

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Тенденції розвитку економіки у 2020 році: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

12 грудня 2020 року

Конференцію організовано у межах проекту ЕРАЗМУС+
611599-EPP-1-2019-1-UA-EPPJMO-MODULE
«Соціальне та економічне включення біженців та мігрантів
до Європейського Союзу: виклики для України»,
який фінансується з боку Європейського Союзу

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Одеса
2020

УДК 330.34"2020"(063)

Т 33

Організаційний та програмний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана економіко-правового факультету ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Родіонова Т. А. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Кифак А. О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Цевух Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Крючкова Н. М. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Тенденції розвитку економіки у 2020 році: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 12 грудня 2020 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2020. – 120 с.

ISBN 978-617-7326-53-2

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Тенденції розвитку економіки у 2020 році: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти», яка відбулася у м. Одеса 12 грудня 2020 року.

330.34"2020"(063)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Балакін Р. Л. ВРАХУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ ПРИ ЗАСТОСУВАННІ ФІСКАЛЬНИХ ПРАВИЛ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19	6
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Авраменко К. О., Прушківська Е. В. ОСОБЛИВОСТІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	10
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Анісімова О. Ю. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ	12
------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Глебова Д. С., Кифак А. О. ПОТЕНЦІАЛ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ ЗАВДЯКИ ДОСВІДУ ЄС.....	16
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Кифак А. О., Желяско О. О., Пожар В. О. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ФІНЛЯНДІЇ ТА ЕСТОНІЇ.....	19
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Копич Р. І., Дун Чжаодун, Хуан Чженьюань ОСНОВИ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	23
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Осадчук В. Є. ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА КИТАЮ	26
------------------------------------------------------------------------------------------	----

Плющ Д. С. ПОТЕНЦІАЛ ТА РОЛЬ НЕДОТОРГОВАНИХ ЗОВНІШНІХ РИНКІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄС.....	29
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Сотченко Є. В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ	31
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Грицишен Д. О., Супрунова І. В. ЕКОНОМІЧНА ЗЛОЧИННІСТЬ ЯК СУСПІЛЬНЕ ЯВИЩЕ, ЩО ПОЛЯГАЄ В ЗАДОВОЛЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ.....	35
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Лопух К. В., Варлам М. В. ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ НА РОЗВИТОК ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ.....	39
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Можайкіна Н. В., Маврова К. І. СТАНОВЛЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	43
Нетудихата К. Л. РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ.....	46
Туранський О. І., Хмурова В. В. ПЕРСПЕКТИВИ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	50
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Гречаник Н. Ю., Давосир С. І. SMM ЯК МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ	54
Гринюк О. А. ФАКТОРИ УСПІШНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ.....	57
Заболотна І. В., Ткачук В. С., Євдокімова О. М. ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ.....	59
Zatonatskiy D. A. THE CONCEPT OF THE CORPORATE PERSONNEL SECURITY AND INSIDER THREAT MANAGEMENT	62
Марчук А. О. ПЛАНУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	65
Матійчак Б. В. ПЕРСПЕКТИВИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ	69
Резнік А. В. БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	72
Свістунов О. С. ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СУЧАСНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИМ ОНОВЛЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ	74
Семчишен К. Ю. ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ	78
Фалдина В. В. ВИЗНАЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ВПЛИВУ НА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР	80
СЕКЦІЯ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Hrynychuk D. R. PERSONAL AND BEAUTY CARE MARKET TRENDS	83

Лебедєв І. В. СТАЛИЙ ТУРИЗМ ЯК ЧИННИК ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	85
Палагусинець Р. В. ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ДИПЛОМАТИЧНОЇ СЛУЖБИ.....	88

СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Безкровний О. В., Одновол Б. Л. ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	91
Бинда Г. В., Марич А. В. БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙ	93
Бойко Т. Ю., Войтенко А. С. ПРИОРІТЕТНІ НАПРЯМИ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	96
Корзаченко О. Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ МИТНОГО ТАРИФУ УКРАЇНИ	100
Коровій В. В. БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	104
Ніколаєва О. Г., Ковель П. М. ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА РИНКУ СМАРТФОНІВ	108
Трухін О. М. ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	111

СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Мендела Т. М. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ СУБЄКТОМ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	115
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Балакін Р. Л.

*провідний науковий співробітник
відділу державних фінансів*

*Науково-дослідного фінансового інституту
ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

ВРАХУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ ПРИ ЗАСТОСУВАННІ ФІСКАЛЬНИХ ПРАВИЛ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19

Вразливість державних фінансів у світі за період пандемії COVID-19 підвищилася через суттєве розширення обсягів фіскальної підтримки економіки та бізнесу, а також значного підвищення ризиків умовних зобов'язань. При цьому окремі країни з ринками, що формуються, в даний час стикаються із проблемами рефінансування наявних боргів і потребують значних сум нового фінансування. Така ситуація може викликати боргові ускладнення і стати причиною фінансової нестабільності.

Для ефективного функціонування ринку в період шоків повинен існувати баланс державного і ринкового регулювання. В умовах поширення пандемії COVID-19 прогнози розвитку економіки і соціальної сфери за межами прогнозного горизонту схильні до надзвичайно високого ступеня невизначеності та ризиків. Кризовий період продемонстрував суттєве підвищення ролі держави в регулюванні економіки та суспільних процесів.

Сучасна антикризова політика має бути достатньо гнучкою і реагувати на нові потреби щодо захисту людей, змінюватися в залежності від стадії еволюції епідемії COVID-19, підтримувати сукупний попит, утримувати стійкість публічних фінансів і державного боргу, а також сприяти позитивним структурним зрушенням у економіці.

Світовий досвід використання фіскальних правил засвідчив їхню ефективність як важливого інструмента управління державними фінансами. Практикою 140 країн підтверджено, що застосування фіскальних правил корелює з більш кращим станом державних фінансів. Протягом 1985–2015 рр. середньорічний фіскальний дефіцит країн, які використовували фіскальні правила, становив 1,7% ВВП, в той час як у країн, що не застосовували фіскальні правила – 2,1% ВВП [1, с. 15]. Досвід країн показує, що добре обґрунтовані правила мають широке

інституційне покриття, тісно пов'язані з цілями фіскальної стійкості, їх легко контролювати, а також підтримувати антициклічну фіскальну політику.

У Європейському Союзі фіскальні правила спрямовані на забезпечення стійкості державних фінансів. В спеціалізованому виданні Європейської комісії зазначається: «Основною метою фіскальних правил ЄС є забезпечення стійких державних фінансів, а саме, уникнення надмірного державного дефіциту і боргу» [2, с. 110]. До основних завдань використання фіскальних правил належать відновлення стійкості державних фінансів, недопущення надмірних показників бюджетного дефіциту і боргу сектору загального державного управління, підтримка економічного зростання й забезпечення фінансової стабільності [3, с. 72–93].

За визначенням фахівців МВФ, подальші реформи фіскальних правил мають базуватися на реорганізації фіскальних рамок, які повинні включати фіскальний якір, зазвичай, правило боргу та дуже малу кількість операційних правил. Реформи повинні забезпечувати внутрішню послідовність серед невеликої кількості правил з чіткою ієрархією між ними. При підвищенні гнучкості системи фіскальних правил необхідно враховувати потенційні ризики від її впровадження. Існує можливість раціоналізувати дизайн функцій, що робить правило гнучким. Це включає більшу залежність від стель бюджетних витрат та чітко визначених норм щодо гнучкості. Зазначені реформи мають супроводжуватись посиленням фіскальної прозорості та незалежного моніторингу виконання фіскальних правил [4, с. 12].

Фіскальні правила стали інтегральною частиною сучасної фіскальної політики, спрямованої на відновлення економіки і подолання наслідків пандемії COVID-19. В Україні необхідно визначити умови і терміни тимчасового недотримання фіскальних правил, заходи примушення до виконання правил, котрі не можна скасовувати черговим законом про річний державний бюджет. Такий механізм виходу з фіскальних правил не відповідає критеріям МВФ щодо формування і застосування фіскальних правил, а також засадам теорії і практики функціонування фіскальних правил в ЄС.

Ключовим ризиком для макрофінансової стабільності залишається посилення пандемії коронавірусу та карантинних заходів для її подолання. Це може призвести до погіршення споживчих настроїв та пригнічення внутрішнього попиту, що гальмуватиме економічну активність. Збалансована монетарна та фіскальна політики сприятимуть не тільки поверненню до економічного зростання, а й збереженню помірних темпів інфляції в подальшому. Актуальними залишаються ризики: умови продовження співпраці з міжнародними фінансовими партнерами (МВФ, Світовий банк, Європейська комісія, Європейський

інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції і розвитку); погіршення фінансового стану підприємств-монополістів (НАК «Нафтогаз України», НАЕК «Укренерго»); зниження цін на світовому ринку на товари, експортовані з України; збільшення волатильності світових цін на продукти харчування з огляду на глобальні зміни клімату та посилення протекціонізму в світі; ескалація військового конфлікту на сході країни, що зумовлює підтримання бюджетних видатків на фінансування сектору безпеки і оборони на рівні не менше 5% ВВП, з яких не менше 3% ВВП – на фінансування сил оборони; скорочення обсягу коштів з-за кордону від українських трудових мігрантів; негативний вплив судових рішень на фінансове становище суб'єктів господарювання й загалом на макрофінансову стабільність.

Потрібно враховувати запровадження в Європейському Союзі з 2023 р. нового податку на викиди вуглекислого газу (Carbon Border Adjustment, CBA). Він являє собою плату, що стягується при ввезенні товарів до Євросоюзу, виходячи з обсягів викидів CO₂ в процесі їх виробництва. Основні майбутні платники CBA – це металургійні комбінати та виробники електроенергії, що виробляється вугільними тепловими станціями. Крім того, Україна експортує до ЄС хімічну продукцію, добрива, руди, пластмаси тощо. У разі запровадження CBA платежі українських компаній під час експорту до ЄС можуть зрости на 566,3 млн євро на рік [5].

Збільшення рівня дефіциту державного бюджету у середньостроковій перспективі та його фінансування практично лише за рахунок боргових джерел призведе до збільшення обсягу платежів, пов'язаних із обслуговуванням та погашенням державного боргу, які вже складають лівову частку витрат загального фонду державного бюджету України. Стрімке зростання показників дефіциту державного бюджету та обсягу державного боргу є одними із найважливіших ризиків для розвитку державних фінансів, а також індикаторами для міжнародних фінансових партнерів, інвесторів, урядів інших країн. Невеликі показники бюджетного дефіциту (2,8% ВВП) за перші дев'ять місяців 2020 р. і вузькість джерел його фінансування є ознаками збереження проциклічного характеру фіскальної політики в Україні.

Високе навантаження боргових виплат при надзвичайній ситуації в сфері охорони здоров'я та поглибленні економічної кризи породжують реальні загрози для фіскальної безпеки держави та утримання макрофінансової стабільності в Україні. Для мінімізації фіскальних ризиків є необхідним повернення до практики дотримання фіскальних правил, визначених Бюджетним кодексом України: обмеження на дефіцит державного бюджету у 3% ВВП; загальний обсяг державного боргу і гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60% ВВП; граничний обсяг надання державних

гарантій не може перевищувати 3% планових доходів загального фонду бюджету.

З огляду на ситуацію, що склалась на ринках капіталу у 2020 р. та поширення другої хвилі коронавірусу, існує ризик недовиконання плану державних запозичень у 2020–2021 рр. для фінансування збільшеного дефіциту державного бюджету, що може спричинити необхідність скорочення видатків державного бюджету. Оскільки ОВДП є безризиковим активом для банків і дохідність ОВДП формує нижню межу для кредитних ставок банків, існує ризик суттєвого зростання останніх. В результаті це може спровокувати ризики неможливості активізації кредитування реального сектору внаслідок зростання процентних ставок в економіці та фокусування банків на операціях з купівлі ОВДП.

В умовах обмеженого фіскального простору і відсутності необхідних буферних запасів фіскальний баланс України погіршиться значною мірою в результаті необхідних фіскальних заходів, спрямованих на подолання економічного впливу пандемії COVID-19. Еволюція пандемії залишається в основному непередбачуваною, додаючи ще більшої невизначеності щодо необхідних фіскальних заходів.

Перспективи розвитку України у середньостроковому періоді є важко передбачуваними у зв'язку з низькою спроможністю національної системи охорони здоров'я, слабкістю фінансового ринка, застарілістю системи соціального страхування, важливістю для економіки секторів, найбільш постраждалих від пандемії (експорт сировинних товарів, транспорт, індустрія розваг та ін.), високою залежністю від надходження іноземного фінансування та грошових переказів мігрантів.

Література:

1. International Monetary Fund. Second-Generation Fiscal Rules: Balancing, Simplicity, Flexibility, and Enforceability // Technical Background Papers to SDN/18/04. – April 2018. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2018/04/12/Second-Generation-Fiscal-Rules-Balancing-Simplicity-Flexibility-and-Enforceability-45131>.

2. European Commission. Report on Public Finances in EMU. – January 2019. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip095_en.pdf.

3. Балакін Р.Л., Кудряшов В.П. Фіскальні правила та їх застосування в бюджетній політиці. – В кн. «Актуальні проблеми фінансового управління: глобальні тенденції і національна практика / за ред. Т.І. Єфименко; ДННУ «Акад. фін. управління». – Київ, 2018. – С. 72–93.

4. International Monetary Fund. Do Fiscal Rules Improve the Fiscal Balance? A new Instrumental Variable Strategy. // Working Paper No 19/49. – March 2019. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/03/05/Do-Fiscal-Rules-Cause-Better-Fiscal-Balances-A-New-Instrumental-Variable-Strategy-46639>.

5. Zinchenko Stanislav. The carbon threat to Ukrainian exports to the EU. URL: <https://gmk.center/en/opinion/the-carbon-threat-to-ukrainian-exports-to-the-eu>.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Авраменко К. О.

магістр

Національного університету «Запорізька політехніка»

Прушківська Е. В.

доктор економічних наук,

професор кафедри міжнародних економічних відносин

Національного університету «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

ОСОБЛИВОСТІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сьогодні у сучасному світі процес глобалізації охопив майже усі країни. Через це країни, що розвиваються або країни з перехідною економікою опинились у скрутному становищі. Це обумовлено, насамперед, невідповідністю до жорсткої міжнародної конкуренції. Велика кількість товарів національного виробництва не проходить контроль якості і, як наслідок, не допускається на міжнародний ринок. Одну з найголовніших ролей при виготовленні товару, відіграє саме рівень технічного оснащення, тобто технологічний рівень підприємства.

В умовах глобалізації постає важливе питання, щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства на базі новітніх технологій та НТП. Для досягнення високого рівня конкурентоспроможності перш за все потрібно активізувати інноваційну діяльність, без якої здійснення структурних зрушень в економіці підприємства й забезпечення його сталого розвитку стає неможливим.

Науково-технічний прогрес (НТП) – це поступальний рух науки і техніки, який дає поштовх еволюційному розвитку усіх елементів продуктивних сил суспільного виробництва, результатом якого є послідовне вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, підвищення його ефективності [1].

Науково-технічний прогрес здійснюється в двох формах: еволюційній та революційній (рис. 1).

Розвиток науково-технічного прогресу найбільш чітко характеризує спіраль, де сама спіраль – це НТП, а кожен її виток – (НТР). Науково-технічна революція на певному етапі розвитку суспільства має певні необхідні вимоги для успішної реалізації (рис. 2).



Рис. 1. Визначення типів НТП

Джерело: побудовано та узагальнено автором за [1]



Рис. 2. Вимоги для реалізації НТР

Джерело: побудовано автором за [1; 2]

Прискорення НТП має важливе соціальне і економічне значення для будь-якої країни світу. Це без сумніву є потужним і сильним чинником, який так суттєво впливає на всі економічні та соціальні процеси.

Прискорення НТП є основою для [2]:

- підвищення ефективності виробництва продукції;
- здійснення позитивних структурних зрушень в економіці країни;
- підвищення технічного рівня виробництва і забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- поліпшення структури вітчизняного експорту на світовий ринок.

Результати наукових досліджень у підсумку призводять до вдосконалення колишніх технологій та появи принципово нових знарядь і предметів праці, стратегій і нової якості робочої сили [2]. Підвищення рівня знань і кваліфікації робочої сили, призводять до розробки нових ідей, щодо покращення умов праці, вдосконалення засобів реалізації продукції, та появи нових стратегій просування товарів на ринки. За таких умов з'являється більше можливостей для фінансування науки, що на сьогоднішній день є першочерговим.

У сучасних умовах така особливість НТР має принципово важливе значення, як чинник, який випереджає розвиток науки, техніки та технологій. У великих господарюючих суб'єктів з'являється можливість прогнозувати і планувати створення техніки і технології, а також

предметів праці, які найбільшою мірою забезпечують реалізацію стратегічних задумів в області розвитку економіки і вирішенні соціальних проблем.

У сучасному глобалізованому світі виробників мають йти в ногу з часом, а інколи навіть йти на випередження. В цьому їм допомагає науково-технічний прогрес, який в свою чергу допомагає реалізувати незвичайні ідеї, які раніше всім здавалися лише фантастикою. У роботі було розкрито сутність поняття «науково-технічний прогрес», узагальнено його наслідки. Зміст даної роботи дозволяє впевнитися в тому, що розвиток науки і техніки неупинно зростає у зв'язку з розвитком світової глобалізації.

Література:

1. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий) : учеб. / под ред. И.В. Сергеева. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. 560 с. URL: <http://itim.by/grodno/images/files/0610.pdf>.
2. Шакіна Н.А. *Стратегічне управління науково-технічним розвитком України за умов глобальної конкуренції*. 2017. 230 с. URL: http://www.dgma.donetsk.ua/docs/nauka/vcheni_rady/12.105.03/dis_59_pdf.

Анісімова О. Ю.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник сектору аналізу фінансування освіти
відділу статистики та аналітики освіти
ДНУ «Інститут освітньої аналітики»
м. Київ, Україна*

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У сучасному світі вища освіта є важливою складовою розвитку суспільства. Однак, освітні системи країн світу знаходяться на різних стадіях розвитку. Як наслідок, в деяких країнах попит на вищу освіту значно перевищує пропозицію освітніх послуг, тому у світі стає все більше іноземних студентів, тобто осіб, що отримують вищу освіту за межами рідної країни. Як наслідок, на даний момент основними тенденціями у сфері глобальної системи освітніх послуг є інтернаціоналізація вищої освіти та тенденція до поступової уніфікації стандартів вищої освіти.

Іноземні студенти віддають перевагу отриманню вищої освіти за кордоном з різних причин, серед яких бажання отримати більш престижну або якісну освіту, обмеженість можливостей отримати вищу освіту у себе в країні, більш вигідні умови отримання освіти за

кордоном. Як наслідок, сучасні ЗВО та й окремі країни в цілому можуть проводити цілеспрямовану політику на залучення іноземних студентів. В цілому, політика щодо залучення іноземних студентів визначається на рівні країни в цілому і залежить від її пріоритетів у цій сфері. Слід зазначити, що пріоритетність даних конкурентних переваг залежить передусім від цілей, які переслідують студенти, коли вони віддають перевагу навчанню за кордоном. Це можна пояснити декількома факторами:

1. Бажання країни або ЗВО отримати додаткові фінансові ресурси за рахунок залучення більшої кількості студентів. Як правило, це відбувається у тому випадку, коли кількість громадян країни, що бажають отримувати вищу освіту, є значно нижчою, ніж завантаженість ЗВО, тобто є багато вільних місць для навчання. Як правило, в такому випадку залучення іноземних студентів відбувається на комерційних засадах. Це означає, що ЗВО такої країни посідають високі місця у визнаних міжнародних рейтингах університетів, тож у них немає потреби пропонувати іноземним студентам пільги або інші додаткові послуги і переваги, навпаки, вони можуть вибирати серед бажаючих вступити на навчання. В даному випадку основною конкурентною перевагою виступають якість освіти, визнання дипломів у більшості країн світу без необхідності додаткового підтвердження кваліфікації, сприятливі перспективи працевлаштування після отримання диплому. Як правило, мовою викладання є або англійська, або інша розповсюджена у світі мова, що вважається інтернаціональною. Це означає, що більшість абітурієнтів вже знають цю мову і мають відповідні міжнародно визнані документи, що це засвідчують. Зазвичай, в таких країнах вартість освіти є відносно високою, для іноземців не існує додаткових пільг при вступі, тобто вони повинні скласти вступні іспити і мати належний рівень кваліфікації, вони не мають пільг при отриманні віз та оформленні документів, однак, це не є факторами, що відлякують бажаючих, оскільки це компенсується іншими перевагами, які отримують особи після закінчення навчання, зокрема, ступенем визнання диплома [1].

2. Цілеспрямована політика залучення іноземних студентів з подальшим їх працевлаштуванням, що розповсюджене у тому випадку, коли в такій країні не вистачає робочої сили, тож вона намагається залучити кадри з-за кордону. В такому випадку, конкурентними перевагами отримання освіти у таких країнах є вартість навчання, допомога іноземним студентам у адаптації до місцевих умов (курси для вивчення національної мови, надання гуртожитку або допомоги з пошуком житла, допомога у працевлаштуванні тощо), заохочення студентів асимілюватися у цій країні. В такому випадку, як правило,

абітурієнти матимуть спрощений режим отримання віз, спрощену процедуру оформлення документів, преференції при працевлаштуванні.

3. Поширення впливу в регіоні, особливо за умови, коли освітня система країни-лідера є більш розвинутою і пропонує більш якісну освіту, ніж в інших країнах зони впливу, тобто здійснюється підготовка кваліфікованих кадрів для інших країн, які потім будуть прихильно ставитися до країни, в якій вони отримали освіту. В даному випадку основними конкурентними перевагами є висока якість освітніх послуг (порівняно з країнами, що є цільовими при залученні студентів), відносно низька вартість навчання або надання пільг громадянам певних країн, організація викладання не лише національною мовою та інтернаціональними мовами спілкування, але й мовами, що є домінуючими у регіоні або в країнах, на які спрямовані зусилля в цих країнах. Тут буде наявність преференцій для громадян з визначених країн, тоді як решта буде мати можливість вступу на загальних умовах [2].

4. Бажання отримати додаткові кошти для фінансування освітньої системи. Для цього, розуміючи неможливість швидко адаптувати усі ЗВО до вимог міжнародних стандартів, у країні можуть створюватись декілька ЗВО, що спеціалізуються на наданні освітніх послуг саме іноземним студентам. У такому випадку, біля таких ЗВО створюється відповідна інфраструктура, що покликана максимально сприяти перебуванню іноземних студентів у цій країні, а викладання проводиться мовами, які є національними для тих країн, на абітурієнтів з яких спрямовані основні зусилля. Як правило, такі ЗВО забезпечують відносно високу якість освіти, зручність для іноземних громадян у проживанні, в'їзді до країни, оформленні документів. В таких країнах розуміють, що вони не можуть забезпечити входження до міжнародних рейтингів усіх своїх ЗВО, тож вони зосереджують свої зусилля на декількох, які отримують додаткове фінансування, і які намагаються підвищити свої позиції у міжнародних рейтингах [3].

