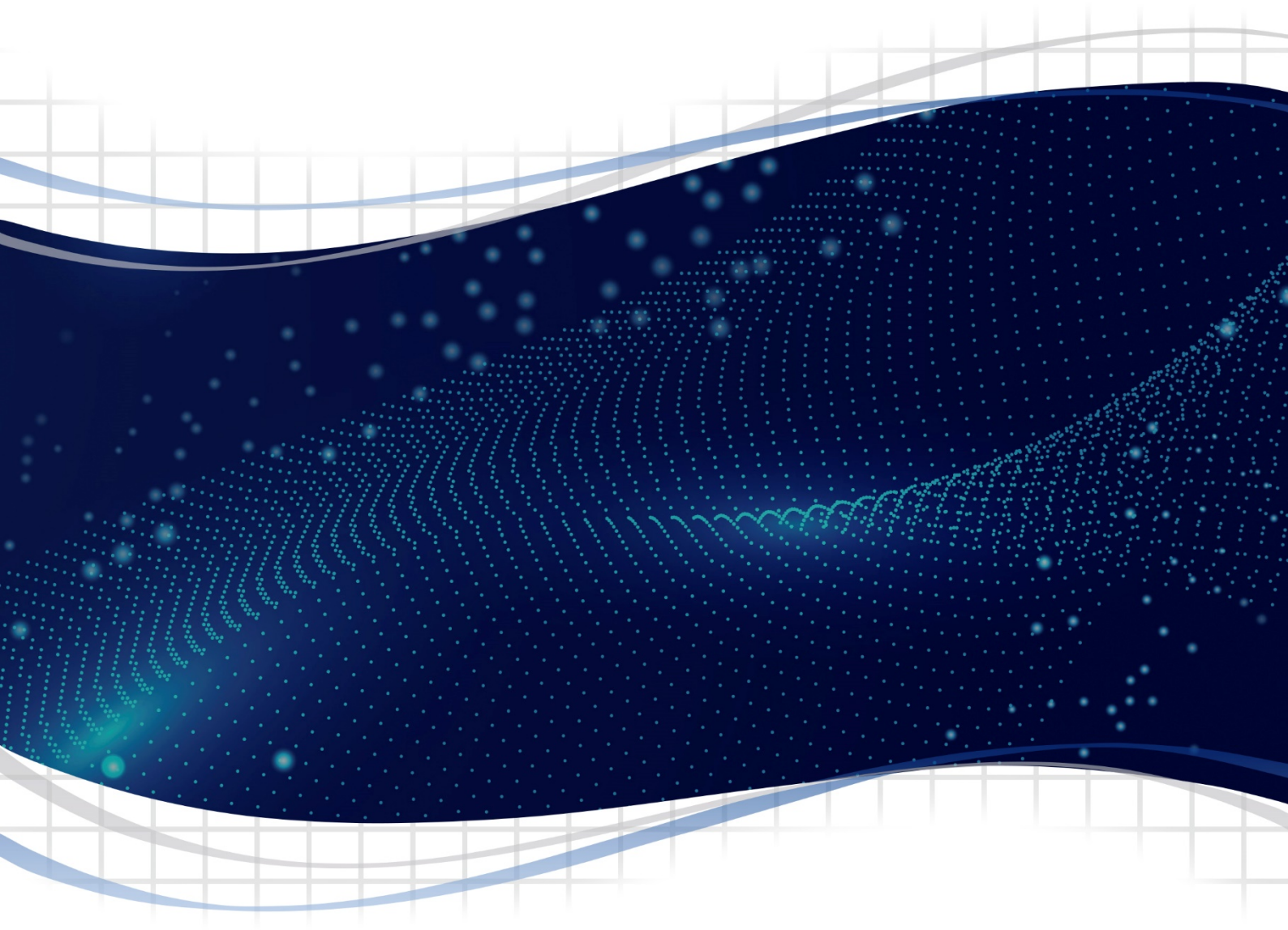
Засоби спортивного орієнтування та оздоровчого туризму успішно застосовуються в позакласній та позашкільній роботі, про що свідчать навчально-виховні програми туристсько-краєзнавчого напрямку.

На сучасному етапі розвитку концепції навчання і виховання дітей розробка авторських програм, програм з урахуванням регіонального компоненту, програм з урахуванням матеріально-технічної бази шкіл та позашкільних закладів значно розширили рамки використання і застосування засобів оздоровчого туризму та орієнтування у процесі фізичного виховання підростаючого покоління. Цілком обґрунтовано введення основ оздоровчого туризму та орієнтування в шкільні уроки як варіативної складової і в якості однієї з основних складових програм з фізичної культури.

Оздоровчий туризм і орієнтування на місцевості позитивно впливають на формування зростаючого організму і, будучи резервом рухової активності, можуть бути використаними як засіб підвищення рівня фізичного стану школярів, зміцнення їх здоров'я. Оздоровчий туризм і орієнтування є унікальним засобом для виховання і формування всебічно гармонійно розвиненої особистості. Основним засобом оздоровчого туризму та орієнтування, пов'язаним з руховою активністю школярів є прогулянки і походи (у першу чергу - походи вихідного дня), фізичні вправи з подолання природних перешкод, вправи з орієнтування на місцевості.

Список використаних джерел

1. Борисов П. С. Технология спортивного туризма : учеб. пособ. Кемерово : КузГТУ, 2012. 219 с.
2. Лесгафт П. Ф. Собрание педагогических сочинений: руководство по физическому образованию детей школьного возраста. Т. 1. Ч. 1. Москва : Физкультура и спорт, 1952. С. 364 – 365.
3. Любека С. В. Комплексное использование средств туризма в физическом воспитании школьников подготовительной медицинской группы : автореф. дис.... канд. пед. наук : 13.00.04 “Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры”. Хабаровск : ФГБОУ ВПО “ДальГАФК”, 2011. 24 с.
4. Климанова Т. Г. Методика проведения уроков физической культуры в начальной школе с использованием средств туризма : автореф. дис... канд. пед. наук : 13.00.04. “Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры”. Коломна, 2007. 24 с.
5. Кузь Ю. С. Організаційно-педагогічні умови фізичного виховання учнів загальноосвітньої школи у природному середовищі : автореф. дис. ... канд. наук з фіз. вих. и спорту : 24.00.02. “Фізична культура, фізичне виховання різних груп населення”. Івано-Франківськ : ПНУ ім. В. Стефаника, 2011. 20 с.
6. Мулик К. В. Вплив занять спортивним туризмом на всебічний розвиток дітей шкільного віку. *Слобожанський науково-спортивний вісник: наук.-теор. журн.* Харків : ХДАФК, 2009. № 1. С. 7 – 9.



**Research
Europe.org**