Слід зазначити, що критерії вибору абітурієнта при отриманні освіти за кордоном залежать, передусім, від подальших намірів особи (чи бажає вона повернутися додому після навчання), однак, можна виділити декілька основних конкурентних переваг, які може мати ЗВО, щоб сприяти залученню іноземних громадян на навчання:

1. Якість освіти, яка може визначатися декількома критеріями. Як правило, основним показником є позиція ЗВО у міжнародно визнаних рейтингах університетів. Чим вище позиція ЗВО, тим більш популярним він буде у абітурієнтів. Також, одним з визначальних чинників є ступінь визнання диплому даного ЗВО в різних країнах світу. Не завжди таке визнання буде ґрунтуватися лише на країні походження ЗВО, можливе визнання або невизнання диплома окремого ЗВО як такого. Якщо ж диплом не визнається, то критерієм є наскільки

освіта в даній країні (ЗВО) може підготувати для отримання відповідної кваліфікації у себе вдома. Наприклад, для медичних спеціальностей дуже часто вимагають складати спеціальний національний кваліфікаційний іспит, тож критерієм буде рівень підготовки до такого іспиту.

2. Мова освіти. Якщо студент планує повернутися додому після закінчення ЗВО, то він віддаватиме перевагу тим освітнім програмам, для навчання на яких не потрібно опановувати додаткову мову. Якщо ж абітурієнт бажає залишитися в іншій країні для працевлаштування, то цей критерій не є дуже важливим.

3. Вартість навчання. Багато студентів, що бажають отримати освіту за кордоном, мають певні фінансові обмеження, тож, фінансова складова є дуже важливою при виборі ЗВО для навчання. Однак, як вже зазначалося, ЗВО, що мають високі рейтинги, зазвичай, не звертають увагу на цей критерій, оскільки вони вважають, що додаткові переваги самого диплому є достатньою компенсацією за дещо високу вартість навчання.

4. Умови отримання візи, подання документів та перебування у країні. У країнах, якість освіти в яких не є дуже високою (за міжнародними стандартами), основною цільовою аудиторією є країни, в яких середній рівень якості освіти є набагато нижче, тож вони можуть залучати велику кількість іноземних студентів саме завдяки спрощенню бюрократичних процедур для них. Також важливим чинником може бути можливість працювати під час навчання [4].

Література:

1. Miotto G., Del-Castillo-Feito C., Blanco-González A. Reputation and legitimacy: Key factors for Higher Education Institutions' sustained competitive advantage. *Journal of Business Research*. 2020. Т. 112. Р. 342–353.
2. Lo M.F., Tian F. Enhancing competitive advantage in Hong Kong higher education: Linking knowledge sharing, absorptive capacity and innovation capability. *Higher Education Quarterly*. 2020. Т. 74. № 4. Р. 426–441.
3. Waller R.E. et al. Higher Education In Search Of Competitive Advantage: Globalization, Technology And E-Learning. *International Journal of Advanced Research and Publications*. 2019. Т. 3. № 8. Р. 184–190.
4. Barusman M.Y.S. The strategic formulation of competitive advantage on private higher education institution using participatory prospective analysis. *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*. 2018. Т. 11. № 1–2. Р. 124–132.

Глєбова Д. С.
студентка 2 курсу магістратури
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
Кифак А. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна

ПОТЕНЦІАЛ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ ЗАВДЯКИ ДОСВІДУ ЄС

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що глобалізація економіки, яка вплинула на поширення кризових явищ, привела до істотного збільшення попиту на інвестиції, посилила конкуренцію за інвестиційні ресурси, особливо довгострокового характеру. З огляду на стан світової економіки, необхідність трансформації моделі її зростання і подальше прискорення глобалізації, для кожної країни актуалізувалася проблема задоволення дефіциту в інвестиціях. Однак для забезпечення сталого економічного зростання необхідно не просто збільшити обсяг інвестиційного капіталу, а забезпечити безперервний і дедалі ширший інвестиційний процес, який охоплює області інноваційного прориву і імперативи соціального розвитку. Це передбачає проведення спеціальної політики, що відзначається в останнє десятиліття в розвинених країнах світу. Великий інтерес в цьому плані викликає інвестиційна політика ЄС, яка є одним з економічних центрів і донором інвестицій в сучасному світі. В останні роки ЄС не тільки прагне подолати наслідки глобальної фінансової кризи, а й усвідомлено трансформує модель зростання економіки, визначаючи її перспективу на кілька десятиліть вперед.

Трансформації парадигми зростання економіки набувають глобального впливу, задаючи напрямки загальносвітових змін. Ці процеси обумовлені авторитетністю ЄС та його зростаючою економічною могутністю. У зв'язку з цим важливим науково-практичним завданням є дослідження посткризових тенденцій інвестиційних процесів в ЄС і політики, що проводиться на рівні цього об'єднання, щодо стимулювання і регулювання інвестицій [1]. Особливе значення це має для України, яка є реципієнтом європейських інвестицій і прагне форсувати включення в європейський економічний простір. Для забезпечення економічного розвитку України важливо враховувати не тільки кількісні, але і якісні параметри інвестиційних процесів в ЄС, зміну пріоритетів його інвестиційної політики.

Метою дослідження є визначення потенціалу покращення інвестиційного клімату в Україні завдяки досвіду ЄС.

Сучасна динаміка розвитку світової економіки і трансформація її структури зумовили якісні зміни в міжнародних потоках прямих інвестицій і їх регулювання.

По-перше, багатоваріантність використання прямих інвестицій в міжнародному бізнесі привела до зростання їх функціональних проявів і утворення нових форм, що відбилося на економічному розвитку країн і викликало потребу в переосмисленні умов їх залучення до міжнародного виробництва.

По-друге, реконфігурація процесів прямого інвестування між країнами під впливом масштабної лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків спричинила ускладнення структури корпоративної власності багатонаціональних підприємств, що виявило необхідність перегляду інструментів державного регулювання для залучення прямих іноземних інвестицій [2, с. 5].

По-третє, система міжнародного регулювання потоків прямих інвестицій між країнами характеризується протиріччями, потреба у вирішенні яких стала передумовою її активного реформування [3, с. 278].

По-четверте, посилення міжнародної конкуренції за вільні інвестиційні ресурси, подальша лібералізація умов залучення прямих інвестицій відбувається на тлі активного державного стимулювання вивезення підприємницького капіталу в ряді країн, що розвиваються і країн з транзитивною економікою [4, с. 405].

Перспективна модель інвестиційного партнерства України і ЄС повинна базуватися на більш широкій участі європейського капіталу в розбудові та модернізації українського інвестиційного сектору, на більш тісній координації інвестиційних стратегій і заходів регулювання, на спільному розподілі ризиків. Без цього реалізація зростаючих потреб ЄС у розміщенні інвестиційних ресурсів у співпраці з Україною не є можливою.

З іншого боку, великомасштабна участь іноземного капіталу в освоєнні інвестиційних ресурсів України неможлива без серйозного поліпшення інвестиційного клімату та реальних змін в економічній політиці України та інвестиційної політики ЄС. У зв'язку з цим стає актуальним вирішення наступних проблем:

1. Поліпшення інвестиційного клімату України – підготовка конкретних пропозицій по системі залучення прямих іноземних інвестицій.

2. Підтримка об'єднаних інвестиційних проєктів Євросоюзу і України – надання рекомендацій щодо зниження інвестиційних ризиків і визначення довгострокових механізмів фінансування для залучення інвестицій з ЄС та для фінансування і зміцнення гарантій повернення

інвестицій за пріоритетними проектами інвестиційної співпраці України і ЄС.

3. Українські інвестиції в інвестиційному секторі ЄС та інвестиції ЄС в українському інвестиційному секторі – аналіз економічних тенденцій, правової бази, політичних і адміністративних бар'єрів, сфер компетенції відповідних урядів і органів [5, с. 112].

Підсумовуючи вище викладене, важливо підкреслити, що інвестиційний клімат відіграє досить важливу роль в соціально-економічному розвитку країни. Тому, поліпшення інвестиційного клімату, і збільшення при цьому припливу іноземних інвестицій можуть значно вплинути на економічну, політичну, екологічну, а також соціальну сфери України. Визначимо шляхи активізації інвестиційного клімату в Україні завдяки досвіду ЄС: досягнення національної згоди між різними владними структурами, соціальними групами, політичними партіями та іншими громадськими організаціями; боротьба зі злочинністю; гальмування інфляції усіма відомими у світовій практиці заходами за винятком невивплати трудящим зарплати; перегляд податкового законодавства у бік його спрощення і стимулювання виробництва; мобілізація вільних коштів підприємств і населення на інвестиційні потреби шляхом підвищення процентних ставок по депозитах і внесках; впровадження в будівництво системи оплати об'єктів за кінцеву будівельну продукцію; запуск передбаченого законодавством механізму банкрутства; надання податкових пільг банкам, вітчизняним та іноземним інвесторам, що йде на довгострокові інвестиції з тим, щоб повністю компенсувати їм збитки від уповільненого обороту капіталу.

Запропоновані шляхи активізації інвестиційного клімату в Україні завдяки досвіду ЄС, забезпечать істотний розвиток економіки нашої країни, а також зафіксують і покращать її стабільність. Зменшиться ризик довгострокових кредитів, а значить будуть реалізовані численні проекти, розраховані на поліпшення соціальної сфери, що в свою чергу зменшить соціальну напруженість в країні. Шляхи активізації інвестиційного клімату в Україні завдяки досвіду ЄС дозволять поглибитися в інвестиційний процес з метою подальших розробок ефективної інвестиційної стратегії спрямованої на поліпшення інвестиційної діяльності в Україні.

Література:

1. Дудчик О. Стан, проблеми та перспективи сприятливого інвестиційного клімату України. – Київ. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_1_39.

2. Нікітіна А.В. Особливості та способи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємстві за умов глобалізації світогосподарських відносин / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 22. – С. 1–6.

3. Савіцька О.П., Бай Т.В. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24.1. – С. 277–283.

4. Сімків Л.Є., Потьомкіна Н.Ю. Особливості залучення іноземних інвестицій в регіонах України: проблеми та шляхи їх розв'язання / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 45. – С. 404–408.

5. Чуницька І.І., Морозова І.В. Інвестиційний клімат України: сутність, проблеми та шляхи їх вирішення / Приазовський економічний вісник. – 2019. – № 3 (14). – С. 111–117.

Кифак А. О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри світового господарства

і міжнародних економічних відносин

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Желяско О. О., Пожар В. О.

магістри

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ФІНЛЯНДІЇ ТА ЕСТОНІЇ

Фінляндія та Естонія є країнами-членами Європейського Союзу з соціально-орієнтованими ринковими економіками, які досить успішно та динамічно розвиваються.

Разом з тим Фінляндія, тим не менш, зіткнулася з труднощами у відновленні після глобальної фінансової кризи і кризи Єврозони. Це пов'язано з вразливістю країни від міжнародної кон'юнктури, зокрема від санкцій ЄС проти Росії. У 2019 році МВФ оцінив зростання економіки в 1% ВВП – трохи нижче рівня 2018 року, в 1,6% – на тлі ослаблення приватного споживання і зниження інвестицій в житло і бізнес [1]. У майбутньому основним двигуном економічного зростання має залишатися приватне споживання, тоді як внесок чистого експорту не буди вирішальним. При цьому згідно з оновленими прогнозами МВФ, через спалах COVID-19 зростання ВВП, як очікується, впаде до -6% в 2020 році і збільшиться до 3,1% в 2021 році за умови пост-пандемічного відновлення світової економіки [1].

ВВП Естонії склав 30,7 млрд дол. США у 2018 році, і країна займала 98 місце в світовому рейтингу. ВВП за ПКС в Естонії є більшим за ВВП, що є характерним для країн, що розвиваються. Це вказує на невелику вартість споживчого кошику порівняно з іншими розвинутими країнами. Річне зростання ВВП досягло максимуму 5,75% у 2017 році,

але останні 2 роки спостерігається гальмування економічного зростання. У 2018 році прогнозувалось економічне зростання в 5,4%, проте в результаті показник досяг лише рівня 4,7%. Для 2019 року темпи дорівнювали 4,33% зростання, що було ще нижчим ніж за попередні роки. Згідно з прогнозами МВФ, через спалах COVID-19 зростання ВВП, як очікується, впаде до -3% в 2020 році і збільшиться до 3,9% в 2021 році за умови відновлення світової економіки [2].

Рахунок поточних операцій відображає більш детально зовнішньо-економічну діяльність країни, приватного сектору та ефективність економічної політики держави. Основні статті поточних операцій Естонії за 2015–2019 роки представлені в таблиці нижче.

Таблиця 1

**Основні статті рахунку поточних операцій Естонії,
дані в млн дол. США**

	2015	2016	2017	2018	2019	Q1 2020	Q2 2020
Поточний рахунок	403	300	621	280	616	309	347
Експорт товарів	11 862	12 435	13 525	14 870	14 910	3 609	3 252
Імпорт товарів	12 836	13 337	14 555	16 302	15 904	3 619	3 279
Експорт послуг	5 859	6 102	6 891	7 818	8 031	1 671	1 320
Імпорт послуг	3 985	4 328	4 788	5 586	5 773	1 180	880

Джерело: складено автором на основі [3–4]

Економіка Естонії є достатньо відкритою, з часткою торгівлі в ВВП – 78,7%. Країна займає 76 позицію (0,08%) у світовій торгівлі з експорту товарів і 82 – по імпорту (0,09%), а по експорту та імпорту послуг – 70 і 78 відповідно. Розглядаючи динаміку зовнішньоторговельної діяльності, слід звернути увагу, що в 2015 році відбувся різкий спад, у порівнянні з 2014 роком, як в показниках експорту, так і імпорту (в більшій мірі), який пов'язаний з погіршенням взаємних відносин та запровадженням взаємних санкцій, з одним з найбільших торгових партнерів – Російською Федерацією. Вже до 2018 року обсяги експорту та імпорту перевищили рівень 2014 року, тобто економіка країни успішно виконала переорієнтацію своєї зовнішньої торгівлі [2].

Поточний рахунок Естонії характеризується волатильністю з певною амплітудою, що пов'язано, в першу чергу, зі стрибками у торговому балансі країни. В 2019 року відбувся приріст більше ніж у два рази. В країні зберігається активний торговий баланс за рахунок значних обсягів експорту послуг. Водночас сальдо торгівлі товарами має від'ємні значення протягом усього аналізованого періоду. Структура ВВП на 2019 рік складається зі сфери послуг на 68,1%, промисловості на 29,2% та сільського господарства на 2,8%. Така структура постіндустріальної економіки характерна для розвинутих країн. Головними торговими

партнерами є Фінляндія – 16,2%, Швеція – 13,5%, Латвія – 9,2%, Росія – 7,3%, Німеччина – 6,9%, Литва – 5,9%. Машина та електрообладнання складають 30% експорту Естонії. Імпортує країна товари та послуги з Фінляндії, Німеччини, Литви, Швеції, Латвії, Польщі, Росії, Нідерландів та Китаю [2]. Сальдо первинних доходів є від’ємним, тобто доходи нерезидентів в Естонії перевищують доходи резидентів за кордоном. Виплати дивідендів шведськими, фінськими та голландськими інвесторами, які є надзвичайно активними в галузі фінансів, нерухомості, роздрібної торгівлі, а також промисловості, перевищують приплив естонських інвестицій за кордон, що призводить до дефіциту доходу.

Далі проаналізуємо особливості формування поточного рахунку Фінляндії.

Сальдо торгівлі товарами має позитивне значення на всьому проміжку часу досягнувши максимуму у 2019 році – 2554 млн. дол. США, а мінімум припадає на 2016 рік – 48,7 млн. дол. США. Сальдо торгівлі послугами у випадку Фінляндії має від’ємне значення протягом усього періоду часу. В залежності від року дефіцит торгівлі послугами то вище, то нижче профіциту торгівлі товарами. Баланс первинного доходу має позитивні значення, що свідчить про те, що фінські працівники набагато більше заробляють за кордоном, ніж іноземні працівники в Фінляндії. Вторинні доходи є від’ємними, що в цілому є властивим розвиненим країнам, найбільше значення припадає на 2015 рік – -2903,6 млн. дол. США [3–4].

Таблиця 2

**Основні статті рахунку поточних операцій Фінляндія,
дані в млн дол. США**

	2015	2016	2017	2018	2019	Q1 2020	Q2 2020
Поточний рахунок	-1 683	-4 843	-1 936	-4 906	-604	-1743	-889
Експорт товарів	59 056	58 351	67 198	74 302	72 637	16373	15241
Імпорт товарів	56 926	58 302	65 509	73 981	70 084	16427	14146
Експорт послуг	25 625	25 429	28 879	31 936	35 541	7 385	6 311
Імпорт послуг	28 836	28 536	30 443	35 195	37 263	8 801	7 040

Джерело: складено автором на основі [3–4]

Аналізуючи структуру торгівлі, слід зазначити, що лідируючі позиції з експорту Фінляндії займають: очищена нафта – 7,4% (5,23 млрд. доларів США), папір з покриттям з каоліну – 6,6% (4,69 млрд. доларів США), велика плоска нержавіюча сталь – 4,2% (3 млрд. доларів США), автомобілі – 4,2% (2,96 млрд. доларів США) і сульфатна хімічна деревна маса (2,1 млрд. доларів США). Основними напрямками фінського експорту є такі країни, як Німеччина (8,97 млрд. доларів) 13%, Швеція (6,66 млрд. доларів) 9,4%, США (5,55 млрд. доларів) 7,9%, Нідерланди

(4,64 млрд. доларів) 6,6% і Китай (3,95 млрд. доларів) 5,6%, а Естонія – 2,5%. Основними імпортними товарами також є сира нафта (4,62 млрд. доларів) – 7,1%, автомобілі – 4,7% (3,06 млрд. доларів), очищена нафта (2,41 млрд. доларів), автомобільні запчастини (1,67 млрд. доларів) і упаковані медикаменти (1,53 млрд. доларів). Головними країнами, з яких завозиться продукція, є Німеччина (10,7 млрд. доларів) 16%, Росія (8,37 млрд. доларів) 13%, Швеція (6,74 млрд. доларів) 10%, Китай (5,01 млрд. доларів) 7,7% і Нідерланди (3,76 млрд. доларів) 5,7%, а Естонія – 2,8% [5].

Сальдо рахунку поточних операцій Фінляндії перейшло в дефіцит в 2011 році на тлі різкого скорочення експорту, особливо в деревообробній, паперовій та електронній промисловості. Дефіцит становив в середньому близько 11,4% ВВП протягом останніх п'яти років. Експорт відновився в різних секторах в 2017 році і на початку 2018 року, що відображало швидке зовнішнє зростання.

Таким чином, результати проведеного аналізу свідчать про те, що Фінляндії та Естонії притаманні стабільні економічні системи, які можуть адекватно реагувати на зовнішні виклики, як це відбулося після запровадження між країнами Європейського Союзу та Росією взаємних санкцій. Саме тому можна вважати, що економіки Фінляндії та Естонії зможуть впоратися з новими викликами у світовій економіці, пов'язаними зі світовою пандемією COVID-19, і падіння ВВП, що відбувається протягом 2020, у 2021 році зміниться на зростання.

Література:

1. IMF. World Economic Outlook Database. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLs/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfdate%20descending>.
2. OECD Economic Surveys: Estonia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/economy/estonia-economic-snapshot>.
3. International Financial Statistics. IMF. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B>.
4. Balance of Payments Statistics. IMF. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52>.
5. OECD Economic Surveys: Finland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/economy/finland-economic-snapshot>.

Копич Р. І.
*доктор економічних наук,
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

Дун Чжаодун, Хуан Чженьюань
*магістри
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ОСНОВИ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Протягом 2015–2019 років імміграція, поряд зі страхом тероризму, стала найбільшою турботою громадян Європейського Союзу. Різке збільшення числа осіб, які шукають притулку, створило значні адміністративні проблеми, проблеми з прийомом, прикордонним контролем і фінансовими проблемами в ряді країн ЄС і зумовило необхідність термінових змін в національній та європейській політиці, інститутах і інструментах, пов'язаних з міграцією. Конкретною відповіддю було збільшення фінансування ЄС з питань, пов'язаних з міграцією, і розширення сфери діяльності установ і закладів ЄС в управлінні питаннями прикордонного контролю і питаннями притулку [1].

Приплив осіб, які шукають притулку, скоротився в 2017 році, але все ще залишався значно вище показників до 2013 року, що говорить про те, що такий приплив залишатиметься значним в найближчі роки. Крім того, ще більша кількість громадян третіх країн прибувають в ЄС з причин, не пов'язаних з притулком, таким як робота, навчання чи возз'єднання з сім'єю. Їх прибуття також створює значні проблеми, подібні до тих, які згадувалися вище [1].

З 2015 року ведуться відкриті дебати про те, як слід проводити міграційну політику в ЄС. Держави-члени дотримувалися різних підходів щодо міграції після публікації документа Комісії «Європейська міграційна порядок денний». Ці різні погляди можна ототожнити не тільки з традиційним поділом північних і південних країн або з поділом між притулком та приймаючими країнами, але також і щодо групи східноєвропейських країн, тобто країн, інтегрованих в інститути ЄС після 2004 року [2].

Вони висловлюють свою думку про те, як слід керувати міграційними потоками. Побудова міграційної архітектури ЄС має ґрунтуватися на угоді між різними поглядами на міграцію, присутніми в державах-членах. Ці різні підходи до складного процесу людської мобільності – це те, що ми називаємо «Європейськими міграціями». Різні європейські країни визначаються їх історичними міграційними контекстами і

географічно розподілені. Центральна Європа (Німеччина, Бельгія, Франція, Нідерланди, Люксембург і Австрія) є традиційним одержувачем іноземних працівників; велика частина його економічного розвитку залежить від них; таким чином, вони розробили складну політику притулку. Скандинавські країни (Швеція, Норвегія, Фінляндія та Данія) історично приймали осіб, які шукають притулку, та розвивали можливості і інфраструктуру для управління їх інтеграцією. З іншого боку, південні країни (Греція, Італія, Іспанія та Португалія) були країнами еміграції до початку 21-го століття, коли економічний бум між 2000 і 2007 роками перетворив їх в приймаючі країни. З тих пір вони більше не були транзитними країнами, але їм також довелося в короткі терміни управляти трудящими-мігрантами на своїй землі. Це структурна зміна не тільки призвело до того, що вони стали розглядати міграцію як просто надзвичайну ситуацію, яка зажадала б надання першої допомоги, а й призвело до того, що вони адаптували свою державну політику і ринки праці до прийому нових мешканців [2].

Нарешті, є країни Східної Європи (країни Вишеграду, країни Балтії, Румунія, Болгарія, Словенія і Хорватія), які увійшли до ЄС в контексті розширень в 2004, 2007 і 2013 роках і є новими зовнішніми прикордонними країнами. Незважаючи на те, що в цьому географічному регіоні завжди існувала мобільність людей, різноманіття традиційно розумілося залученими політичними суб'єктами як пов'язане з національними і транснаціональними меншинами, а також спадщиною розпаду імперій (Австро-Угорська імперія, Османська імперія і Російська імперія). Після закінчення холодної війни процеси державного будівництва в регіоні визначалися зміцненням ідентичності на основі етнічної однорідності. Чотири точки зору (центральна, скандинавська, південна і східна) на мобільність людей, представлені в ЄС, склали складну арену для суперечок про те, якою має бути міграція. Єдині обмеження, які не можна порушувати в ході дебатів, – це обмеження, встановлені міжнародним і європейським законодавством, що означає верховенство закону, схвалене всіма державами-членами ЄС [2].

Несанкціонована імміграція являє собою серйозну проблему для ЄС. Після того, як несанкціонована імміграція впала протягом першого десятиліття 2000-х років, вона знаходиться на підйомі. Поліпшення економічних умов є сприятливим чинником, але погіршення умов в інших місцях грає головну роль в збільшенні. В даний час основна увага приділяється особам, які шукають притулку, але варто пам'ятати, що прострочені візи є традиційним джерелом більшості неавторизованих іммігрантів в ЄС. Більшість нелегальних мігрантів є економічними мігрантами. Досвід роботи в ЄС і США вказує на кілька уроків [3]. По-перше, зовнішнього прикордонного контролю недостатньо для запобігання несанкціонованого імміграції. Забезпечення дотримання

зовнішніх кордонів може стримувати деякі незаконні в'їзди, але також перешкоджає поверненню мігрантів додому. Внутрішнє правозастосування також необхідно, наприклад, на внутрішніх кордонах і на робочих місцях. Шенгенська угода дає ЄС багато спільного з США: після входу ви можете вільно переміщатися. Хоча відкриття кордонів має багато економічних вигод, відсутність внутрішнього прикордонного контролю додає стимул для нелегальної міграції в ЄС. Успішне прикордонне правозастосування може створити парадокс: нижчий рівень нелегальної імміграції може привести до підвищення заробітної плати за низькокваліфіковані робочі місця в приймаючій країні та зниження заробітної плати в відправляє країні. Це збільшує стимул до міграції, в разі необхідності, незаконно, навіть якщо витрати на міграцію вище. Успішне внутрішнє забезпечення дотримання, навпаки, може зменшити заробітну плату для неавторизованих іммігрантів, роблячи роботодавців менш готовими найняти їх. Це робить внутрішнє примус важливою частиною будь-якого плану щодо обмеження нелегальної імміграції, хоча в Європі це може спричинити за собою придушення тіньової економіки, в якій працюють як корінні жителі, так і іммігранти. Видалення неавторизованих іммігрантів, в тому числі осіб, яким не вдалося отримати притулок, є ще одним необхідним компонентом правозастосування. Ступінь дотримання Директиви про повернення, яка встановлює загальні правила для депортації неуповноважених іммігрантів, є невизначеною. Той факт, що деякі відправляють країни відмовляються приймати депортованих, ще більш ускладнює ситуацію. ЄС, можливо, захоче розглянути питання про створення програм прискореного вивозу на кордоні, як в США для деяких неавторизованих іммігрантів з Мексики [3].

Поділ витрат важливо, так як витрати і вигоди від правозастосування, особливо вздовж зовнішніх кордонів, нерівномірно розподілені по ЄС. Однією з найбільш важливих завдань для ЄС є концентрація точок входу в південних і східних державах-членах в поєднанні з бажанням багатьох економічних мігрантів і шукачів притулку, рухатися далі на північ в межах ЄС. Координація рішень цієї проблеми має життєво важливе значення.

Координація та послідовність між членами ЄС з питань, пов'язаних з несанкціонованою імміграцією, з часом зросла. Проте, все ще є місце для значно більшої координації і послідовності. Існує явна потреба в узгоджених оцінках кількості неавторизованих іммігрантів, які регулярно оновлюються. Існує також необхідність в докладних і частих даних про заходи із забезпечення додержання, включаючи затримання, видворення та укомплектування штатів. Такі оцінки дозволять державам-членам визначити області, що викликають клопотаність, і оцінити прогрес в досягненні цілей. З огляду на швидкі зміни в

походженні мігрантів, їх напрямки і засоби в'їзду, збір даних і обмін ними часто мають життєво важливе значення [3].

Нарешті, обмеження на легальну імміграцію роблять деяку несанкціоновану імміграцію неминучою. Створення додаткових можливостей для легального в'їзду людей, особливо працівників з низьким рівнем освіти, може допомогти скоротити число неавторизованих іммігрантів в ЄС.

У 2020 році відбулося суттєве скорочення мігрантів в країни Європейського Союзу. Але це скорочення пов'язане не з результатами міграційної політики в країнах ЄС, а з загальними обмеженнями, які були запроваджені країнами Європейського Союзу для протидії розповсюдження світового пандемії корона вірусу. Отже, після припинення обмежень країни ЄС будуть вимушені здійснити нові кроки щодо протидії потокам нелегальних мігрантів.

Література:

1. Dr Zsolt Darvas. EU funds for migration, asylum and integration policies / Dr Zsolt Darvas // Policy Department for Budgetary Affairs Directorate General for Internal Policies of the Union – 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2018/05/EU-funds-for-migration.pdf>.

2. Ruth Ferrero Turrión. Facing Migration Flows in the EU: The Cases of Spain and the Czech Republic: Different Views, Different Solutions / Ferrero Turrión, Ruth // Think Visegrad Policy Paper – 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://think.visegradfund.org/wp-content/uploads/Ferrero-Turrión_Facing-Migration-Flows-in-the-EU-The-Cases-of-Spain-and-the-Czech-Republic.pdf.

3. Pia M Orrenius. Irregular Immigration in the European Union / Orrenius, Pia M.; Madeline Zavodny // Working Papers 1603 – Federal Reserve Bank of Dallas – 2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/317060151_Irregular_Immigration_in_the_European_Union.

Осадчук В. Є.

студентка

ДВНЗ «Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА КИТАЮ

Торговельно-економічне співробітництво є пріоритетним напрямом діяльності країн з метою досягнення сталого економічного розвитку. Міжнародна торгівля дозволяє країнам розширювати ринки збуту, поглиблювати спеціалізацію, підвищувати продуктивність, сприяє ефективному, раціональному розподілу та використанню світових

ресурсів, що у довгостроковій перспективі покращує якість та рівень життя. Налагодження торговельно-економічних зав'язків сприяє географічній диверсифікації, підвищенню економічного розвитку країни та добробуту населення. Протягом останніх рр. провідне місце торговельного партнера для України посіла Китайська Народна Республіка. У цьому контексті представляє інтерес дослідження особливостей і перспектив торговельно-економічне співробітництво України та Китаю.

Китайська економіка є першою економікою у світі за доданою вартістю та концентрує значні інвестиції, інновації, науковий та технічний потенціал. Україна розглядає Китай як стратегічного партнера. У свою чергу, Китай виявляє зацікавленість у розвитку співпраці з українськими партнерами, незважаючи на ряд негативних соціально-економічних факторів.

Угодою між Урядом України та Урядом Китайської Народної Республіки про торговельно-економічне співробітництво встановлено режим найбільшого сприяння з 1992 року, що до приєднання країн до Світової організації торгівлі. Нині договірно-правова база двосторонніх відносин налічує близько 300 документів. Процес налагодження такої співпраці у політичній, безпековій, економічній сферах продовжує динамічно розвиватись. Військово-технічне та науково-технічне співробітництво, розбудова інфраструктури розглядаються як перспективні напрями. Так, у 2019 році було укладено Меморандум про взаєморозуміння щодо початку підготовки двостороннього плану дій спільного будівництва «Економічного поясу шовкового шляху» і «Морського шовкового шляху XXI ст.».

У зовнішній торговельно-економічній діяльності України Китай займає ключові позиції. У структурі імпорту в 2015 році КНР поступається місцем лише Росії. Проте, варто зазначити, що в 2019 році показник рівня значимості ринку Китаю зріс до 13% із стабільних 10% в минулих роках, тоді як показник Росії зменшився на 6%. У структурі експорту відслідковується інша тенденція. З 2017 року Китай не входить в топ-5 експортерів України, та рівень значимості впав до 5% у 2019 році. Перше місце займає Росія, показник рівня значимості ринку якої становить майже 9%.

За даними Державної служби статистики України, у 2019 році товарообіг з Китаєм становив 12 млрд. 797,9 млн. дол. США. Україна постачає до Китаю руди, зерно, жири, олію, машинне обладнання, відходи харчової промисловості. Протягом останніх досліджуваних п'яти рр. частка сільськогосподарської та харчової продукції в українському експорті в Китай зростає. Імпорт з КНР в Україну значно перевищує експорт в Китай. У 2019 році імпорт товарів становив 9,2 млрд дол США, а експорт – 3,6 млрд дол США. Україна імпортує

напівпровідникові прилади, телефони, комп'ютери, тобто переважно товари з високою доданою вартістю. Слід зазначити, що сальдо торгового балансу України починаючи з 2016 року є від'ємним, що негативно впливає на національного виробника та економічний розвиток країни в цілому. У той же час, даний показник Китаю має стабільно позитивне значення, що може нести ризики для економіки України. Найбільш поширеними напрямками експорту Китаю є США (19%), Гонконг (10%), Японія (6%), Південна Корея (4%) та Німеччина (3%), тоді як частка України в структурі становить лише 0,2%, але відслідковується тенденція до збільшення. До основних країн-імпортерів Китаю відносяться Південна Корея (9%), Японія (8%), США (7%), Німеччина (6%) та Китайський Тайбей (6%), коли Україна займає незначну частину китайського імпорту (0,2%) [2].

Таким чином, із звітів за 2015–2019 рр. видно, що Китай є одним із важливих торговельних партнерів України. Однак, статистика виглядає невтішно, структура експорту, імпорту та сальдо країн свідчать про небезпечну для України диспропорцію на користь Китаю. Питання розширення українсько-китайського співробітництва все ж лишається в центрі уваги для України, адже Китай є глобальним гравцем, одним з найбільших ринків світу та лідером за багатьма статтями експорту України. Доцільно розробити план заходів, прикласти максимальні зусилля для налагодження ефективної співпраці, використовуючи сучасні методи комерційної дипломатії на економічному та політичному рівнях, з метою просування українських товарів та послуг, зберігаючи зацікавленість Китаю в українському ринку.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Макаренко М. Комплексна оцінка торговельно-економічних відносин України та Республіки Італії у контексті сталого розвитку [Електронний ресурс] / М.Ю. Макаренко // Ефективна економіка. – № 5. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2070>.
3. Raišienė A.G., Yatsenko O., Nitsenko V., Karasova N., Vojtovicova A. (2019) Global dominants of Chinese trade policy development: Opportunities and threats for cooperation with Ukraine. *Journal of International Studies*, no. 12 (1), pp. 193–207. DOI:10.14254/2071-8330.2019/12-1/13.
4. The Observatory of Economic Complexity (OEC) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://oec.world>.
5. The World Bank Group [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org>.

Плющ Д. С.
*аспірант кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ПОТЕНЦІАЛ ТА РОЛЬ НЕДОТОРГОВАНИХ ЗОВНІШНІХ РИНКІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄС

Впровадження режиму вільної торгівлі з перспективними торговельно-економічними партнерами надає Україні можливість диверсифікувати географію та асортимент національного експорту в довгостроковій перспективі та залучити значні інвестиції у різні галузі економіки. Ефективні інтеграційні процеси між країнами формуються на основі взаємодоповнюваності, що існує в торгових відносинах.

Попри те, що розвиток української економіки за останнє десятиліття, повернувши свій вектор з російського на європейський, зокрема в торговельному аспекті, експортні потоки до частини країн ЄС являються досить низькими, що спричинено рядом причин:

- наявність істотного розриву між економічним розвитком України та країн ЄС;
- неоптимізована процедура перетину митного кордону ЄС, що потребує гармонізації митного законодавства України;
- виробництво на вітчизняних підприємствах переважно орієнтоване на потреби внутрішнього ринку та тих зовнішніх партнерів, з якими торговельні відносини встановилися давно [1, с. 59–62];
- потенціал недоторгованих зовнішніх ринків залишається поза увагою вітчизняних підприємств [2].

Саме остання причина являється ключовою в процесі розвитку торгівлі між Україною та ЄС, адже під недоторгованим зовнішнім ринком розуміють ринок, який має потенційний обсяг споживання товару, що відповідає спеціалізації країни-експортера, та надає простіші умови торгівлі порівняно з іншими, що робить зовнішню торгівлю більш привабливою з точки зору асортименту продукції та географічної диверсифікації.

Зважаючи на зазначені перепони, ринки ЄС залишаються поза межами найбільш перспективних. Відповідно до даних СОТ, найбільш перспективними торговельними партнерами України щодо експорту сільськогосподарських товарів являються Грузія, Малаві та Молдова. Дане твердження засноване на ранжуванні торговельних партнерів України за обсягом експорту сільськогосподарської продукції в країни світу.

Український експорт сільськогосподарських харчових продуктів характеризується залежністю від деяких основних товарних позицій, що створює небезпеку значних коливань обсягу та величини експортного постачання. У 2019 році найбільша питома вага в українському експорті належить продукції АПК та харчової промисловості (44,2%), при цьому тільки в 2019 році експорт зернових культур збільшився на 2,4 млрд дол. США (на 33,0% порівняно з 2018 р.), насіння і плодів олійних культур – на 609,1 млн дол. США (на 31,2%) [3].

Значний потенціал України щодо збільшення внутрішнього ринку, стабільні та відносно високі темпи економічного розвитку протягом останніх років та розширення доступу до європейських ринків агропромислової продукції для українських товаровиробників являються важливими в процесі розвитку торгівлі між даними партнерами. Однак, в умовах вільної торгівлі існує потенційний середньо- та довгостроковий ризик, коли деякі сільськогосподарські харчові продукти України (наприклад, м'ясо та молочні продукти) виявляються недостатньо конкурентоспроможними на ринках ЄС.

Для українського аграрного сектору європейська економічна інтеграція призведе до модернізації вітчизняних підприємств, залучення іноземних інвестицій та передових технологій, конкурентоспроможного відновлення української продукції, нових фінансових ресурсів для економічного розвитку та покращення рівня життя своїх громадян. Однак, Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС не гарантує початку цього процесу. Інтеграція України до ЄС буде тривалою через проблеми та завдання, які необхідно виконати до повного розвитку українського аграрного сектору. Сировинна орієнтація українського експорту виявляє низькооплачуваний потенціал сільськогосподарських товаровиробників, а також технологічну нерозвиненість сільського господарства.

Основними зовнішніми ринками України щодо експорту несільськогосподарських товарів, відповідно до досліджень СОТ, являються Азербайджан, Білорусь, Гвінея, Гаяна та Молдова.

Твердження значної кількості дослідників сходяться на тому, що динамічний розвиток торгівельних відносин України з ЄС ґрунтується на чотирьох компонентах: аналіз ситуації, спрямований на виявлення недоліків та можливостей; формулювання стратегій та визначення засобів їх реалізації; процес практичної реалізації прийнятих рішень; регулярний моніторинг та оцінка [4, с. 6–11].

За результатами проведеного дослідження можна підсумувати, що роль недоторгованого ринку Європейського Союзу відіграє дві основні ролі в розвитку торгівлі України: по-перше, можливість переорієнтації експорту українських товарів, ввезення яких заборонене на митну територію РФ, на ринки країн ЄС; по-друге, виявлення напрямів

модернізації українського виробництва відповідно до нереалізованих потреб європейського ринку товарів.

Література:

1. Пожуєва Т. О. Проблеми та перспективи розвитку експортного потенціалу суб'єкта господарювання // Держава та регіони. Серія: *Економіка та підприємництво*. – 2017. – № 4–5. – С. 59–62.

2. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017 – 2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=849a4ec8-dc10-4d27-b7ef-617cf5d7d013&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.

3. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2019 році. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=30d3074d-6882-4aac-bc4f-f4af8a30b221&title=DovidkazovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2019-Rotsi>.

4. Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 6–11.

Сотченко Є. В.

*здобувач кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин*

*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Трансформація світового бізнес середовища під дією регресивних факторів спричиняє появу нових кризових явищ в міжнародних економічних відносинах. Тлумачення слова криза, яке походить від (др.-грец. Κρίσις – рішення; зворотній момент) породжує стан, при якому існуючі засоби досягнення цілей є неадекватними, в результаті чого виникають непередбачувані ситуації, що вимагає розробки нових підходів для вирішення проблемних ситуацій. Криза, як явище виявляє приховані конфлікти та диспропорції, та може розглядатись як самостійний феномен, зовнішній фактор, політична, соціологічна чи економічна категорія.

Економічний криза яка охопила останнім часом більшість національних економік проявляється у порушенні рівноваги між попитом та пропозицією товарів та послуг. У побудованій на конкуренції економіці відношення між суб'єктами господарювання за рахунок кризи повинна

відбуватись масова трансформація сценаріїв ведення бізнесу. Кризові явища в економіці можуть привести до оновлення соціологічних, ідеологічних, політичних умов, та навіть привести до переформовування національних еліт.

Пандемія COVID-19 поширилася по світу з високою швидкістю, заразивши мільйони людей і майже зупинивши економічну діяльність, оскільки більшість країн ввели жорсткі обмеження на рух, щоб зупинити розповсюдження вірусу. З часом, по мірі зростання загрози здоров'ю та людських втрат економічна шкода буде ще очевиднішою і може стати найбільшим економічним потрясінням, яке зазнав світ за останні десятиліття.

Глобальні економічні перспективи за червні 2020 року були визначені світовим банком як безпосередні, як і найближчий прогноз впливу пандемії та довгострокове зростання, завдяки шкоді, яку вона завдала. Базовий прогноз передбачає скорочення світового ВВП на 5,2% у 2020 році, що є найглибшою глобальною рецесією за останні десятиліття, незважаючи на надзвичайні зусилля урядів протистояти спаду економіки спираючись на підтримку фіскальної та грошово-кредитної політики. У більш тривалому періоді, глибокі спади, спричинені пандемією, залишать довготривалі шрами через зниження інвестицій, «ерозію» людського капіталу пов'язану з втратою роботи чи навчання, роздробленістю глобальних зв'язків торгівлі та постачання [1].

Пандемічна криза вимагає розробки термінових заходів необхідних для пом'якшення наслідків для здоров'я населення та відновлення економіки.

Одним з таких заходів може виступати діджиталізація, як зміна мислення в умовах нової цифрової економіки, де організаційні структури адаптуються до нових умов і переваг суспільства цифрової економіки та змін форм бізнесу в умовах діджиталізації реальності на основі даних. В Україні питаннями діджиталізації світового господарства займалися такі вчені, як Сардак С.Е., Ставицька А.В. [3, с. 96–100], Філіпенко А.С., Задоя А.О., Дудченко М.А. та інші [5].

Застосування новітніх інформаційних технологій для розрахунків між суб'єктами господарювання, значно оптимізує витрати фінансів та часу, та надає можливість обмінюватись інформацією на значній відстані з будь-якої точки земної кулі маючи відповідне апаратне устаткування. Розглянемо таку технологію як блокчейн, яка показує досить високий тренд, та має стійку тенденцію до зростання. Дана технологія пройшла деякі кроки. С певними припущеннями можна виділити чотири покоління блокчейн подібних систем. Це розподіл є умовним і не претендує на чітку класифікацію, але дозволяє виділити характерні особливості розвитку блокчейн систем у сучасному світі.

Першим поколінням блокчейн систем є класичний блокчейн криптовалюта біткоіни. Він характеризується алгоритмом консенсусу про виконану роботу (протоколу Proof-of-Work, «доказ про виконану роботу»). Відкритий ключ електронного підпису зберігається в попередньому блоці і захищений хеш функцією (закритий ключ знаходиться в новому блоці). Ключовий особливості блокчейн систем першого покоління є виконання транзакції в мережі блокчейн по протоколу Proof-of-Work. Другим поколінням блокчейн систем є блокчейн криптовалюта Ethereum. Розробник, Віталій Бутерін, запропонував геніальну ідею смартконтрактів, що мають алгоритми автоматичної перевірки виконання договірних зобов'язань і логічних умов. Це дозволяє застосувати блокчейн системи в нових областях діяльності, в створенні принципово нових прикладних програм, було застосовано протокол Casper, ключова особливість якого – зміна алгоритму консенсусу: перехід з використовуваного в біткоїні протоколу Proof-of-Work (PoW, «доказ виконаної роботи») на Proof-of-Stake (PoS, «доказ володіння»). Швидкість транзакцій збільшена до 30 в секунду.

Програмне забезпечення платформи Ethereum має всі інструменти для створення користувачем своєї прикладної програми, в тому числі програми на основі блокчейн Ethereum.

Особливістю блокчейн систем третього покоління криптосистем розподіленого реєстру, як вважають окремі автори [4], є застосування ациклічного графу замість блокчейна або разом з блокчейном. У криптосистемах ациклічного графу транзакції здійснюються миттєво, оскільки їх не потрібно збирати в блоки. Структура називається DAG (directed acyclic graph) – це структура блоків з топологічним деревом в основі. Блоки можуть підтверджувати не одну, а кілька транзакцій, що допомагає уникнути так званої «подвійної витрати». Ациклічні графи застосовується, наприклад, в криптосистемі для промислового інтернету ІОТА, що займає в даний час 16-е місце за ринковою капіталізацією (896 млн \$). Досягнуто швидкістю 1000 транзакцій в секунду [3]. У криптосистемах третього покоління застосований алгоритм консенсусу DPOS (Delegated Proof of Stake). За цим алгоритмом блоки, що підтверджують консенсус визначаються голосуванням з розподіленням голосуючих і валідуючих учасників: учасники використовують свої маркери, щоб вибирати валідаторів, які за винагороду перевіряють і додають блоки. Криптосистема забезпечує безпеку і високу швидкість транзакцій, а розподілене реєстр, є розподіленою базою даних, забезпечує прозорість, виконання транзакцій незалежно від національних кордонів посилює властивість безпеки завдяки фіксації параметрів транзакцій на безлічі комп'ютерів. В даний час істотно збільшився потік робіт, присвячений практичному застосуванню криптосистем розподі-

леного реєстру і питань стандартизації криптосистем розподіленого реєстру, наприклад [4, с. 60]. У роботі [4, с. 60] показано значимість криптосистем розподіленого реєстру для розвитку всіх сторін життя, в роботі блокчейн системи розглядаються як нова парадигма інституціональної економіки [4].

Розглянемо деякі нові процеси блокчейн систем на прикладі платформи Seele, яку розробники даної платформи відносять до четвертого покоління. Платформа підтримує управління різними сценаріями для бізнесу та інтернету речей.

Застосування нового, спеціально розробленого алгоритму нейронного консенсусу, який значно підвищує безпеку системи. Алгоритм матиме працювати за принципом зорового аналізатора людини: спочатку охоплюється вся картина, а потім вона деталізується. В платформі Seele застосований спеціально розроблений для платформи Seele швидкісний транспортний протокол інтернету QVIC і протокол VHTTP.

Проведений аналіз тенденцій розвитку технічних рішень, використуваних в основі блокчейн технологій. Автором, показано, що блокчейн системи розвиваються в напрямі вдосконалення користувальницьких інтерфейсів для оптимізації та спрощення розрахункових операцій підприємств в рамках сучасного бізнес середовища і підвищення швидкості їх роботи. Проаналізовані деякі особливості алгоритмів консенсусу, а також унікальних мережевих протоколів.

Література:

1. The global economic outlook during the covid-19 pandemic: a changed world. Офіційний вебпортал WorldBank. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/06/08/the-global-economic-outlook-during-the-covid-19-pandemic-a-changed-world> (дата звернення: 8.12.2020).
2. Is dag technology the future of payments?. Офіційний вебпортал Steemit. URL: <https://steemit.com/dag/@edicted/is-dag-technology-the-future-of-payments> (дата звернення: 4.12.2020).
3. Sardak Sergii. Research of the structure and development trends of world market of information technologies Sardak Sergii, Stavyts'ka Alla // Technology audit and production reserves. – 2015. – Vol. 4, no. 5 (24).
4. Абиляхаирович Г.Э. Тенденции развития блокчейн систем / Г.Э. Абиляхаирович. Образовательные ресурсы и технологии. – 2019. – № 2 (27). – С. 59–63.
5. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». Спеціальний випуск «Діджиталізація сучасної системи міжнародних економічних відносин»: збірник тез міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 21 листопада 2019 р.). Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, Центр досконалості Жана Моне, 2019. № 20. Т.1–2.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Грицишен Д. О.

*доктор економічних наук, професор,
декан факультету публічного управління та права
Державного університету «Житомирська політехніка»*

Супрунова І. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної безпеки,
публічного управління та адміністрування
Державного університету «Житомирська політехніка»
м. Житомир, Україна*

ЕКОНОМІЧНА ЗЛОЧИННІСТЬ ЯК СУСПІЛЬНЕ ЯВИЩЕ, ЩО ПОЛЯГАЄ В ЗАДОВОЛЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

Історично склалося так, що економічна злочинність супроводжує розвиток людства ще з первісного ладу, а саме з часів об'єднання общин в різні види формувань. Такі формування в результаті стали основою формування державності та виникнення перших держав в світі. Економічна злочинність та врегулювання економічних інтересів різних соціальних груп стали своєрідним каталізатором формування держави та інститутів державного управління. Сьогодні не можливо уявити, який би був стан економічно злочинності, якби держава не виконувала правоохоронну функцію та не встановлювала обмеження щодо економічної діяльності та вплив на неї різних стейкхолдерів. Вважається, що першою сукупністю правових норм щодо економічної злочинності були Закони Хаммурапі в стародавньому Вавилоні. Так, статті 6–126 Кодексу Законів Хамурапі пов'язані з регулюванням економічної діяльності, зокрема захисту права власності. Зазначеними законами встановлено не лише правила економічної діяльності, але й види покарань за їх порушення.

В подальшому з розвитком торгівлі та різних видів економічної діяльності економічна злочинність набувала різноманітних форм та сфер поширення. Якщо ще десятиліття тому найбільш поширенішими видами економічної злочинності було ухилення від сплати та мита, то сьогодні економічні злочини пов'язані із фінансовими махінаціями із використанням інформаційно-комп'ютерних технологій. Сучасні цифрові технології дозволяють як уникнути та попередити певні види економічних злочинів, так і дозволяють їх реалізацію за умови низького рівня кібербезпеки суб'єктів господарювання.

Відповідно до цього мають трансформуватися методи боротьби з економічною злочинністю, розвиватися правові механізми державного управління, видозмінюватися діяльність державних інституцій на які покладено функції виявлення економічних злочинів та притягнення до відповідальності винних осіб. Економічні злочини мають вагомe значення з позиції державного управління національною безпекою, а отже мають вивчатися в усіх аспектах прояву від мотиву до встановлення відповідальності.

Першооснова економічних злочинів лежить в інтересах людини. «Велику роль в економічному житті суспільства грають економічні відносини між людьми. Від досконалості економічних відносин залежить не лише розвиток способу виробництва, але й соціальна рівновага в суспільстві та його стабільність. З їх змісту прямо пов'язане вирішення проблеми соціальної справедливості, коли кожна людина та соціальна група отримує можливість користуватися різного роду соціальними благами в залежності від суспільної корисності своєї діяльності, її необхідності для інших людей, суспільства, держави, зокрема, для реалізації їх економічних інтересів. Економічні інтереси є об'єктивними мотивами діяльності людей, що відображає їх місце в системі суспільного виробництва» [3, с. 45].

Варто зауважити, що представлена теза, характеризує в більшій мірі ідеальне суспільство, проте в ряді випадків досягнення економічних інтересів може стати мотивом здійснення економічного злочину. В кримінології зазначені категорії знаходяться в тісному зв'язку: «конкретний вольовий акт, підкоряючись закону причинності, виникає в результаті тісної взаємодії трьох причинних зв'язків. Людина стає на шлях протиправної поведінки, намагаючись задовільнити у такий спосіб свої потреби та інтереси, відбувається формування мотивації. Певним поштовхом, «каталізатором» виступатиме конкретна ситуація, в якій людина перебувала до вчинення протиправних дій. Передуючи акту злочинної поведінки, відбувається прогнозування можливих наслідків реалізації виниклого бажання, планування поведінки із врахуванням реальної обстановки і власних можливостей, у людини більш-менш точно моделюється майбутній вчинок» [2].

Людина та її поведінка має стати точкою відліку наукового дослідження проблем державної політики в сфері боротьби з економічною злочинністю як загрози національній економічній безпеці. Варто наголосити, що до економічних злочинів людину чи групу людей або ж цілі соціальні інститути спонукають сукупність факторів як визначаються економічним інтересом. «Інтерес, яким би він на перший погляд являвся, завжди є суто людською характеристикою. Інакше кажучи, він є проявом самої людини в суспільстві, а тому за своїм змістом є суцільно індивідуальним» [3, с. 55].

Економічний інтерес супроводжує функціонування людини на різних етапах розвитку соціально-економічних відносин. Фактично інтерес є базою формування економічних відносин у суспільстві та становить їх змістовну наповненість, визначаючи властивості економічних відносин певного суспільства, зважаючи на певний етап історичного розвитку.

В більшості випадків економічні інтереси характеризують досягнення певного рівня потреб за пірамідою потреб Абрагама Маслоу. Американський психолог ще в 1943 р. в одній із публікацій представив результати свого дослідження потреб людини. «А. Маслоу доводив, що в поведінці людини домінують потреби найнижчого незаповненого рівня, і людина надає їм пріоритет лише тоді, коли потреби нижчого порівняно з ним рівня задоволені. Це означає, що людина починає піклуватися про свою безпеку тоді, коли задовольнить найнагальнішу потребу – біологічного виживання. Прагнення до любові, поваги виходить на чільне місце у разі, коли людина забезпечена матеріально, має захист від природних і суспільних загроз та перспективу майбутнього (сім'я, здоров'я, власність). Відповідно питання гідності, поваги, а тим більше самореалізації не належать до пріоритетних без задоволення потреб попереднього рівня» [1, с. 12–13].

Усі потреби вчений визначив за п'ятьма ієрархічними рівнями та визначив що рух до потреб вищого рівня не можливий без досягнення потреб нижчих рівнів. Варто зазначити, що власне піраміда потреб Маслоу як термін в економічних та психологічних дослідженнях виник пізніше та вченими було доповнено піраміду іншими рівнями потреб людини. У нашому випадку, зупинимося на класичному розумінні потреб та спробуємо визначити напрями їх досягнення з позиції вчинення економічних злочинів, тобто дослідимо економічний злочин як засіб задоволення відповідних потреб окремою людиною та економічних інтересів суспільних інститутів.

Зазначимо, що одним із способів та шляхів досягнення певного інтересу як людиною так і соціальної групою можуть бути економічні злочини. Цікавим є той факт, що якщо в класичному розумінні економічні злочини направлені на досягнення економічно інтересу, що стосується незаконної економічної вигоди, то окремі види економічної злочинності направлені на досягнення економічних інтересів, що визначають статус особи або групи осіб у суспільстві. Це стосується, в першу чергу, мафіозних формувань в Сицилії, основою ціллю яких на початковому етапі була власне безпека, а не економічна вигода.

Таким чином, з позиції оцінки мотивів людини та соціальних груп до економічних злочинів, усі види потреб можна згрупувати наступним чином:

– потреби людини, які стосуються забезпечення її фізіологічного розвитку;

– потреб людини, що пов'язані із її становищем в суспільстві.

Відповідно до цього людину варто розглядати як біологічну істоту та як члена суспільства. Відповідно усі рівні піраміди потреб можливо представити у вигляді двох напрямів, а саме:

– ті, які характеризують людину як фізичну істоту;

– ті, які характеризують людину як соціально-економічного агента.

Фактично потреби спонукають до економічної активності людини в суспільстві. Кожен вид потреб характеризує людину як фізичну істоту (потреби в безпеці та фізіологічні потреби) та як соціального агента (потреба в самореалізації, потреби у визнанні та потреби в соціалізації). Усі види потреб пов'язані між собою та можуть забезпечувати одне одного. Крім того, потреби людини як соціального агента та як фізичної особи спонукають її до економічної активності, яка, в свою чергу, знаходиться на перетині інтересів різних осіб. Економічна активність людини в суспільстві відбувається двома шляхами: законний та незаконний. Так при вивченні окремого економічного злочину забезпечення відповідної потреби виступатиме мотивом його скоєння, а при вивченні економічної злочинності в цілому визначатиме економічний інтерес, що переслідує відповідний суспільний інститут.

Література:

1. Дем'янчук О.П. Піраміда Маслоу як методологія пояснення політичної участі / О.П. Дем'янчук // Наукові записки НаУКМА. Політичні науки. – 2012. – Т. 134. – С. 12–16.

2. Медицький І.Б. Вплив соціальних факторів на злочинність в умовах становлення незалежної Української держави : монографія / І.Б. Медицький; М-во освіти і науки України, Львів. держ. ун-т внутр. справ, Прикарпат. юрид. ін-т. – Івано-Франківськ: 2007. – 214 с.

3. Никитов И.Н. Экономические интересы: противоречия и согласование на разных уровнях: дис. ... канд. экон. наук / Никитов И.Н. – Кострома, 2005. – 163 с.

Лопух К. В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Варлам М. В.
*магістрант
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ НА РОЗВИТОК ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

Фармацевтична промисловість є однією з найперспективніших галузей економіки. Фармацевтичний ринок як потужний промисловий сектор, входить до п'ятірки найбільш прибуткових галузей світової економіки. Фармацевтична промисловість, відноситься до наукомісткої галузі, і є лідером серед високотехнологічних галузей за створенням валової доданої вартості на зайняту особу. Основними факторами приросту фармацевтичного ринку є збільшення конкуренції серед виробників генеричних препаратів і збільшення обсягів споживання дешевих лікарських засобів.

Пандемія коронавірусної інфекції COVID-19 має визначальний вплив на всі галузі економіки, включаючи фармацевтичну галузь. Однак фармацевтична промисловість дійсно відрізняється в наступному. По-перше, навіть у такі часи пацієнтам все одно необхідно вчасно отримувати життєво необхідні ліки. Тому для всіх, хто працює у фармацевтичному секторі та у сфері охорони здоров'я, дуже важливо забезпечувати безперебійне виробництво та постачання пацієнтів ліками, незважаючи на всі обмеження, введені під час пандемії. По-друге, під час пандемії коронавірусної інфекції COVID-19 надії і очікування щодо пошуку можливих методів лікування і розробки вакцини проти вірусу в основному покладаються на фармацевтичну промисловість. Фармацевтичний сектор відіграє ключову роль у вивченні заходів боротьби з COVID-19. Саме в такі моменти людство та ключові гравці ринку усвідомлюють, наскільки важлива надійна інфраструктура системи охорони здоров'я та наскільки високо варто цінувати можливість лікувати пацієнтів, коли вони цього потребують, та забезпечувати всі можливі заходи щодо збереження та зміцнення здоров'я людей.

Проте, ще занадто рано оцінювати потенційний вплив пандемії коронавірусної інфекції COVID-19 як на глобальному, так і на державному рівні. З початком розповсюдження коронавірусної інфекції COVID-19 системи охорони здоров'я в різних країнах терміново

зосередились на боротьбі з пандемією COVID-19, фармацевтичні та біотехнологічні компанії – на пошуку ліків та вакцин. Хоча й тимчасові, проте практично глобальні суворі карантинні обмеження, а також заходи соціального та фізичного дистанціювання, які актуальні й досі, вплинули на частоту відвідування лікарів пацієнтами та проведення планових операцій, спричинили перенесення сотні клінічних досліджень.

Разом з тим, головним драйвером зростання глобального фармацевтичного ринку буде попит на нові методи лікування, головним чином розробка вакцини від коронавірусу.

У короткостроковому періоді пандемія COVID-19 спричинила зміни у споживчому попиті та пропозиції, що призвело до панічних покупок та зростання складських запасів. Крім того, відбулися зміни у регулюванні та переході від прямих комунікацій і рекламних акцій до дистанційної взаємодії за допомогою сучасних онлайн-технологій.

Кардинальні зміни відбулися у системах охорони здоров'я. Збільшення кількості госпіталізацій, захворюваність на пневмонію, пов'язаної з COVID-19, і підвищена потреба в призначенні пацієнтів на апарати ШВЛ, актуалізувало проблему браку рецептурних ліків. На глобальному рівні багато регулюючих органів по всьому світу оголосили підтверджений список дефіциту лікарських засобів, який в основному включає потенційні препарати для лікування COVID-19 та викликані вірусом пневмонії. З початку січня 2020 року кількість ліків, які використовуються в лікарнях для лікування COVID-19, включаючи респіраторні, седативні і знеболюючі, зросла на 100–700%.

Нестача лікарських засобів для лікування COVID-19 також вплинула на важливий сегмент фармацевтичного ринку, що забезпечує сферу охорони здоров'я медичними пристроями і засобами індивідуального захисту, зокрема захисними окулярами, засобами захисту рота і носа, захисним одягом та рукавичками, що змусило країни на законодавчому рівні регулювати виробництво, розповсюдження та продаж цих захисних засобів.

Індукований попит населення на запаси ліків («панічна покупка») викликає періодичний дефіцит на ринку, особливо на ліки від хронічних захворювань. Доведено, що стимулювання попиту на світовому фармацевтичному ринку відбулося в основному через «панічну покупку» фармацевтичних препаратів. Зараз саме завдяки цьому процесу фармацевтичний ринок більш-менш врівноважений та продовжуватиме рости в звичних для себе темпах.

Наслідки COVID-19 у довгостроковій перспективі спрогнозувати досить складно. Проте, вплив обмежувальних заходів, які ввели майже всі країни світу через неготовність до такої шокової ситуації як коронавірусна інфекція COVID-19, дуже значний для всіх, навіть

найстійкіших економік. З одного боку, фармацевтичний ринок вже відчуває (і продовжуватиме відчувати) падіння продажів лікарських засобів через збідніння населення, коливання національних валют тієї чи іншої країни, панічні настрої у населення. Пандемія коронавірусної інфекції COVID-19 загострила усі недоліки систем охорони здоров'я, продемонструвавши недостатньо розвинену інфраструктуру, в деяких випадках слабку кваліфікацію медичних працівників, необізнаність населення про базові заходи індивідуального захисту та багато чого іншого, що є дуже важливим для захисту особистого здоров'я.

Але, з іншого боку, в довгостроковій перспективі, фармацевтичний ринок зазнає позитивних змін не тільки в кількісних обсягах, а й в якісних, таких як збільшення уваги до R&D процесів, використання сучасних розробок, збільшення частки біотехнічних компаній, покращення інфраструктури систем охорони здоров'я, збільшення обізнаності про заходи безпеки задля убезпечення власного здоров'я серед населення та навіть зменшення захворюваності на деякі хвороби. Окрім цього, в довгостроковій перспективі потенційний дефіцит через заборону на експорт в Індії та Китаї, які є основними постачальниками активних фармацевтичних інгредієнтів і дженериків, змусив уряди багатьох країн задуматися про самодостатність в ланцюжку поставок, і відповідно вони оголосили правила, щоб уникнути дефіциту під час такої кризи. У зв'язку з цим в березні 2020 року Європейська комісія опублікувала нові правила, які стосуються прямих іноземних інвестицій і вільного руху капіталу з третіх країн.

Таким чином, пандемія коронавірусної інфекції COVID-19 є негативним явищем на сьогоднішній день, проте позитивним поштовхом для якісних змін у фармацевтичній галузі всього світу. Сьогодні для всіх важливо швидко та ефективно реагувати на потенційні загрози, спричинені пандемією коронавірусної інфекції COVID-19, і робити все можливе для збереження власного здоров'я та здоров'я близьких.

Згідно з дослідженням Smart Pharma Consulting, середньорічний темп зростання (CAGR) світового фармацевтичного ринку буде становити + 4,4% до 2024 року, включаючи вплив пандемії коронавірусної інфекції Covid-19. Це негативно вплине на обсяги продажів протягом 4–6 місяців в 2020 році і призведе до більш високого тиску на ціни в усьому світі в наступні 5 років. Країни ЄС-5 разом складають лише 14% світового фармацевтичного ринку (Німеччина – 4%, Франція – 3%, Італія – 2%, Великобританія – 2% та Іспанія – 2%), і до 2024 року їх вага знизиться на 2 пункти через більш високий ціновий тиск, ніж в середньому в інших країнах. Північна Америка повинна як і раніше становити 43% світового фармацевтичного ринку за вартістю і робити внесок в 44% зростання світового ринку за період з 2019 по 2024 роки.

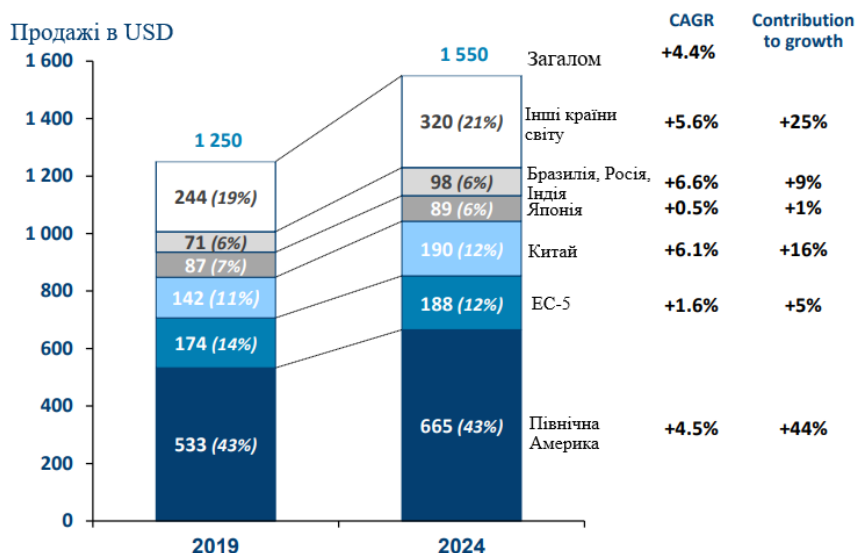


Рис. 1. Розподіл обсягу продажів фармацевтичного ринку світу за регіонами країн в 2019 та 2024 рр, в USD

Джерело: [1]

Згідно прогнозованих результатів дослідження Proxima Research International, в 2021 році фармацевтичний ринок України очікує зростання як в оптимістичному сценарії, так і песимістичному.

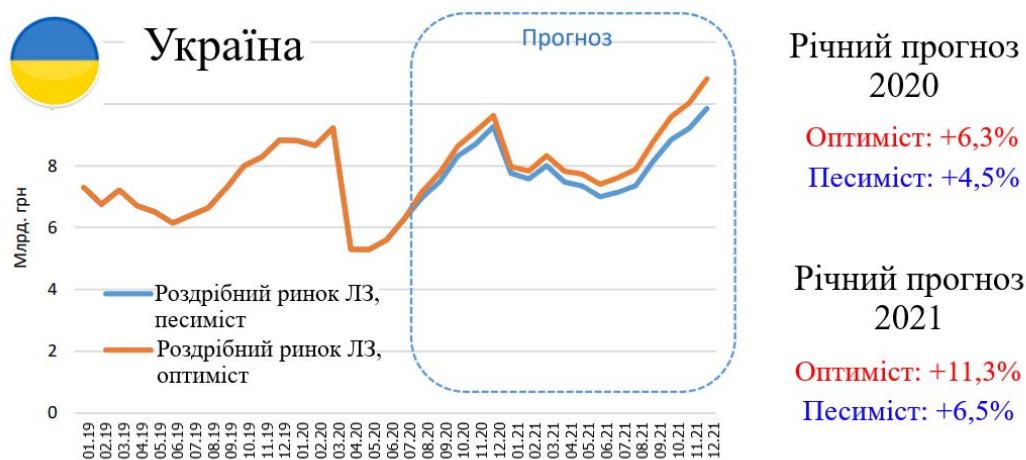


Рис. 2. Прогнозований обсяг фармацевтичного ринку України у вартісному вимірі в 2020 та 2021 рр.

Джерело: дані з конференції «Фармбюджет»

Подальше зростання та забезпечення оптимістичних показників фармацевтичного ринку України залежить перш за все від продуманої стратегії виробництва, функціонування та розповсюдження лікарських засобів фармацевтичними компаніями, а також ефективним та доцільним регулюванням систем охорони здоров'я, яке б могло якісно та своєчасно покривати потреби населення та ефективно розподіляти фінансування.

Література:

1. Smart Pharma Consulting, Global Pharma Market & Covid-19 Impact – 2019-2024 Perspectives. URL: <https://smart-pharma.com/wp-content/uploads/2020/07/Global-Pharma-Market-Covid-19-Impact-VF-1.pdf>.
2. World Health Organization, WHO Coronavirus Disease (COVID-19) Dashboard. URL: <https://covid19.who.int/table?tableChartType=heat>.
3. UPharma Consulting, Звіт «Фармацевтичний ринок України у 2019 році», UPharma Consulting. URL: <https://www.upharma-c.com/news/221-ukraine-pharmaceutical-country-report-2019>.

Можайкіна Н. В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Маврова К. І.

студентка

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

СТАНОВЛЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Корпоративне управління – це система організаційно-економічних, правових і управлінських відносин між суб'єктами, інтерес яких пов'язаний з діяльністю компанії. Розвиток внутрішніх механізмів корпоративного управління дозволяє підвищити ефективність діяльності конкретної компанії. Покращення якості зовнішніх механізмів корпоративного управління не залежить від конкретної компанії і знаходиться в компетенції владних структур та законодавчих органів. До основних характеристик зовнішніх механізмів корпоративного управління можна віднести системність, інертність і автономність впливу. Зовнішні механізми можуть об'єктивно контролювати дискреційну поведінку менеджерів, посилюючи або компенсуючи недоліки внутрішніх механізмів. Можна виділити наступні зовнішні механізми корпоративного управління:

- 1) ринок корпоративного контролю;
- 2) інституційне середовище;
- 3) система банкрутства;
- 4) система корпоративного контролю;
- 5) внутрішньополітичні фактори, що визначають ризики [1, с. 19].

Низький рівень практики корпоративного управління робить негативний вплив на ефективність інвестицій, а також сприяє

виникненню великих проблем системного характеру на національному та регіональному рівнях. Здійснити модернізацію національної економіки без вирішення проблем функціонування корпоративного сектора неможливо. Формування корпоративного сектору є однією з найскладніших задач економічної політики країни, в реалізації якої держава повинна виконати визначальну роль. Саме тому в сучасних умовах стає актуальними розробка моделей корпоративного управління на усіх рівнях динаміки розвитку. На ефективність функціонування корпоративного сектора впливають процеси формування наступних відносин:

а) держави і економіки (збереження позаекономічного примусу, нового бюрократизму і корупції, що протистоїть економічним свободам і об'єктивним вимогам ринку і конкурентоспроможності);

б) економіки і політики (політизація і ідеологізація прийняття економічних рішень, боротьба за контроль над найбільшими корпораціями між різними політичними і бюрократичними угрупованнями);

в) влади, власності та управління (залежність власності від влади, відсутність належного поділу між власністю і управлінням) [2, с. 233].

Перераховані відносини знаходяться в руслі тих негативних традицій, які гальмують становлення ефективного корпоративного сектора. Усунення проблем, які гальмують розвиток корпоративного сектора, потребує покращення ділового клімату, оздоровлення фінансово-кредитної системи, мінімізації тіньового сектора національної економіки, сприяння добросовісній конкуренції, підтримки інноваційної та інвестиційної діяльності, а також державної підтримки розвитку корпоративного сектору.

Післякризовий період показав наявність проблем корпоративного управління в Україні. Незважаючи на певну позитивну динаміку зростання промислового виробництва і розвитку корпоративного сектора, до сих пір залишається цілий ряд невирішених проблем, що стримують підприємницьку діяльність та заважають активізації інвестиційної активності і динамічному розвитку вітчизняних корпоративних утворень:

– слабкість інституційної структури корпоративного сектора: адміністративні бар'єри і бюрократія, невизначеність політики держави, відсутність чіткої концепції створення системи управління корпораціями;

– невизначеність і недосконалість нормативно-правової бази, яка регламентує організацію діяльності корпоративних утворень;

– недосконалість податкової бази;

– неефективна система тарифного регулювання і митного адміністрування: відсутність захисту вітчизняних виробників від експансії «організованих» імпортерів;

– загроза монополізації ринку: значна могутність в корпоративному секторі обмеженого числа олігархічних промислових корпоративних утворень;

– залежність російської економіки від нафтогазової та інших сировинних галузей, які залишаються головною рушійною силою економічного зростання;

– стагнація виробництва в умовах обмеженої конкурентоспроможності вітчизняної промисловості і відсутності серйозної конкуренції на українському ринку;

– застарілий підхід до організації промислового виробництва, низька якість продукції, обмеженість асортименту, зношеність основних фондів;

– недостатня капіталізація і високий ризик ліквідності в корпоративному секторі;

– низька якість корпоративного управління: відсутність національної ділової культури, корпоративної етики, соціальної відповідальності; корумпованість [3, с. 17].

Заходи державної економічної політики не можуть бути комплексними без урахування стратегічних інтересів національного корпоративного бізнесу та сформованого потенціалу розвитку. Все більш нагальною бачиться необхідність внесення серйозних змін в методи управління промисловістю, різкої активізації державної структурної та інвестиційної політики, перш за все в руслі чітко виявлених промислових і соціальних пріоритетів. А для цього потрібно посилити увагу до вдосконалення організаційно-економічного механізму ефективного функціонування корпоративних структур у вітчизняній економіці. Для покращення ситуації необхідно посилити увагу до вдосконалення організаційно-економічного механізму ефективного функціонування корпоративних структур у вітчизняній економіці, маючи на увазі проведення наступних заходів:

– відпрацювання цільових механізмів прямого державного стимулювання діяльності інтегрованих корпоративних утворень з вирішення пріоритетних промислових і соціальних завдань (при наявності системи централізованої експертизи та контролю);

– використання комплексу заходів «непрямого» характеру щодо підтримки процесів консолідації власності та забезпечення в них керованості;

– більш широке використання механізмів стимулювання участі корпоративних структур у вирішенні пріоритетних промислових завдань регіонів в рамках компетенції місцевих адміністрацій;

– відпрацювання ефективних методів економічного регулювання спільної діяльності фінансово-кредитних установ і промислових підприємств на рівні центральних компаній інтегрованої структури [4].

Література:

1. Сирко А.В. Корпоративний сектор: структура, место и роль в современной экономике / А.В. Сирко // Вестник ВПИ, 2004. – № 4. – С. 17–24.
2. Соловьян Ю.А. Роль государства в регулировании корпоративного сектора экономики Украины / Ю.А. Соловьян // Наука и экономика, 2010. – № 1 (17). – С. 232–236.
3. Баюра Д.О. Корпоративна реформа в Україні: системний підхід до формування ринкової соціально-орієнтованої моделі корпоративного управління / Д.О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2016. – Вип. 1. – С. 15–22.
4. Марк Р. Стоун. Реструктуризация корпоративного сектора. Роль государства во время кризиса. URL: <http://www.imf.org>.

Негудихата К. Л.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Чорноморського національного університету імені Петра Могили
м. Миколаїв, Україна*

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Сьогодні держава відіграє досить важливу роль у просуванні інновацій, її завдання полягає у підтримці розвитку, розповсюдження та впровадження інновацій. Втручання держави в економіку зазвичай виправдовується необхідністю подолання ринкових та системних збоїв. Необхідність втручання уряду в інноваційні процеси здебільшого випливає з ринкових невдач. Так результати науково-дослідної роботи часто мають характер суспільного блага, виникають позитивні зовнішні екстерналії, освітні процеси створюють позитивні зовнішні екстерналії тощо. Спонтанні інститути та свідомо створені формальні інститути, які допомагають подолати ринкові невдачі, стають більш складними. Крім того, системні збої трапляються на місцях контактування інститутів, а для подолання (інтеграції, координації, гармонізації) цих збоїв потрібна ще більша увага з боку уряду.

Роль держави полягає у сприянні інноваційним процесам шляхом зменшення ризиків за рахунок субсидій (компенсація природі суспільного блага) або захисту інтелектуальної власності (виключаючи природу суспільного блага) [1, с. 438]. Теоретично «ціна» заходів державної підтримки має дорівнювати соціальним вигодам, які створюються економічними агентами в їх інноваційній діяльності.

Теорія системних збоїв пояснює, що збої у співпраці між різними сторонами інноваційної системи є основними причинами низьких показників інноваційної активності та неефективності даної системи.

Системні збої – перешкоди інноваціям внаслідок певної несумісності організацій та інститутів в інноваційній системі, а також різних політик. Тому роль держави полягає не стільки в підтримці окремих інноваційних дій економічних агентів, скільки в забезпеченні формування та трансформації добре функціонуючої інноваційної системи.

Згідно з підходом Е. Арнольда, збої в національній інноваційній системі можна розділити на чотири типи: збої в роботі організацій, пов'язані з їх нездатністю ефективно виконувати свої функції; збої в роботі мереж, стосуються проблем із взаємодією між різними зацікавленими в інноваціях сторонами; збої, пов'язані з функціональними можливостями компаній та інших зацікавлених сторін, які призводять до їх нездатності діяти в своїх кращих інтересах; рамкові збої, пов'язані зі складнощами у базових умовах для плавного протікання інноваційного процесу [2, с. 7].

К. Едквіст та інші відомі науковці стверджують, що для втручання держави повинні бути виконані дві умови: по-перше, повинна виникнути проблема (збої ринку чи системи), а по-друге, державні інститути повинні бути в змозі вирішити або усунути проблеми в ринкових процесах [1, с. 430]. Кожна країна має розробити та впровадити для себе відповідну систему інструментів інноваційної політики. Розвиток національної інноваційної системи в Україні вимагає приділення особливої уваги цим інструментам інноваційної політики.

Підхід до інноваційної системи підкреслює, що компанії здійснюють інновації не ізольовано, а у співпраці з іншими організаціями та в рамках конкретних інституційних правил. Організації та інститути виступають компонентами інноваційної системи. Традиційно організації в національній інноваційній системі можна поділити на п'ять типів: урядові організації; «мостові» організації, такі як наукові ради та наукові асоціації; університети та інші пов'язані з ними агенції; інші державні та приватні організації, які відіграють особливу роль у національній інноваційній системі (державні лабораторії, агенції з передачі технологій, спільні науково-дослідні інститути, патентні відомства, навчальні заклади тощо).

Тобто організації беруть на себе роль гравців в інноваційній системі, а інститути виступають як правила гри. Незважаючи на схожість у формальних визначеннях, компоненти інноваційної системи можуть мати різний зміст у різних країнах. Розвиток успішної інноваційної системи – це не лише результат стихійної діяльності підприємств та організацій. Протягом останніх 15–20 років зростає розуміння того, що держава має шляхом координованих цілеспрямованих політичних заходів сприяти створенню, функціонуванню та трансформації національної інноваційної системи відповідно до нових викликів.

Слід вказати, що для підвищення інноваційності країни недостатньо тільки держави. Система освіти має готувати інноваційно-орієнтовану та інноваційну робочу силу, яка виступає основою для успішного розвитку НДДКР та впровадження результатів у компаніях. Для розповсюдження досвіду, отриманого від впровадження інновацій, необхідно розробити загальнодоступні інформаційні системи та мережі, які доступні для всіх зацікавлених. Необхідно розробити систематичні заходи політики для заохочення інноваційної діяльності та зменшення супутніх ризиків. Однак важливо підкреслити, що інноваційна політика може лише в обмеженій мірі впливати на стихійну діяльність економічних агентів щодо інновацій.

На сьогодні місце та роль інноваційної політики в національній інноваційній системі залишаються до кінця не розкритими. О.І. Амоша, А.І. Ніколаєнко визначають інноваційну політику як сукупність заходів, спрямованих на підвищення інтенсивності та ефективності інноваційної діяльності [3, с. 115]. Інноваційну політику слід розглядати не тільки як політику, а як всеосяжну та цілісну об'єднану систему інноваційних стимулюючих компонентів у всіх політиках, які реалізує держава (промислова, науково-технічна, технологічна, освітня тощо). Інноваційна політика виступає як комплексний, потужний та ефективний інструмент трансформації національної інноваційної системи.

Зазначимо, що інноваційна політика виявляє риси схожості в усіх країнах з точки зору широкого обґрунтування, базових принципів та основних цілей. Вона традиційно включає в себе: базове фінансування та систему грантів, що надаються на конкурсній основі для підтримки дослідницьких ініціатив в університетах; підтримку інноваційної діяльності в підприємницькому секторі; нормативно-правову базу для реалізації спільних стратегій та управління державними науково-дослідними організаціями, забезпечення міжвідомчої координації при розробці політичного курсу та оцінки стратегій, програм. Проте, кожна країна має унікальні характеристики, спадщину минулого. Це обумовлює її здатність транслювати загальні принципи та цілі в конкретні дії, щоб використовувати можливості, що з'являються в умовах глобалізації, економічного зростання, прогресу в науці, техніці та технологіях.

Зарубіжний досвід свідчить, що не існує однієї єдиної вдалої конфігурації інноваційної політики, яка раз і назавжди підходила б усім країнам. Успішна інноваційна політика дозволяє країні розвивати свої національні сильні сторони та виправляти, компенсувати, або обходити свої національні недоліки, щоб у максимальному ступені використовувати наявний інноваційний потенціал для майбутнього сталого економічного зростання та соціального благополуччя.

Це відноситься і до України з її географічним положенням, сильною культурною ідентичністю, політичними традиціями та особливим

соціально-економічним змістом, що включає значну спадщину радянської системи. Тому участь держави в трансформації недосконалої інноваційної системи характеризується особливостями, які слід брати до уваги при використанні міжнародного досвіду з метою реалізації подальших удосконалень в області інноваційної діяльності. Поточний стан інноваційної політики в Україні обумовлено процесом безперервного, нерідко бурхливого та радикального перетворення соціально-економічної системи.

Серед суттєвих умов, що визначають якість та ефективність української інноваційної політики, слід відмітити: досить значна частина наукових досліджень та розробок продовжує здійснюватися державними організаціями та фінансується з державного бюджету; слабкість зв'язку вітчизняної промисловості з наукою, що відображає відсутність попиту на інновації з боку промисловості та низький потенціал освоєння інноваційних ідей; поєднання корінних перетворень, з одного боку, та стійкості деяких колишніх інституційних механізмів, з іншого, робить траєкторію розвитку країни відмінною від будь-якої іншої економіки, що розвивається, і має наслідком якусь подвійність інноваційної політики; організаційна структура для розробки та здійснення політики характеризується одночасно централізованістю та роздробленістю.

Таким чином, держава втручається в інноваційні процеси з метою усунення ринкових та системних збоїв, що перешкоджають інноваціям. У той же час, втручання держави потребує ретельного аналітичного обґрунтування, оскільки це втручання може спотворити ринкові процеси. Інноваційна діяльність підприємств значною мірою залежить від оперативної ефективності та якісної трансформації національної інноваційної системи. До цього часу підходи до інноваційної системи залишаються невиразними, не в змозі адекватно охарактеризувати роль інноваційної політики в трансформації системи.

Література:

1. Edquist C., F. Malerba, J.S. Metcalfe, F. Montobbio, W.E. Steinmueller (2004) Sectoral systems: implication for European innovation policy. *In Sectoral systems of innovation: concepts, issues and analyses of six major sectors in Europe*, pp. 427–461. F. Malerba, ed. Cambridge : Cambridge University Press.
2. Arnold E. (2004) Evaluating research and innovation policy: a systems world needs systems evaluations. *Research Evaluation*. Volume 13, Issue 1, pp. 3–17.
3. Амоша О.І., Ніколаєнко А.І. Національна інноваційна система України в контексті міжнародних порівнянь. *Економічний вісник Донбасу*. 2015. № 1 (39). С. 115–121.

Туранський О. І.

студент

Київського національного торговельно-економічного університету

Хмурова В. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

В умовах погіршення економічної ситуації в Україні, забезпечення розвитку та досягнення цілей неможливе без взаємодії держави та бізнесу. Дефіцит бюджету, скорочення доходів та видатків державного бюджету на реалізацію масштабних проектів, неможливість повноцінного використання власних коштів підприємствами призводить до зниження рівня інвестиційної активності в Україні і вимагає, у свою чергу, пошуку пріоритетних форм інвестиційної діяльності. Тому було створено для досягнення економічних цілей держави, публічно-приватне партнерство (ППП). Воно засноване на використанні державного регулювання, тобто держава створює умови і стимули для розвитку бізнесу на взаємовигідних умовах для двох сторін, як для держави, так і для бізнесу [1].

В Україні актуальність використання публічно-приватного партнерства зумовлена багатьма чинниками. По-перше, зараз проводиться багато реформ, тому є підстава говорити про привабливість і перспективність PPP у країні. Серед обов'язкових складових успішної співпраці держави і бізнесу виділяють можливість об'єднання схожих проектів в різних містах для здійснення масштабніших інвестицій, а також залучення досвідчених консультантів [2]. Влада повинна залишати за собою контроль реалізації цих проектів і постійно моніторити якість послуг, що надаються. У довгостроковій перспективі публічно-приватне партнерство може стати затребуваною формою реалізації проектів через відсутність приватних інвестицій та обмеженість бюджетних коштів для їх реалізації. По-друге, PPP є дієвим важелем активізації та стимулювання економічного зростання, забезпечення технологічного оновлення й розвитку галузей реального сектору економіки.

Публічно-приватне партнерство є сукупністю відносин права власності, фінансово-економічних, організаційно-управлінських і правових відносин, які складаються між державою і приватним партнером у межах моделей фінансування, відносин власності і управління з приводу участі в системі узгоджених видів діяльності зі створення цінності, що утворюють множину форм публічно-приватного

партнерства і є основою для обрання конкретної схеми взаємовідносин між партнерами для реалізації окремого проекту.

Запровадження публічно-приватного партнерства потребує виконання організаційно-управлінських, економічних, інформаційних заходів, які більшою мірою сприятимуть його розвитку в українській практиці. В основі організаційно-управлінських заходів слід виокремити наступні елементи: утворення фінансових інститутів розвитку публічно-приватного партнерства для інвестування і гарантування приватних інвестицій; утворення нефінансових інститутів розвитку публічно-приватного партнерства; розробка системи управління; підвищення кваліфікації державних службовців; впровадження проблематики публічно-приватного партнерства у програми академічної підготовки фахівців для органів державного управління та місцевого самоврядування; організація тренінгів, семінарів, круглих столів з питань ППП [3]. В основі економічних заходів важливими є: відшкодування витрат на проектування, будівництво, модернізацію, участь у конкурсних процедурах; запровадження механізмів державного кредитування та страхування імпорту інвестиційного обладнання; надання державних гарантій по кредитах; відшкодування втрат внаслідок коливань обмінного курсу; використання сучасних ринкових інструментів фінансування (цінних паперів); зниження податкових ставок, звільнення від частини податків і зборів, відтермінування сплати окремих податків і зборів тощо; надання субвенцій та субсидій.

Публічно-приватне партнерство – гнучкий інструмент, який дозволяє використовувати альтернативні джерела приватного фінансування та нові механізми управління проектом, що залишають право власності за публічним партнером. За інформацією Мінекономрозвитку в Україні наявні лише два проекти ППП, реалізовані у суворій відповідності до вимог Закону про ДПП. При цьому об'єктами обох укладених договорів ДПП є котельні. Втім слід визнати, що наразі перспективи розвитку публічно-приватного партнерства у зазначеному секторі є дещо обмеженими, адже практика свідчить, що суб'єкти господарювання віддають перевагу використанню так званих ЕСКО-контрактів. Не в останню чергу популярність енергосервісних контрактів зумовлена наявністю бюджетних гарантій.

Слід розуміти, що проект модернізації системи тепlopостачання, шляхом заміни газового водогрійного котла на твердопаливний, який було запроваджено у місті Малині (перший в Україні проект ДПП), було реалізовано спільно з фахівцями USAID. Але це був пілотний проект, покликаний активізувати громади і продемонструвати, що за наявності бажання будь-яку існуючу проблему можна вирішити. Проекти з переобладнання котелень не є панацеєю (тим паче з появою ЕСКО-контрактів), тому цей кейс безперечно залишається зразковим,

однак лише як приклад ініціативності громад, а не як інструкція для подальшого застосування шляхом копіювання.

На сьогодні в Полтавській області існує 109 концесійних договорів. Але, на жаль, це лише на папері. Ідея реалізації проекту будівництва комплексу з переробки твердих побутових відходів у Полтавській області (планувалося побудувати чотири заводи, які повинні були б охопити область, задля чого і підписувалися окремі договори з усіма сільськими радами) зазнала краху, тому наразі зі 109-ти концесій – нуль реалізованих проектів на практиці. Це яскравий приклад формального підходу, який пронизує вітчизняне «звітування» про «результативність» у сфері ППП/концесій.

Реєстр концесійних договорів і дійсність – це, на жаль, трохи різні речі... однак так не має бути. Ведення Фондом держмайна Реєстру концесійних договорів за наведеним принципом позбавлене будь-якого сенсу як для потенційних інвесторів, які не можуть отримати цілісне бачення ситуації, так і для власне державних органів, які теоретично могли б використовувати Реєстр для ефективного моніторингу.

У світовій практиці розроблений інструментарій дозволяє підприємствам, створеним на ППП основі, залучати для реалізації великих інвестиційних програм різні фінансово-кредитні інститути шляхом складних схем фінансування. Таким чином, банківське фінансування і використання моделей ППП має найбільше поширення. При поєднанні, фінансування можна досягти найбільших результатів. ППП є привабливим для банків, адже вони мають ресурси для оцінювання та моніторингу проектів. Наразі банки стали постачальниками боргового фінансування проектів ППП. Незалежно від цього, у поточних умовах залучити кошти для реалізації проекту в повному обсязі важко, адже довгострокове боргове фінансування залишається недоступним, що призводить до використання банками короткострокового боргового фінансування, строком до п'яти років, по закінченні якого виникає ризик рефінансування. Виходом із цієї ситуації може бути поділ ризику рефінансування між публічним і приватним партнерами, адже держава вже несе цей ризик за власними запозиченнями і запозиченнями державних підприємств.

Література:

1. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави [<http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/314>] / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf.
2. Тараш Л.І. Узагальнення практики використання форм державноприватного партнерства / Л.І. Тараш, І.П. Петрова // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 2 (29). – С. 97–103.

3. Хмурова В.В. Інституційні основи запровадження публічно-приватного партнерства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 3. С. 71–75.

4. Khmurova V., Likarchuk L. Features of self-government functioning in Ukraine. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Т. 30 (69), № 2. С. 67–71.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гречаник Н. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»*

Давосир С. І.

*студентка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ, Україна*

SMM ЯК МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ

Усі частини брендингу можна реалізувати через соціальні мережі: починаючи від контент-стратегії, яка буде цілеспрямовано й послідовно інформувати аудиторію про продукт, включаючи спілкування зі споживачами, проведення конкурсів, акцій, різноманітних рекламних кампаній, виявлення настроїв аудиторії, і закінчуючи підвищенням лояльності як потенційних, так і постійних споживачів.

Маркетинг у соціальних мережах (Social Media Marketing) – це тип Інтернет-маркетингу, який використовує сторінки у соціальних мережах як інструмент просування брендів. Основною метою SMM є поліпшення спілкування з користувачами, підвищення впізнаваності бренду та охоплення якомога більшої кількості потенційних клієнтів [4].

Маркетинг у соціальних мережах надає компаніям зручний спосіб для залучення нових та взаємодії з існуючими клієнтами, а також просування бажаної ідеї, відповідної культури чи тону. SMM реалізовується шляхом створення якісного контенту, яким користувачі соціальних мереж активно діляться зі своїми друзями.

Основне завдання соціальних медіа як каналу комунікацій полягає в тому, щоб залучити якомога більше відвідувачів на сайт (сторінку) компанії. Фахівцями встановлено, що при переході на сайти по посиланнях з соціальних мереж користувачі проводять набагато більше часу на сайті, ніж при переході за прямими посиланнями з пошукових систем.

Оскільки Інтернет-аудиторія може бути сегментована краще, ніж традиційні маркетингові канали, компанії можуть переконатися, що вони зосереджують свої ресурси саме на цільовій аудиторії, на яку вони хочуть орієнтуватися. Адже, тут є можливість адаптувати маркетингові кампанії для націлювання на широкий спектр інформації, зокрема, на

демографічну, таку як вік, стать, рівень доходу, зайнятість, місце-знаходження, власність будинку та рівень освіти, також групувати людей за хобі, способом життя тощо [2].

Основною стратегією, яка використовується в маркетингу в соціальних мережах, є розробка повідомлень та контенту, якими окремі користувачі будуть ділитися зі своєю родиною, друзями та колегами. Ця стратегія спирається на усну передачу інформації та забезпечує кілька переваг.

По-перше, це збільшує охоплення повідомлення мережами та користувачами, до яких менеджер соціальних мереж, швидше за все, не мав доступу.

По-друге, повідомлення має більше підсвідоме схвалення, коли його надсилає той, кого одержувач знає і довіряє йому.

Бренд – це основний актив для управління. Кожен бренд розробляє свій «brand voice» або «tone of voice» – «голос бренду», який відображає його принципи та цінності, філософію, відношення до споживачів та партнерів. Весь контент, який публікується на сторінках у соціальних мережах повинен відповідати цьому «голосу бренду». Він допомагає створити певний імідж та сприйняття бренду, а отже, і самого продукту [3]. Тобто, йдеться про усе – мову публікацій у соціальних мережах, розсилки повідомлень та безпосереднє спілкування в месенджерах і електронних листах, текстів у рекламних банерах, стилі поведінки «обличчя» компанії, буквально в голосі й мові диктора в рекламі тощо.

SMM – це також інформаційна робота, спрямована на створення популярності, підвищення впізнаваності та залучення нових споживачів. Для того, щоб бренд у соціальних мережах розвивався і це приносило плоди, необхідний якісний, оригінальний і цікавий контент. Найголовніший критерій такого контенту: він повинен бути цікавий цільовій аудиторії, розповідати про те, що актуально, чіпляти за живе (підкреслювати певні «болі») і привертати увагу. Тільки в цьому випадку сторінка в соціальних мережах може бути ефективною і сприятиме просуванню бренду. При цьому необхідно пам'ятати, що самі по собі соціальні мережі є всього лише інформаційним каналом передачі даних і дуже багато залежить від якості контенту, його актуальності та інтересу до нього цільової аудиторії.

Стратегія соціальних медіа передбачає створення «липкого» контенту, тобто такого, що приверне увагу користувача та збільшить можливість виконання ним бажаної дії (або надання бажаного зворотнього зв'язку), наприклад, придбає продукт або поділиться повідомленням з іншими. Маркетологи створюють вірусний зміст, призначений для швидкого розповсюдження між користувачами. Маркетинг у соціальних мережах також заохочує клієнтів створювати та ділитися власним досвідом використання товарів чи

послуг, наприклад, огляди товарів чи коментарі (як позитивні, так і негативні).

Контент, який публікується бізнес-сторінками у соціальних мережах, насправді є дуже важливим та має відповідати певним вимогам [1]:

1. Він повинен бути унікальним і призначеним спеціально для розміщення виключно на даній сторінці. Перепости інших публікацій допускаються, але вони не роблять сторінку унікальною, що може суттєво вдарити по іміджу бренду і організації. Тут діє проста закономірність: чим більше унікальний контент, тим більше шансів на залучення потрібної аудиторії.

2. Контент має бути тематичним. Він може містити гумор, новини та іншу корисну інформацію. Але в будь-якому випадку він повинен відповідати тематиці бренду.

3. При розміщенні публікацій необхідно провокувати коментарі. Доведено, що задане в публікації запитання підвищує кількість коментарів на 15%.

Сторінки в соціальних мережах дозволяють маркетологам застосовувати широкий спектр тактик та стратегій для просування контенту та залучення людей до взаємодії з ним. Багато соціальних мереж дозволяють користувачам надавати детальну географічну, демографічну та особисту інформацію, що дозволяє маркетологам адаптувати свої повідомлення до того, що, швидше за все, буде викликати довіру та бажану реакцію у користувачів. Тому брендам важливо грамотно використовувати SMM-просування і за допомогою цього інструменту чітко відокремитися від конкурентів та забезпечити правильне позиціонування.

Література:

1. Ковач Т. Найкращі практичні рішення з маркетингу соціальних медіа та правильний підхід до них / Цифровий маркетинг [Електронний ресурс] – 2019. – Режим доступу: <http://blogs.brighton.ac.uk/tiborkovacs/2019/03/01/social-media-marketing-smm-best-practices-and-what-is-the-correct-approach>.

2. Кузнецова Н. Інтернет маркетинг в Україні проблеми та перспективи / Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія: Економіка. – 2017. – № 137. – С. 63–65.

3. Притула А.І. Голос бренду: як зазвучати доречно / Академія Інтернет-маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://webpromoexperts.net/blog/golos-brenda-kak-zazvuchat-umestno>.

4. Смирнова М.В. SMM самостійно: як використовувати соціальні мережі для просування бізнесу професійних послуг / Інтернет-маркетинг. – 2015. – № 5. – С. 312–320.

ФАКТОРИ УСПІШНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

У сучасних умовах, методи управління організацією орієнтовані в значних кількостях на задоволення потреб споживача та покращення процесу впровадження змін. В таких умовах, концепції загального управління якістю використовуються як певне доповнення для покращення процесу визначення потреб споживачів та правильного розуміння процесів на підприємстві, їх стабілізації, впорядкуванні та постійному вдосконаленню. Впровадження концепції менеджменту управління якістю створює труднощі на більшості підприємств, адже на практиці управління якістю немає однозначного підходу до впровадження та організації, та вже на перших етапах організації зіштовхуються з проблемами, які у більшості випадків, є характерними та унікальними для певних організацій та не мають однозначного рішення.

Метою цієї публікації є виокремлення об'єктів управління якістю, які впливають на впровадження та переваги від комплексних систем управління якістю, а також надання рекомендацій з впровадження менеджменту якості.

Сучасні компанії активно використовують управління якістю, в основі яких лежить процесний підхід, котрий полягає в оптимізації процесів з метою досягнення кращого результату з меншою витратою ресурсів. Даний підхід активно використовує провідні компанії, серед яких Toyota Motors Corp., Canon, Honda, Nissan, Scrum [1].

Слід зазначити, що об'єктами управління якістю можуть виступати не лише кінцевий продукт, але й наступні елементи організації [2]:

1. Проміжні продукти.
2. Технологічні процеси.
3. Управлінські процеси.
4. Сировина, матеріали, комплектуючі та ін.

Якщо узагальнювати систему менеджменту якості (СМЯ), яка функціонує та дає результати, то вона є потужним інструментом, що підвищує якість не тільки товарів та послуг, але й загальну ефективність підприємств, а також, як слідство, зменшення витрат на всю інфраструктуру та організацію бізнесу. СМ дозволяє різним відомствам повідомляти про свої потреби, проблеми та бажання. Даний елемент

управління якістю, допомагає скоротити витрати по всьому ланцюгу постачання, не втрачаючи продуктивність та здатності швидко реагувати на зміни.

Забезпечення якості згідно з ISO 9000, дозволяє, згідно з цією методологією, створити в організації діючу систему якості. Розробка та реалізація стандартів ISO 9000, для організацій є відповіддю на питання, що треба зробити задля забезпечення якості, але не як це зробити [5]. Тому використання стандартів потребує розуміння того, що стандарти ISO не є повною методикою створення системи якості, але лише одним з інструментів.

Загальне управління якістю передбачає трудомісткий процес, який розрахований на довгострокову перспективу. Використання специфічних інструментів та методів, таких як «будинки якості», принцип «шість сигма», бенчмаркінг, контрольні карти, допомагає зробити впровадження системи більш керованим та адекватним сучасним реаліям.

Можна виділити спільну рису впровадження комплексних систем якості, а саме методологію PDCA «Plan-Do-Check-Act» (цикл Шухарта-Демінга). Даний метод використовується на підприємствах з комплексними управліннями якістю у кожному виді діяльності. Можливості використання цього методу дозволяє відповідати організації головному принципу управління якістю «постійного поліпшення» [4].

Впровадження комплексних систем якості на вітчизняних підприємствах потребує від організацій серйозних змін корпоративної культури. Підвищення готовності працівників та керівників до прийняття змін, мотивування персоналу брати участь в процесі змін. Фактором ефективного впровадження СМЯ є потреба у залученні не лише звичайних працівників, але й вищого керівництва. Роль керівника організації є важливим елементом прийняття змін в організаціях, адже як показують дослідження, однією з сучасних проблем є ворожість до змін саме з боку підприємців [3]. Це обумовлюється тим, що СМЯ потребує інвестицій, а ефект від впровадження націлений на довгострокову перспективу.

Обґрунтовані вище фактори мають бути враховані для розробки власної СМЯ організації, яка дозволяє досягти певних переваг у сучасному конкурентному середовищі. Але варто відзначити, що спроби організації, яка не готова до впровадження комплексної системи якості, можуть викликати негативні наслідки. Тому, незважаючи на явні переваги від управління якістю, СМЯ не є розповсюдженим явищем в вітчизняних організаціях.

Література:

1. Чуланова О.Л. Применение технологии Кайдзен в управлении персоналом. *Мир науки*. 2014. № 4.

2. Коваленко В.П. Теоретико-Методичні аспекти управління якістю. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=254>.
3. Тульчинська С.О. Сучасні проблеми організації управління персоналом на підприємстві. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва : зб. наук. пр.* Київ : ІВЦ «Політехніка», 2014. С. 195–202.
4. Системи управління якістю. Вимоги: ДСТУ ISO 9001:2009. Київ : Держспоживстандарт України, 2009. 28 с.
5. Сковрон О. Впровадження загального менеджменту якості в діяльність вітчизняних організацій. URL: <https://kerivnyk.info/2013/12/skovron.html>.

Заболотна І. В.

*студентка Архітектурно-художнього інституту
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

Ткачук В. С.

*студент Архітектурно-художнього інституту
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

Євдокімова О. М.

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

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ

На сучасному етапі розвитку штучний інтелект виступає в якості впровадження нових технологій і формування цифрової економіки.

У всі сфери ділового і громадського життя проникають розумні системи, які можуть ефективно діяти в динамічному змінному світі.

Цифрова економіка – це основа всієї системи держуправління, економіки, нових моделей бізнесу, основа четвертої промислової революції [1, с. 130]. Штучний інтелект – це наука і технологія створення інтелектуальних машин, особливо інтелектуальних комп'ютерних програм [2, с. 6]. На даний момент безліч механізмів здатні приймати деякі організаційні рішення, виходячи з впроваджених в них обчислювальних алгоритмів.

Штучний інтелект – це область інформатики, яка займається розробкою інтелектуальних комп'ютерних систем, тобто систем, що володіють можливостями, які ми традиційно пов'язуємо з людським розумом, – розуміння мови, навчання, здатність міркувати, вирішувати проблеми [3].

Вплив штучного інтелекту на світову економіку:

- 1) заміна існуючих на даний період продуктів і послуг;
- 2) збільшення виробництва;
- 3) інновації та розширення видів продуктів і послуг;
- 4) негативні зовнішні ефекти;

- 5) економічні вигоди від збільшення глобальних потоків;
- б) створення і реінвестування цінностей.

Звертаючи увагу на те, що штучний інтелект в майбутньому може зробити конкурентну боротьбу, що неминуче спричинить за собою наслідки для компаній, ринків праці та державних економік.

Впровадження технологій штучного інтелекту відбудеться швидко, що призведе до того, що до 2030 року буде генерувати 1,2% приросту світового ВВП – більше, ніж всі впроваджені технології до цього. У той же час економічний ефект штучного інтелекту може проявлятися поступово, в прискореному темпі і бути помітним тільки з часом через необхідність суттєвих витрат на впровадження на початку і підсилює ефект конкуренції згодом. Штучний інтелект може підвищити ефективність світової економіки, але розподіл отриманої користі, швидше за все, буде нерівномірним.

Впровадження штучного інтелекту сприяє ще більшого відставання країн, що розвиваються від розвинених, тим самим посилюючи і без того високий цифровий розрив між державами. На рівні компаній використання штучного інтелекту може призвести до збільшення розриву в продуктивності між лідерами по впровадженню цих технологій і тими, хто забарився у впровадженні або зовсім не використовував технології в своїй діяльності.

Штучний інтелект може змінити попит на світовому ринку праці з професій, що вимагають виконання буденних завдань, до соціально і пізнавально орієнтованих спеціальностей, а також, які пов'язані з діяльністю, яку важко автоматизувати. Однак це призведе до підвищення безробіття в перший час впровадження.

В разі неефективного розвитку та впровадження технологій штучного інтелекту, може продовжити посилювання нерівності між національними економіками, окремими компаніями та працівниками на ринку праці, а це стане причиною можливих соціальних конфліктів. Щоб уникнути цього, уряди країн спільно з бізнесом зобов'язані забезпечити підтримку і легкий перехід працівників на нові затребувані робочі місця, а самим людям буде необхідно освоїти нові навички відповідно до потреб змінного ринку праці.

З кожним роком формування даних все більше автоматизується і аналізується, а отримані дані відразу ж переміщують в прикордонні сегменти мережі. В кінці спостерігається зростання і частки інформації, які виробляє бізнес сектор. І ця інформація починає обганяти споживчу. Зберігаються ж і ті, і інші дані на комерційних серверах. Наприклад, якщо бізнес-дані в 2015 році становили 30% від загальної інформації, то до 2025 року їх обсяг вже виросте до 60%. З часом прийде переосмислення цінностей інформації, так як великі потоки даних, і їх

різноманітність, і критично важлива роль викличе у компаній і споживачів нові труднощі.

Тенденція залежності від інформації залишиться актуальною і в 2025 році. Більш того, важливість даних в житті суспільства ще більше зросте – сучасна інфраструктура не зможе обходитися без них, а людина – без комфортного життя. Без них не поїдуть безпілотні автомобілі і зупиняться медичні прилади, що підтримують життя мільйонів людей.

У найближчі роки середня кількість інформаційних впливів на душу населення зросте в 20 разів. Наші будинки, робочі місця, прилади, транспортні засоби та імплантати поступово стають «розумнішими», і все більше пристроїв можна підключити до інтернету.

Найголовнішою основою існування світу стане інформаційна безпека. Разом з вибуховим зростанням загального світового обсягу інформації розрив між захищеними даними і тими, які необхідно захистити від посягань кіберзлочинців, тільки збільшиться. Обсяг фактично захищених даних аналітики складе 40%, а 90% даних в 2025 році будуть мати потребу в захисті. Обов'язковими будуть системи безпеки для обробки корпоративних фінансових даних, особистої інформації та медичної документації.

Таким чином, можна використовувати чотири блоки проблем використання штучного інтелекту в сучасній економіці:

1. Безпека.
2. Зайнятість населення.
3. Тенденційність до деградації суспільства.
4. Відповідальність за експлуатацію.

Для впровадження штучного інтелекту в реальні сектора економіки доцільно створення територіальних координаційних центрів з метою досягнення гармонійного матеріально-технічного удосконалення суспільства і балансу соціально-економічного розвитку.

Можна зробити висновок що штучний інтелект – це розвиваюча система, яка має ряд недоліків, але в той же час ці ж недоліки можна виправити або ж поліпшити тим самим пересуваючи штучний інтелект на наступний рівень розвитку. І незабаром він стане такою ж незамінною частиною нашого життя як інтернет або інші технології. Але і недоліками такої системи буде нерівність на ринку розвинених країн перед розвиненими, і незахищеність цієї системи перед кіберзлочинністю.

Література:

1. Ромашкин Т.В., Устинова Н. Цифровое предпринимательство: вызовы и перспективы развития // Взаимодействие власти, бизнеса и общества в развитии цифровой экономики: материалы XI Международной научно-практической конференции «Саратовский источник». – Саратов, 2018. – С. 130–134.

2. Штучний інтелект. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення: 20.11.2020).
3. Історія штучного інтелекту. URL: <https://it-region.livejournal.com/2614808.html> (дата звернення: 23.11.2020).

Zatonatskiy D. A.
Ph.D. Student
of the National Institute for Strategic Studies
Kyiv, Ukraine

THE CONCEPT OF THE CORPORATE PERSONNEL SECURITY AND INSIDER THREAT MANAGEMENT

Personnel security of the enterprise is an integral part of economic and information security, as well as cyber security of the firm. For a long time, companies focused on the protection against external threats and the physical component of the personnel security (access regime, physical protection of company property, etc.), which was due to the level of development of information technology. That is why the framework and the concept of ensuring personnel security from external threats is quite sophisticated and effective, and companies mostly use ready-made, time-tested models that have proven their effectiveness and require only minor adaptation to the real situation at the enterprise. Only recently, the firms have begun to pay attention to such a problem as insider threats (meaning internal), to the personnel security, and the main factors contributing to their spread that are organizational, psychological and technological [2].

The level of the insider threats depends primarily on the industry to which the company belongs. This is because the information that can be leaked in an insider attack has different costs and liquidity, so a deliberate insider attack is more likely to occur in the industries where the information is of the highest value. It is very difficult to determine the direct economic effect of an insider attack (the amount of direct damage, the value of stolen information, etc.), because the very fact of such an attack or even attempted attack can cause irreparable damage to the company's reputation and image [4]. Moreover, a company can be sued by customers if a personal data leak occurs during an insider attack. As a result, companies determine the feasibility of building their own concept and system of protection against internal threats to personnel security not on the basis of calculating the economic efficiency of the proposed measures, but based on the probability of losses and damage to the company's reputation in the event of an insider attack. For example, one of the most vulnerable industries to internal threats is the banking and financial sectors, as information in such companies is not only very valuable,

but also extremely liquid. It is clear that the client's personal financial information is much more valuable to attackers than, for example, a drawing of a building, because it can be used quickly and get them the benefits immediately. Moreover, it is almost impossible to make a reliable forecast of how the leakage of personal financial information of even one client will affect the reputation and activities of a financial institution [3]. This means that the company will focus on the possible damage to the image and reputation, rather than on potential losses that can be calculated and quantified.

At present, there is no clearly defined universal concept of personnel security management, especially in the field of protection against internal threats. To this end, we propose to use the following general framework for assessing and protecting against insider threats to the personnel security of the enterprise, which can be easily adapted depending on the vulnerability of a particular enterprise to the insider threat [1].

It should be noted that our concept of personnel security management involves the partial use of the proposed framework depending on the level of vulnerability of the enterprise to internal threats. In particular, with a minimum level of vulnerability, it is possible to limit to the implementation of a system of professional training and standard software for information protection. As the level of threat increases, strict adherence to industry and international standards, cybersecurity in the company, and tracking of employee actions online can be gradually introduced. At the most vulnerable companies, it is advisable to introduce psychological assessment of staff and more careful attention to those employees who meet the psychological profile of the insider.

As a strategic goal of the framework for assessing and protecting against insider threats we propose the achievement of sustainable development of the enterprise, ensuring staff security as a component of economic security by facilitating the development of human and intellectual capital of the firm. Thus, personnel security management must meet the strategic goals of the company, which will ensure a continuous process of its growth in the future.

The main principles for the framework of assessment and protection against insider threats are as follows:

- the principle of economic feasibility, i.e. a qualitative assessment of the impact of insider attacks on the reputation and image of the company;
- the principle of observance of legal norms, which provides for the use of only those activities and methods that do not contradict the current legislation of the country and international norms;
- the principle of preserving the company's reputation, i.e. all methods and tools used by the company should be aimed at protecting the company's image for customers and partners;

– the principle of being human-oriented, which provides for the management of personnel security and protection from internal threats at the individual level.

To comply with the above principles, we recommend using basic methods such as informatization, i.e. the use of modern information and communication technologies, and a combination of organizational, psychological and technological subsystems of personnel security management, i.e. the use of several tools to determine the likelihood of insider attack and its prevention.

To achieve this goal, it is necessary to ensure the implementation of several tasks of the framework of assessment and protection against insider threats, such as: the creation of integrated high-tech information security systems; introduction of information technologies into the personnel security management system; development of human and intellectual capital of the company; development of the international certification system.

Based on the purpose and objectives, we can identify such objects of management as human resources, information and technology, the process of staff training, industry standards.

Personnel security management tools include the following: (1) direct action tools: cybersecurity, implementation of industry and international standards; (2) indirect action tools: system of professional training, use of software to protect information, psychological assessment of staff.

With the help of a system of professional training, it is possible to influence the level of awareness of the staff, meaning to train employees in standards of behavior, which will prevent accidental leaks, and the use of information protection software will provide additional tools to prevent leakage of important inside information. Psychological assessment of the staff creates the conditions under which it is possible to identify employees who may pose a potential threat to personnel security at a stage when the threat has not become catastrophic for the company.

References:

1. Fagade T., Tryfonas T. Malicious Insider Threat Detection: A Conceptual Model. *Security and Protection of Information*. 2017. 2017. P. 31–44.
2. Homoliak I. et al. Insight into insiders and it: A survey of insider threat taxonomies, analysis, modeling, and countermeasures. *ACM Computing Surveys (CSUR)*. 2019. T. 52. №. 2. P. 1–40.
3. InfoWatch 2019. A Study on Global Data Leaks in 2018. URL: https://infowatch.com/sites/default/files/report/analytics/Global_Data_Breaches_2018.pdf
4. Kim A. et al. A Review of Insider Threat Detection Approaches With IoT Perspective. *IEEE Access*. 2020. T. 8. P. 78847–78867.

Марчук А. О.
*асистент кафедри маркетингу
Таврійського державного агротехнологічного університету
імені Дмитра Моторного
м. Мелітополь, Запорізька область, Україна*

ПЛАНУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Сьогодні ринок молока та молочної продукції в Україні вирізняється гіперконкурентністю. Із головних тенденцій можна виділити: довгочасну реструктуризацію й концентрацію власності, розширення меж впливу лідерів-гігантів, розвиток місцевих та регіональних ринків, впровадження інновацій у виробництво. У часи профіциту продукції, будь-яке підприємство має можливість отримати максимальний прибуток завдяки вибору, забезпеченню і просуванню вищої цінності продукції для споживачів, та, безсумнівно, завдяки оптимізації процесу її надання. Формування, представлення та просування цінності вимагає дієвих маркетингових заходів. Для успішної діяльності підприємства в умовах ринку необхідне ефективне маркетингове стратегічне планування. Досягнення фірмою заданих стратегічних і тактичних цілей товарної політики не тільки покращує позиції своєї продукції серед конкурентів, але й забезпечує власному бренду більш стійку позицію на обраному цільовому ринку.

Товарна політика є певною системою заходів, що орієнтують виробництво на задоволення потреб споживачів та одержання на цій основі прибутку. Із погляду економіки, головним аспектом товарної політики вважається саме створення ефективного товарного асортименту. Товарна політика підприємства передбачає управління товарною номенклатурою, товарним асортиментом, окремими товарами.

Планування товарної політики фірми проходить кілька стадій:

I – аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства на цільових ринках; II – визначення можливостей розвитку товарного асортименту компанії, перспективність напрямів диференціювання її продукції; III – формування розділу як стратегічного, так і тактичного маркетингового плану; IV – розробка товарів-новинок і послуг, їх експертне тестування та поетапний запуск; постійний контроль за оновлення товару-міксу; V – перевірка виконання усіх планів маркетингу, оцінка ефективності ухвалених маркетингових рішень у сфері товарної політики.

Основним етапом планування виробничої програми підприємства є розробка плану виробництва та реалізації продукції. Саме план продажу допомагає в майбутньому скласти внутрішньофірмову стратегію

підприємства. Правильно сформований план реалізації продукції допоможе досягти максимального прибутку та задовольнити споживачів.

Для планування обсягу реалізації молока на прикладі ПАТ «Юрія» у період 2020–2022 р.р. необхідно дослідити реалізацію цієї продукції в 2015–2019 роках.

Таблиця 1

Вихідні дані для планування обсягів збуту продукції ПАТ «Юрія», т

Показник	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Молоко	13407,60	15467,4	14939,0	17281	16622,4

Джерело: розрахунки автора на основі фінансової звітності ПАТ «Юрія»

Відобразимо графічно обсяги реалізації молока за останні п'ять років та зобразимо рівняння лінії тренду. Під час графічного відображення обсягів реалізації продукції, було виведено наступне рівняння лінії тренду: $y = 13539x^{0,1402}$. Для визначення лінії тренду використовують різноманітні математичні функції. У нашому випадку найбільш доцільною буде лінійна функція.

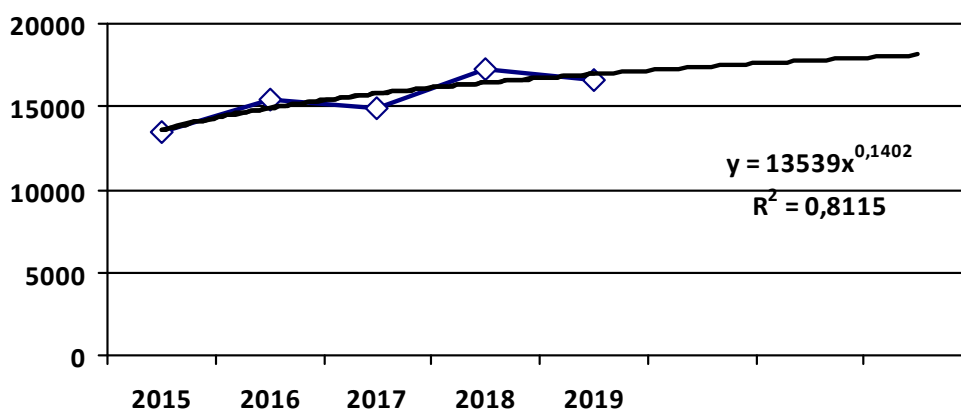


Рис. 1. Планування обсягів реалізації продукції ПАТ «Юрія», т

За рис. 1 видно, що було розраховано коефіцієнти детермінації для ліній тренду, і також підсумовано, що найбільш точне прогнозування обсягів збуту молока можливе за допомогою ступеневої кривої, величина коефіцієнта кореляції близька до одиниці – 0,81.

Тепер проведемо рорахунок обсягів реалізації молока для наступних маркетингових років: $O_{2020} = 13539 * 6^{0,1402} = 17405,38$ т; $O_{2021} = 13539 * 7^{0,1402} = 17785,63$ т; $O_{2022} = 13539 * 8^{0,1402} = 18121,74$ т.

У майбутньому, потенціал виробництва та реалізації молока підприємством буде тільки збільшуватись. Так, за прогнозом у 2020 році обсяги реалізації становитимуть 17405,38 т, що на 782,98 т більше за показники 2017 року. У 2021–2022 рр. також буде

спостерігатись тенденція до зростання, приблизні обсяги реалізації молока – 17785,63 т та 18121,74 т відповідно.

Тепер за допомогою статистичних даних та індексу виробництва визначемо помісячний план виробництва молока ПАТ «Юрія».

Таблиця 2

Розрахунок плану виробництва молока ПАТ «Юрія»

Місяць	Реалізація продукції, млн. грн	Індекс сезонності	Помісячний план реалізації підприємства, т
Січень	3926,5	1,00	1201,93
Лютий	4270,8	1,09	1307,32
Березень	4660,3	1,19	1426,55
Квітень	4813,8	1,23	1473,54
Травень	5483,3	1,40	1678,48
Червень	5175,8	1,32	1584,35
Липень	5168,6	1,32	1582,15
Серпень	5238,2	1,33	1603,45
Вересень	4602,9	1,17	1408,98
Жовтень	4862,1	1,24	1488,32
Листопад	4734,3	1,21	1449,20
Грудень	4702	1,20	1439,32

Джерело: розрахунки автора на основі статистичних даних щодо обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності

За табл. 2, простежується певна сезонність, яка є нерівномірною. Бачимо, що найбільші показники представлені в таких місяцях, як: травень – 1678,48 т, липень – 1582,15 т, серпень – 1603,45 т. Це пояснюється значним споживанням молочних продуктів на травневі свята та ближче до літа. У грудні споживання зростає через новорічні свята, коли люди якнайбільше готують та споживають велику кількість страв.

Таблиця 3 демонструє графік виконання заходів щодо удосконалення молочної продукції ПАТ «Юрія», які заплановані на наступний маркетинговий рік. Так, аналіз українського ринку молока та молочної продукції буде проводитись у березні, липні та листопаді, для постійного відслідковування динаміки попиту та пропозиції на продукцію ТМ «Волошкове поле». Пошук інвестицій для удосконалення продукції досліджуваного підприємства краще проводити на міжнародних та національних виставках і ярмарках, що частіше проходять у весняно-осінній період. Розширення асортименту лінійки молочної продукції маркетинговий відділ втілюватиме протягом липня-вересня, проте процесом удосконалення виробництва буде займатись лише в квітні, проте детально, із визначенням основних недоліків та виокремленням інноваційних оновлень виробничого процесу за рахунок інвестицій. Тестування товарів-новинок будуть у якості дегустації

будуть організовані у торгових супермаркетах, де споживачі зможуть повністю оцінити усі переваги та недоліки смакових властивостей нового товару, його дизайну упаковки, а також краще проінформуватися щодо іміджевої політики бренду (травень і вересень). Збір та обробка інформації щодо конкурентів є постійною задачею для маркетингового відділу і буде проводитись протягом усього року.

Таблиця 3

План заходів на удосконалення продукції ПАТ «Юрія»

ПЛАН ЗАХОДІВ	Графік виконання планових заходів											
	I квартал			II квартал			III квартал			IV квартал		
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Аналіз продукту на ринку			■				■				■	
Пошук інвестицій для удосконалення продукту				■	■			■	■			
Розширення асортименту							■	■	■			
Удосконалення виробництва товару			■									
Тестування нового товару на ринку					■				■			
Збір та обробка інформації про товар конкурентів	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Комплексне вивчення ринку та аналогічних продуктів	■			■			■			■		
Пошук нових постачальників	■	■	■	■	■							
Розширення каналів збуту товару				■								
Контроль за виконанням робіт		■			■			■			■	

Джерело: складено автором

Отже, для розвитку підприємству потрібен чіткий і систематизований план його діяльності, а саме – маркетинговий стратегічний план, особливо що стосується завдань товарної політики. Безліч рішень повинні ухвалюватися не тільки з боку поточних інтересів, але й з урахуванням того, як воно «працює» на кінцеві цілі. Таким чином, фірмі необхідно правильно планувати, а також постійно удосконалювати товарну стратегію, що дозволить їй забезпечити стійку структуру асортименту, постійний збут і стабільний прибуток.

Література:

1. Куліш Т.В. Стратегічне маркетингове планування діяльності підприємств із використанням матричних методів. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. 2012. № 2(18). С. 64–51.
2. Шквиря Н.О. Обґрунтування вибору маркетингової стратегії молоко-переробного підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 29. С. 324–329.

3. Окрепкий Р., Лагоцька Н. Стратегічні аспекти формування маркетингової товарної політики підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2015. Вип. 2 (27). С. 283–289.

Матійчак Б. В.

студент магістратури

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Науковий керівник: Поченчук Г. М.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Споконвіку технології допомагали бізнесу підвищувати рівень надання послуг, пришвидшувати операційні процеси, та оптимізувати витрати для отримання кращого продукту для кінцевого споживача. Сьогодні ж розвитку бізнесу сприяє нова рушійна сила – діджиталізація, яка набула щонайбільшої актуальності за весь час, в тому числі внаслідок пандемії COVID-19.

Діджиталізація, або ж цифрова трансформація означає інтеграцію цифрових технологій у всі сфери бізнесу, для вдосконалення методів його функціонування, та підвищення цінності його виробленої продукції або наданих послуг. Це включає адаптацію до культурних змін, експерименти з інноваційними технологіями, менеджмент ризиків та знаходження нових рішень.

Опираючись на фахове опитування, проведене у 2018 році у США серед 628 кваліфікованих представників high-tech індустрії (16%), сфери виробництва (12%), фінансових послуг (12%), державних установ (10%), сфери послуг (8%), освіти (8%), охорони здоров'я (7%), рітейлу (6%), маркетингу/реклами (5%), 89% бізнесу впроваджує, або включає в свої плани інтеграцію цифрових технологій [1].

Тобто діджиталізація допомагає бізнесу в напрямку створення додаткової цінності своїй продукції для отримання конкурентних переваг і задоволення очікувань потенційних клієнтів.

Також актуальним можна вважати дослідження, проведене на замовлення компанії Cisco в 2020 році, щодо цифрової зрілості малого бізнесу, яке аналізувало малий бізнес у восьми країнах, і описувало імплементацію цифрових технологій та їх поміч при відновленні економічної ситуації у досліджуваних країнах. Серед європейських країн були опрацьовані ринки Франції, Великобританії та Німеччини, а моделювання показало, що в середньому, посилюючи діджиталізаційні

процеси в межах держави, можна досягнути росту ВВП на рівні 5,6% до 2024 року [2].

Так як малий бізнес являється основою економіки кожної країни, зокрема України, впровадження цифрових технологій має допомогти менеджерам приймати зважені рішення на основі розуміння статистичних даних, сприяти впровадженню дистанційного керування процесами та автоматизації рутинних задач задля зменшення фактору людської помилки. Використання BigData й аналітики може допомогти прийняти більш обґрунтовані рішення для бізнесу, а фокус менеджерів завдяки цьому буде зміщуватись з операційної діяльності в бік тактики та стратегії бізнесу для покращення взаємодії з клієнтом на кожному кроці.

У сучасному цифровому середовищі, до якого звертається бізнес для досягнення конкурентоспроможності, «Великі дані» є важелем для зростання та успіху. До прикладу, американська компанія McCormick & Company, що виробляє спеції та суміші приправ, надихнулася ідеєю впровадити інформаційні технології, що дозволило компанії розробляти спеції на основі смаків споживача, і саме тому вони запустили FlavorPrint, онлайн-додаток, що допомагає користувачу розпізнавати їх вподобання. Цей додаток просить користувача пройти декілька опитувань, і, обробляючи дані, надає персоналізовані рецепти, які відображають вподобання окремого споживача, майже як Netflix в кіноіндустрії. І якщо не кожен бізнес має ресурси на впровадження машинного навчання та штучного інтелекту для збору і обробки даних користувача для надання персоналізованих послуг, створення персоналізованого продукту, то існує і безліч інших опцій, які доступні навіть малому бізнесу.

Для загального розуміння можна виокремити три базових напрями для імплементації цифрових рішень малим бізнесом, а саме: комунікації, внутрішній менеджмент та логістика, менеджмент продажів.

Цифрові рішення у сфері комунікацій можуть бути застосовані як для покращення внутрішніх комунікацій, так і для встановлення контакту з клієнтом, донесення до нього інформації, отримання зворотного зв'язку. Більше того, нещодавній звіт Міжнародної Організації Торгівлі показав, що діджиталізація може допомогти збільшенню обсягів торгівлі, і що малий бізнес з ефективним використанням цифрових інструментів експортує частіше, ніж конкуренти, які не мають цифрової присутності [3].

Відповідно, діджиталізація у сфері комунікацій сприяє розширенню клієнтської бази з експортним потенціалом, а це, в свою чергу, гарантує приріст доходів. Серед основних комунікаційних інструментів та технологій варто виділити такі, як: запуск кампаній з email-маркетингу, створення клієнтоорієнтованого веб-сайту компанії з його подальшою пошуковою оптимізацією, маркетинг в соціальних мережах, розробка власного мобільного додатку, використання платформ відео-конференцій для внутрішньої комунікації на підприємстві.

Щодо внутрішнього управління, то такі інструменти як хмарне ПЗ, CRM-системи, внутрішнє ПЗ для зв'язку з ланцюгом поставок, системи ERP(планування ресурсів підприємства), корпоративні соціальні мережі можуть допомогти бізнесу ефективніше виконувати свої завдання. Це в свою чергу спрощує зв'язок підприємств із постачальниками, замовниками та працівниками за допомогою Інтернет-інструментів. Технології роблять можливим віртуалізацію роботи, що позитивно впливає на витрати та сприяє реалізації потенціалу працівників. Це також дозволяє їм виконувати поставлені завдання не виходячи з дому, що вкрай актуально в контексті пандемії. Тим часом інтранет і мережеві інструменти компанії стали потужними засобами, що сприяють взаємодії та обміну знаннями. Нарешті, деякі цифрові інструменти дають керівникам глибше розуміння продуктів, що дозволяє приймати рішення щодо реальних даних для вдосконалення внутрішніх процесів. Також дослідження інтернаціональної компанії Deloitte у сфері фінансового консультування виявило закономірність між використанням цифрових технологій та здатністю створювати інноваційний продукт, себто діджиталізація має стійкий позитивний вплив для розробки нового продукту [4].

Вагомим аргументом на користь впровадження цифрових рішень може також стати факт більшої частки продажів бізнесу саме з онлайн каналів, у порівнянні з офлайн збутом продукції завдяки діджиталізації [5].

Також онлайн канали збуту позитивно впливають на міжнародні продажі, а використання отриманих даних, внаслідок онлайн продажів, допомагає в персоналізації товарів та послуг. Тобто компанії все частіше звертаються до технологій, щоб розуміти географію своїх клієнтів та їх вподобання. Аналітичні цифрові інструменти, в свою чергу, допомагають аналізувати поведінку споживача і розуміти його глибинні потреби в деталях. Серед цифрових інструментів, що можуть спростити життя пересічного бізнесу можуть бути: вебсайт з можливостями e-commerce, маркетплейси для розміщення власної продукції на сторонніх ресурсах, аналітика даних споживачів, цифрові платежі та сторонні додатки з доставки. Всі ці інструменти спрощують життя як самого бізнесу, бо дозволяють йому виходити на нові ринки та оптимізувати продажі, так і клієнту, адже спрощують процедуру купівлі, проведення платежів та доставки.

Підсумовуючи, варто наголосити, що діджиталізація не замінює, а лише доповнює і вдосконалює традиційний спосіб ведення бізнесу. Використання цифрових технологій допомагає оптимізувати процеси, нарощувати потужності та виходити на нові, раніше недоступні ринки, а в контексті пандемії, для деяких підприємств діджиталізація може стати рятівним інструментом для виходу із кризового становища.

Література:

1. IDG Communications (2018). State of Digital Business Transformation (Executive summary), 2–10. Retrieved December 2, 2020. URL: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/1624046/Digital%20Business%20Executive%20Summary_FINAL.pdf.
2. IDC (2020). 2020 Small Business Digital Transformation, 10–20. Retrieved December 5, 2020. URL: https://www.cisco.com/c/dam/en_us/solutions/small-business/resource-center/small-business-digital-transformation.pdf.
3. WTO (2018). World Trade Report 2018: The future of world trade (Executive Summary), 8–11. Retrieved December 6, 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/executive_summary_world_trade_report18_e.pdf.
4. Deloitte Financial Advisory (2019). The performance of Small and Medium Sized Businesses in a digital world, 30–32. Retrieved December 7, 2020. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/Consultoria/The-performance-of-SMBs-in-digital-world.pdf>.
5. OECD (2017). Key Issues for Digital Transformation in the G20, 115–122. Retrieved December 8, 2020. URL: <https://www.oecd.org/g20/key-issues-for-digital-transformation-in-the-g20.pdf>.

Резнік А. В.

*здобувач ступеня вищої освіти доктора філософії
Полтавського державного аграрного університету
м. Полтава, Україна*

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності у тому числі сільськогосподарського підприємства не можливе без застосування методів економічного управління витратами. Нині, одним із найпоширеніших методів управління витратами є бюджетування. Бюджетування це – процес планування майбутніх господарських операцій підприємства та результатів його діяльності шляхом формування системи бюджетів [1]. Зокрема, бюджет – фінансовий документ, який охоплює усі складові діяльності підприємства на визначений період часу (рік), є інструментом управління витратами підприємства і забезпечує контроль статей доходів та витрат за визначений період. Відмінність бюджету від стратегії, полягає у тому що, стратегія – це певною мірою наші припущення щодо того, які дії зможуть привести нас через кілька років до бажаних стратегічних цілей – результатів, то бюджет повинен провести експертизу цих припущень на можливість і наявність ресурсів для їх досягнення [2, с. 82].

Система бюджетування це інструмент ефективного управління витратами сільськогосподарського підприємства, який передбачає контроль величини статей доходів і витрат, та забезпечує виконання

наступних завдань: контроль реалізації поточної стратегії розвитку підприємства; планування і контроль основних показників економічної діяльності; прогнозування потреби у фінансових ресурсах; оптимізація грошових потоків. Характерною рисою системи бюджетування є те, що вона скерована у майбутній період і оперує плановими показниками. Від якості і об'єктивності планування залежить результат функціонування усієї системи бюджетування. Система бюджетування формується за принципом «зверху вниз» на основі: стратегічних цілей; поточних і прогнозованих ринкових умов; аналізу досягнутих фінансових результатів; операційних і фінансових показників діяльності; історичної інформації. Відповідно з точки зору послідовності підготовки документів процес бюджетування може бути умовно розбитий на дві основні частини, кожна з яких є закінченим етапом планування:

1. Підготовка операційних бюджетів.
2. Підготовка фінансових бюджетів [3, с. 38].

Система операційних бюджетів сільськогосподарського підприємства включає у себе розподіл витрат за наступними центрами фінансової відповідальності: агрономічної служби; інженерної служби; служби тваринництва; служби контролю та управління земельним банком; служби персоналу. Указані центри фінансової відповідальності відповідають за процес дотримання та виконання наданих їм бюджетів.

Операційні бюджети консолідуються і утворюють систему фінансових бюджетів (іноді їх називають основними), що включає у себе: бюджет доходів і витрат сільськогосподарського підприємства; бюджет руху грошових коштів сільськогосподарського підприємства; консолідований бюджет з наявністю планових фінансових показників діяльності.

Окрім операційних і фінансових, на підприємстві можуть використовуватися допоміжні і спеціальні бюджети. Серед допоміжних бюджетів найбільше значення мають план капітальних витрат і кредитний план (план залучення фінансових ресурсів). Їх призначення полягає в більш ретельному плануванні динаміки активів підприємства. Спеціальні бюджети показують калькуляцію або розподіл окремих статей основних бюджетів: податковий, розподілу прибутку, окремих проектів і програм [3, с. 38]. Таким чином, сформована система бюджетування дає можливість забезпечувати оперативний облік і контроль руху фінансових і матеріальних ресурсів сільськогосподарського підприємства. Серед переваг системи бюджетування можна виокремити наступні: деталізація планування витрат за їх видами (прямі, загальновиробничі, адміністративні); за виконання операційних бюджетів відповідають центри фінансової відповідальності; контроль зі сторони фінансово-економічної служби підприємства дозволяє вносити корективи та робити перерозподіл запланованих коштів у залежності від необхідності; удосконалення процесу розподілу ресурсів підприємства; процес

бюджетування дозволяє порівняти планові показники з фактичними і виявити «слабкі місця».

Серед негативних явищ використання системи бюджетування виділяються наступні: тривалість процесу складання бюджету (3–4 місяці); висока трудомісткість процесу складання бюджету; неможливість коригування планових показників протягом періоду дії бюджету.

Роль системи бюджетування у сільськогосподарському підприємстві полягає у тому, щоб надати у доступній та лаконічній формі всю фінансову інформацію, показати рух коштів, фінансових ресурсів, рахунків і активів підприємства максимально універсальною і зіставною формі, представити відповідні показники виробничої діяльності в найбільш прийнятному вигляді для прийняття ефективних управлінських рішень [3, с. 38]. Ефективне бюджетування як інструмент контролю витрат сільськогосподарського підприємства дозволяє дотримуватися вибраної стратегії розвитку підприємства, зберігати високий рівень конкурентоздатності та фінансової стійкості, оперативно і якісно приймати ефективні управлінські рішення; підвищувати загальний професійний рівень персоналу; координувати рух грошових коштів.

Література:

1. Кучер С.В., Ковальчук Н. Процес бюджетування на підприємствах як складова ефективного функціонування. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/04/65.pdf> (дата звернення: 06.12.2020).
2. Євдокимова Н.П., Батенко Л.П., Верба В.А. Економічне управління підприємством: навч. посіб. Київ : КНЕУ. 2011. 327 с.
3. Федорченко О.Є. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві. *Економіка та держава*. 2015. № 11. С. 37–39.

Свістунов О. С.

*кандидат економічних наук, докторант
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СУЧАСНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИМ ОНОВЛЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ

Незважаючи на складні технологічні процеси, які супроводжуються швидкими темпами економічного розвитку в багатьох країнах світу, в машинобудівному комплексі України протягом тривалого періоду часу нарощування обсягів виробництва не відбувалось на основі технологічного розвитку та удосконалення. Потужні ресурси, які за доби радянської влади були спрямовані на створення підприємств-гігантів, не

знайшли свого продовження в оновленні техніки і технологій, що призвело до глибокого старіння виробничих потужностей галузі.

Варто також зазначити, що на сьогоднішній день ситуація в машинобудівній галузі України ускладнюється через недостатню диверсифікацію, структурний дисбаланс, низьку територіальну і галузеву концентрацію виробництва, слабку орієнтованість на малі ринки.

У зв'язку із цим ключовими чинниками економічного розвитку машинобудівних підприємств виступають ресурси для інвестицій в технологічні інновації, оскільки інвестиції в технологічний розвиток із матеріалізованими на їх основі інноваціями трансформуються, створюючи синергетичний ефект, в створення нових конкурентоспроможних виробництв, і виступають не лише рушійною силою розвитку виробництва, але також в поєднанні із технологічним оновленням здатні забезпечувати високі темпи економічного зростання.

Розвиток теорії управління на сьогоднішній день зосереджується на тих підходах, згідно яких у світовій практиці у всіх сферах функціонування людини виділяється посилення впливу технологічної компоненти, у зв'язку із чим зростає роль та значення автоматизованих систем управління соціально-економічними процесами та їх технологічним розвитком.

Тому ідея розвитку цифрової економіки як основи модернізації та технологічних змін та формування новітніх систем управління ними охоплює весь світ, оскільки ефективність використання інформаційних систем та комп'ютерних технологій дозволяє підвищити рівень розвитку будь-якої економічної системи [1].

Основними цілями цифрового розвитку є: прискорення економічного зростання та залучення інвестицій; трансформація секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні; технологічна та цифрова модернізація промисловості та створення високотехнологічних виробництв; доступність для громадян переваг та можливостей цифрового світу; реалізація людського ресурсу, розвиток цифрових індустрій та цифрового підприємництва.

Окрім того, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій сприяє поглибленню інформаційного характеру управлінської праці, а невід'ємною частиною технології управління на сьогоднішній день виступають комп'ютеризовані системні технології, запровадження яких має інтеграційний характер, і забезпечує створення інтегрованих інформаційно-аналітичних систем [1; 4]. Підприємства все частіше вдаються до допомоги сучасних інформаційних систем з метою оцінки і врегулювання зовнішніх та внутрішніх потоків інформації, що збільшуються, що надає змогу використовувати її для аналізу, прогнозування і ухвалення управлінських рішень.

Сучасний рівень інформатизації суспільства, цифровізації та формування економіки знань визначають використання найновіших технічних, технологічних і програмних засобів в різних інформаційних системах економічних об'єктів. Створення автоматизованих інформаційних систем сприяє підвищенню ефективності виробництва на підприємстві і забезпечує якість управління. Досвід створення автоматизованих інформаційних систем, впровадження в практику оптимізаційних методів, формалізація ситуацій виробничо-господарських процесів, оснащення державних і комерційних структур сучасною комп'ютерною технікою корінним чином змінили технологію інформаційних процесів в управлінні.

Зростаючий попит на інформаційні технології і послуги за останні роки привів до того, що сучасні технології обробки інформації орієнтовані на застосування самого широкого спектру робіт, і насамперед, комп'ютерної техніки і засобів комунікації. На їх основі створюються автоматизовані системи і мережі різних конфігурацій з метою не тільки накопичення, збереження, обробки інформації, але і з метою максимального наближення складових автоматизованих інформаційних систем до робочого місця менеджера та керівників головної ланки управління.

На сьогоднішній день спостерігається тенденція до об'єднання різних типів інформаційних технологій у єдиний інтегрований комплекс. Усі вони орієнтовані на технологічну взаємодію сукупності об'єктів, створених пристроями передачі, обробки, накопичення і зберігання, захисту даних, а також дозволяють створювати інтегровані комп'ютерні системи обробки даних великої складності, практично необмежених експлуатаційних можливостей для реалізації та подальшого розвитку управлінських процесів.

На багатьох підприємствах створені інформаційні системи контролю, що забезпечують зворотній зв'язок між визначеними планами менеджменту і реальними показниками діяльності підприємства. Підприємства, які мають сучасні й точні системи контролю, мають більше шансів для досягнення успіху. Для менеджменту підприємств характерна велика кількість не тільки різних видів планів, але й видів контролю, якість виконання яких забезпечується використанням можливостей сучасних інформаційних систем. Очікуваними результатами побудови системи управління підприємством в умовах інтегрування сучасних автоматизованих інформаційних систем є наступні: ефективність проведення процесу управління підприємством на основі автоматизованих інформаційних систем; раціональний вибір функцій управління й забезпечення їхньої взаємодії; організація роботи елементів системи управління й забезпечення її постійного розвитку на основі автоматизованих інформаційних систем; досягнення цілей поточного

управління й стратегічного розвитку підприємства; здатність гнучкого рішення різних проблем управління підприємством; підвищення якості розробки управлінських рішень за рахунок скоординованої роботи всіх підсистем [1; 2].

Отже, під функцією управління в умовах використання інформаційних систем слід розуміти продукт поділу і спеціалізації управлінської праці, відокремлений напрямок управлінської діяльності, що дозволяє здійснювати управлінський вплив із врахуванням засобів і можливостей сучасного програмного забезпечення та інформаційних систем. Акцент управління змістився від досягнення економічної ефективності підприємства до забезпечення якості, гнучкості, обґрунтованості рішень і створення організаційного знання.

Отже, на сучасному етапі інформатизації, модернізації та цифровізації суспільства важливого значення набуває подальший розвиток загальної концепції управління, яка об'єднує всі функції, пов'язані із діяльністю підприємства на ринку, його комунікаціями та взаємозв'язками із постачальниками, виробниками і покупцями. Припинення взаємодії неминуче призводить до втрати конкурентної переваги та до зниження ефективності роботи підприємства, і в кінцевому підсумку – до банкрутства. Це дозволяє зробити висновок про те, що інформаційні системи сприяють створенню «соціального капіталу», і хоча він не має багатьох істотних ознак капітального блага, які вважаються обов'язковими з позицій стандартної неокласичної теорії, по суті, він набуває того ж соціального значення в діяльності підприємства, що і інші активи, в тому числі фізичний, грошовий і людський капітал [3; 5]. Таким чином, кожне промислове підприємство має мережу, яка включає: постачальників, покупців, консультантів, посередників, органи державного управління і т. д. Ця спільність інтересів, що призводить до необхідності діяти в мережі, підтримується технічними можливостями підприємства. Мережеві зв'язки набувають особливого інформаційного характеру та потребують відповідного технологічного оновлення, модернізації багатьох економічних процесів.

Література:

1. Войнаренко М.П. Інформаційні системи як основа розвитку технологій управління / М.П. Войнаренко, Л.В. Ємчук // Журнал «Бізнес Інформ» Харківського національного економічного університету. – Харків : ХНЕУ, 2012. – № 10. – С. 70–73.
2. Войнаренко М.П. Інформаційні технології в організаційному управлінні підприємством / М.П. Войнаренко, Л.В. Джулій, Л.В. Ємчук // *Konzeptuelle Grundsätze des Wirtschaftswachstums bei der Globalisierung : kollektive monographie / herausgegeben vom Doktor Wirtschaftswissenschaften, Professor W. Jatsenko.* – Verlag SWG imex GmbH Nurnberg, Deutschland, 2016. – 487 p.
3. Перехідна економіка : монографія / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін. ; за ред. В.М. Гейця. – Київ : Вища школа, 2003. – 591 с.

4. Войнаренко М.П. Управління розвитком інноваційних бізнес-процесів за умов використання автоматизованих інформаційних систем / М.П. Войнаренко, Л.В. Джулій, О.М. Кузьміна, Т.В. Янчук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 4. – С. 133–148.

5. Voynarenko M. Modern Ukrainian practice of tax audit implementation / M. Voynarenko, V. Gurochkina // Actual problems of modern science: monograph; edited by Musial Janusz, Polishchuk Oleh, Sorocatyi Ruslan. – Bydgoszcz: Copyright by the UTP University of Science and Technology Bydgoszcz, Poland, 2017. – 921 h. – P. 80–90.

Семчишен К. Ю.

магістр спеціальності «Менеджмент»

*Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Впровадження систем управління якістю для підприємств малого та середнього бізнесу має певну специфіку, обумовлену організаційною побудовою, гнучкою управлінською системою та горизонтальними комунікаційними каналами [2, с. 45]. Запорукою успішного впровадження такої системи є дотримання певного алгоритму, що складається з послідовності етапів.

Етап 1. Аналіз задач системи управління якістю. На цьому етапі підприємству потрібно визначити свої вимоги щодо системи управління якістю та порівняти з можливостями цієї системи. Чітке та всеосяжне розуміння потреб підприємства в галузі управління якістю дозволяє налаштувати систему відповідно до цих потреб, заздалегідь визначити проблемні області, функціональні прогалини та контекст якості в системі сильних та слабких сторін підприємства. Для здійснення цього аналізу можливо залучити зовнішніх консультантів, аде також можна створити внутрішню команду, яка відповідатиме за загальний процес впровадження системи управління якістю. В будь-якому випадку, подібний аналіз може тривати певний час, тому що охоплює всі сфери діяльності підприємства та всі рівні управління.

Етап 2. Розробка інфраструктури системи управління якістю. Інфраструктура системи управління якістю складається з процесів, які є необхідними для ефективного впровадження цієї системи. Серед таких процесів можна назвати складання плану підготовчих дій, встановлення функцій та задач керівництва, закріплення процедур внутрішнього аудиту, налагодження обміну інформацією та впровадження контрольних процедур та фіксації відхилень. Запровадження ефективного обігу документації відіграє ключову роль у підготовці та функціо-

нуванні системи управління якістю. До найважливіших документів відносяться політика щодо якості, рішення нарад з питань якості, реєстр документів з управління якістю, база даних по контролю якості, фіксація відхилень, документи внутрішнього аудиту, план коригуючих дій [1, с. 226].

Політика з управління якістю має насамперед надати розуміння поняття якості в контексті діяльності організації та основні результати, на які очікує організація при впровадженні системи управління якістю. Персонал організації має розуміти наміри керівництва щодо якості та відповідні процедури з управління якістю. Періодичні наради на рівні керівництва організацією мають забезпечити відповідність системи управління якістю щодо організаційних політик та практик, а також до встановлених цілей з управління якістю. Якщо поточна практика не відповідає політики з якості то така ситуація визначається як відхилення або невідповідність [3, с. 112]. Щодо таких ситуацій застосовуються коригувальні або попереджувальні дії стосовно яких складається план. Для вчасного виявлення таких ситуацій потрібно запровадити розгалужені системи внутрішнього аудиту. Для успіху впровадження системи управління якістю потрібно на початкових етапах обмежитись декількома цілями управління якістю.

Етап 3. Розробка системи управління якістю для критично важливого процесу. Організації потрібно визначити процес, який має критичне значення для управління якістю, тобто який несе найбільший ризик невиконання вимог споживачів. Для цього потрібно здійснити оцінку ризиків уздовж ланцюга створення вартості. Після того визначаються пріоритети в управлінні якістю, які впливають на будову організаційної системи управління якістю.

Етап 4. Впровадження системи управління якістю для критичних процесів або функціональних зон. В межах цього процесу апробуються організаційні зміни, що є необхідними для функціонування системи управління якістю. Відбувається оцінка потрібних для відповідних змін ресурсів та визначаються перешкоди, а також проводиться навчання персоналу потрібним навичкам. Важливо розробити комплект документації по результатах впровадження системи управління якістю, який стане основою для впровадження такої системи в масштабах всієї організації.

Етап 5. Підтримка та вдосконалення системи управління якістю на рівні керівництва організацією. На цьому етапі розробляються система оцінки ефективності управління якістю та плану дій з коригування або попередження проблем з якістю. Внутрішній аудит, технологічний супровід, оцінка ресурсного забезпечення є важливими діями на цьому етапі.

Етап 6. Поширення системи управління якістю в масштабі організації. Таке поширення може бути покроковим, від процесу до процесу, від функціональної галузі до функціональної галузі. В результаті реалізації даного етапу організація створює процедури із відповідним документарним супроводом із управління якістю.

Етап 7. Розвиток та вдосконалення системи управління якістю. Цей етап подібний до етапу 5, але охоплює всю організацію, тому більш вимогливий до налагодження комунікації всередині організації стосовно питань управління якістю.

Впровадження систем управління якістю є складним комплексним процесом, однак належне його планування, дотримання чітких етапів, залучення керівництва організації та чіткого документування всіх процесів.

Література:

1. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. 3-е изд. Москва : Альпина Паблишерз, 2009. 370 с.
2. Ковалев А.И. Менеджмент качества функционирования предприятий : монографія. Хмельницький : Цюпак, 2010. 519 с.
3. Кравецький А.В. Бабчинська О.І. Менеджмент якості: проблеми та перспективи запровадження на вітчизняних підприємствах. URL: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67675.doc.htm.

Фалдина В. В.

*викладач кафедри економіки підприємств
та інформаційних технологій
ЗВО «Львівський університет бізнесу та права»
м. Львів, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ВПЛИВУ НА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Упродовж останні десятиліть спостерігаються процеси зростанні рівня діджиталізації у всіх сферах суспільного життя. Це явище супроводжується процесами: глобалізації комунікаційних мереж (явище глобалізації комунікаційних мереж активно обговорюється з кінця ХХ ст. У даному випадку під глобалізацією розуміють перетворення комунікаційної системи, їхню трансформацію, що супроводжується утворенням більш широкої мережі комунікаторів, що обслуговуються й покриваються на великому інформаційному просторі єдиною, але розгалуженою системою засобів масової комунікації та контролюються більш організованою спільнотою їх виробників [1]. А. Добровольська слушно відзначає, що «...постіндустріальна економіка як сфера

виробництва інновацій та інформації створила технологічну основу глобальної інтеграції. На базі новітніх технологій (засобів зв'язку і комунікації, комп'ютерної обробки інформації), що уособлюють сучасний етап розвитку техносфери, розвинулась всесвітня інформаційна мережа. Інтернет, що знищив монополію на інформацію, перетворив його користувачів із пасивних об'єктів інформування на активних суб'єктів самостійного відбору та поширення інформації, визначив переваги нового етапу (порівняно з інформаційними технологіями 60–80-х рр.) розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. ...» [2]); активізацією електронної комерції (більше 30% всіх онлайн-транзакцій здійснюються за допомогою мобільних пристроїв. До кінця 2020 року загальний обсяг продажів інтернет-магазинів у всьому світі, за прогнозами, повинен досягти позначки в 2 трильйони дол. США. Зростання, порівняно з 2017 роком, складе + 6%. До 2020 року загальний обсяг продажів в Інтернет-торгівлі в світі має подвоїтися. 64% користувачів мобільних пристроїв воліють купувати через мобільні додатки. Приблизно 52% вважають, що браузері в цьому плані зручніші. За даними Eurostat, у Європейському Союзі на сегмент онлайн-торгівлі припадає понад 15% всіх роздрібних продажів у сегменті B2C [3]); підвищення рівня інформаційної або медіа-грамотності пересічного споживача будь-якої товарної продукції (Європейська Аудіовізуальна Обсерваторія (ЕАО) у 2020 році опублікувала Звіт «Відображення практичних дій та заходів у сфері медіа грамотності», ЕС-28. Головну увагу зосереджено на проектах, пов'язаних з наданням медіа послуг через електронні комунікаційні мережі. Проведення даного дослідження було ініційовано Європейською комісією та реалізовано ЕАО та компанією «Mercury Insights». За результатами проведених досліджень виявлено, що у ЄС ефективність діяльності різних суб'єктів ринку і реалізовуваних ними проектів перебуває у тісному взаємозв'язку із рівнем медіа-грамотності. Фактично медіа-грамотність стала якісним фактором, що характеризує потенціал певних соціальних груп до результативної діяльності і конкурентоспроможності [4]. Відповідь на цю тенденцію Міністерство цифрової трансформації України з питань євроінтеграції поставило амбітну мету – зробити усі публічні послуги робочими в онлайн режимі, навчити 6 млн. українців цифровій грамотності та збільшити ІТ у ВВП країни до 10%. На сьогодні 53% українців мають цифрову грамотність нижче базового рівня. Планується, що забезпечувати зростання цифрової грамотності здійснюватимуть через національну освітня онлайн-платформу «Дія-цифрова освіта», а також через мережу у 1,5 тис. хабів: бібліотеки, університети, школи, ЦНАПи – якщо в людини немає доступу до інтернету та цифрових гаджетів. Попри велику кількість інтернет-магазинів і численних сервісів із

надання послуг (у трійку найпопулярніших серед українців закордонних інтернет-магазинів входять Amazon, AliExpress и eBay), в Топ-10 найбільш відвідуваних сайтів України входять три майданчики, що пов'язані з онлайн-торгівлею: OLX.ua, Rozetka.com.ua, Prom.ua. [5]) за допомогою Інтернету, слід визнати, що багато підприємницьких структур не те, що не мають досвіду у впровадженні технологій електронної комерції, але й не мають власного сайту. Це значною мірою, пов'язано із суб'єктивним фактором, а саме індивідуальними баченнями, можливостями і переконаннями керівників і власників підприємницьких структур, їхньою консервативністю і не схильністю до креативного мислення та інноваційних рішень. Опитування керівників численних підприємницьких структур, які ще досі не наважились впровадити технології електронної комерції вказують на те, що один з основних аргументів, які вони наводять на користь ризикованості вкладання коштів у розвиток технологій електронної комерції є наукова недоведеність виникнення позитивних економічних ефектів від впровадження технологій електронної комерції. Враховуючи це, дане дослідження присвячене доведенню наявності кореляційної залежності між обсягом прибутку підприємницької структури і витратами на впровадження технологій електронної комерції.

Література:

1. Інформаційний портал «Освіта.UA». *Системи масової комунікації: процеси глобалізації та трансформації*. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/journalism/25746>.
2. Добровольська А. Глобалізація інформаційного простору: адаптація України до загальносвітових тенденцій. URL: <http://soskin.info/ea/2005/9-10/20050918.html>.
3. Інтернет-видання «lamerbet». *Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2020 році*. URL: <https://lamarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle>.
4. Розвиток цифрової грамотності 2014–2020 рр. URL: <https://www.nrada.gov.ua/uploads/2019/08/Zvit-EAO-MG>.
5. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика. URL: <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018>.

СЕКЦІЯ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Hrynychuk D. R.

*Student of Management Department
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»
Kyiv, Ukraine*

PERSONAL AND BEAUTY CARE MARKET TRENDS

Ukraine is one of the largest and fastest-growing consumer markets in Eastern Europe. Nowadays, the pandemic situation is making a huge impact on customers' lifestyles, purchasing power, the beauty and personal care market as well. Consumers are exploring the push-pull between nature and science, so each of them should expand beauty consumption.

There are three key factors that make a new product successful in 2020. The first one is to keep everything simple and provide all needed information to avoid misunderstanding with the customers. Secondly, you need to personalize the product and try to make it individual. The third key point is a good communication strategy, attention to customers' feedback, and work with it.

In general, the Ukrainian market has a huge potential both in the hair and skin market sector. Despite the global trend in the professional haircare market, Ukrainians are forced to switch from buying professional to economic products [1]. In the last years Ukrainians are to buy more economic products, while market leaders are focused on innovations, they launch new products, pay attention to rebranding.

The national shampoo market can be segmented based on product type, hair type, end-use, a distribution channel. The market can also be divided into natural, organic, sulfate-free shampoos [2]. Also as you can see in the chart «top shampoo producers on UA market», Ukrainians prefer national standard brands. This general trend has existed before the quarantine, during and will be saved after it.

Based on the poll, those who do not use national brands say that they are not satisfied with the assortment, quality of the product, uncomfortable packaging, and bad composition.

Regarding the skincare industry, it shifted from demand for older consumers to a growing younger consumer base. People are to use skincare at an increasingly young age to delay the signs of aging, and just care for their skin. Among all Skincare categories analyzed, Facial Care is the leading value category with a 69.5% share in the Ukrainian Skincare market [2].

TOP shampoo producers on ukrainian market

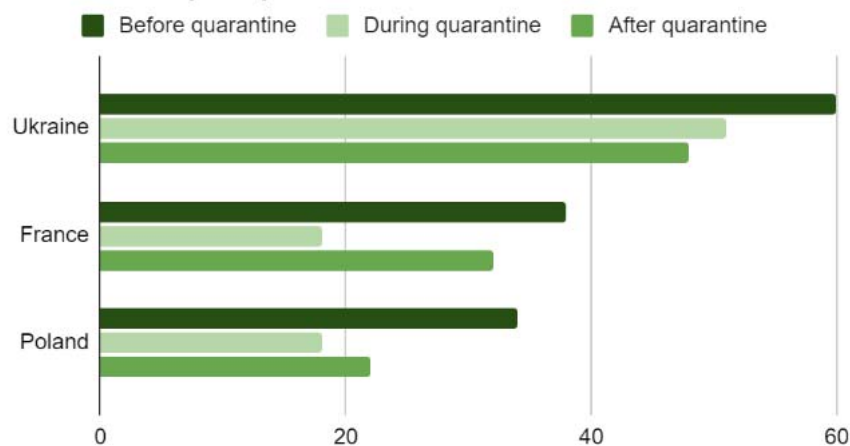


Figure 1. TOP shampoo producers on Ukrainian market

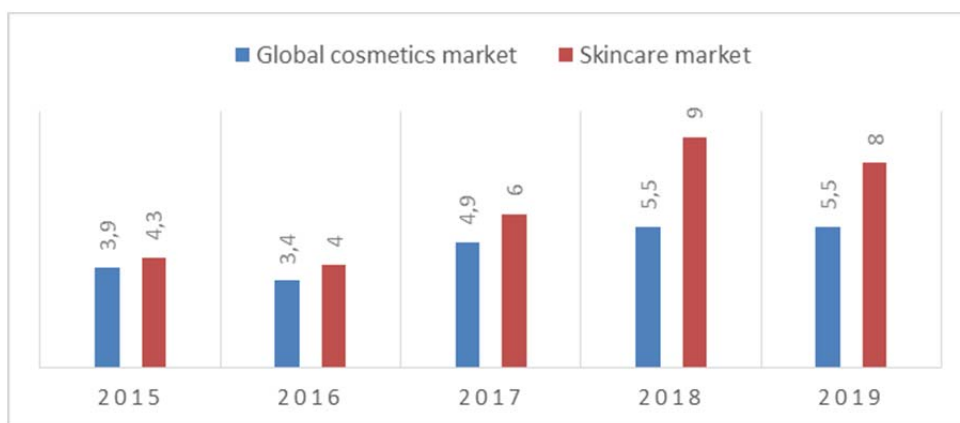


Figure 2. Beauty and personal care market overview

To sum up, there are some general trends of beauty and personal market in 2020, in which a consumer:

- inquires ingredient lists and questions product efficiency;
- pays attention to silicon or sulfate-free products;
- appreciates organic and natural products, becoming more eco-friendly;
- tends to get beauty inspiration or advice from social media;
- tries to save more buying non-luxury brands.

References:

1. Public domain reports. *Gradus. Smartphone Sociology*. 2020. URL: <https://gradus.app/uk>.
2. Beauty and personal care market, *Statista Business Data Platform*. № 1. 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/550657/beauty-market-value-growth-worldwide-by-country>.

Лебедєв І. В.
*доктор економічних наук,
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

СТАЛИЙ ТУРИЗМ ЯК ЧИННИК ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Сучасний туризм є не тільки ефективним сектором економіки, але й впливовим чинником людського розвитку. Соціальна роль туризму проявляється через виконання низки специфічних функцій: оздоровчої, пізнавальної, виховної, комунікативної, культурно-просвітницької, естетичної, спортивної та інших. Стан туристичної сфери, її результативність, стійкість і динамічність вирішальною мірою залежать від соціально-економічної ситуації в суспільстві, прогресу в досягнення сталого розвитку.

Україна є учасником глобальної програми забезпечення сталого розвитку згідно з резолюцією Генасамблеї ООН від 25.09.2015 р. № 70/1, у якій було визначено 17 Цілей Сталого Розвитку (ЦСР), 169 відповідних завдань і 232 показники, які потім були конкретизовані для окремих країн. Для України визначено 86 завдань і 183 показники [1], передбачено періодична звітність про їх виконання.

На першому етапі (2015–2019 роки) були отримані позитивні результати у виконанні 15-ти з 17-ти ЦСР, що дозволило Україні зайняти 41 місце у світовому рейтингу. При цьому у реалізації цілі № 8 «Гідна праця та економічне зростання», яка має вирішальне значення для досягнення сталого розвитку, за світовим рейтингом 2019 р. Україна посіла 111 місце, хоча відбулися деякі позитивні зрушення: ВВП у фактичних цінах за ПКС у дол. США збільшився на 1,4%; рівень безробіття зменшився на 0,9%.

У реалізації цілі № 1 «Подолання бідності» досягнуто зменшення частки осіб, добове споживання яких є нижчим за 5,05 долара США за ПКС, з 2,4% до 0,3%. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників зросла з 4195 грн. у 2015 р. до 10407 грн. у 2019 р., а середній розмір пенсії – з 1573 грн. у 2015 р. до 3474,16 грн. у 2019 р. Частка населення із середньодушовими грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму, зменшилася від 52% у 2015 р. до 23% у 2019 р., але підстав до задоволення цей факт не надає, оскільки офіційно встановлений прожитковий мінімум в Україні є найнижчим у Європі [2]. Частка витрат на харчування у сукупних витратах домогосподарств зменшилася з 54,6% до 48,5%, що значною мірою відбулося не завдяки підвищенню доходів населення, а через збільшення частки витрат на оплату послуг житлово-комунального господарства. Частка витрат на

харчування і оплату житлово-комунальних послуг в сукупних витратах домогосподарств складає близько 75% [2].

За результатами виконання ЦСР № 2 «Подолання голоду, розвиток сільського господарства» Україна посіла 76 позицію із 113 у глобальному індексі продовольчої безпеки 2019 р. Зростання цін на продукти харчування за період 2015–2019 рр. склало 86%. За рахунок продукції тваринного походження калорійність раціону забезпечується лише на 29% при оптимальному рівні 55% [3, с. 24]. Розвиток таких видів туризму, як сільський, фольклорний, кінський, гастрономічний, винний та ін. міг би доповняти традиційну сільськогосподарську діяльність і призвести до її більш стійкого розвитку, збільшенню виробництва і реалізації продукції, створенню робочих місць, благоустрою територій і підвищенню їхньої привабливості для відвідувачів.

Значна роль туризму в реалізації ЦСР № 3 «Міцне здоров'я і благополуччя» шляхом використання позитивного впливу природних факторів на стан людського організму, що сприятиме зміцненню здоров'я населення, фізичних і психічних сил працівників і тем самим – підвищенню продуктивності праці. Це особливо важливо для України, враховуючи незадовільні показники стану здоров'я населення, насамперед за такими соціально небезпечними захворюваннями, як COVID-19, туберкульоз, серцево-судинні, психічні, за якими Україна посідає одне з перших місць у Європі. Це сталося внаслідок погіршення сфери охорони здоров'я, наприклад, 39,2% сільських домогосподарств не забезпечені послугами швидкої медичної допомоги [3, с. 26].

Важливе значення для туризму і якості життя населення у цілому має належне функціонування систем водопостачання та водовідведення. У реалізації ЦСР № 6 «Чиста вода та належні санітарні умови» за період 2015–2019 рр. був досягнутий прогрес у виконанні 4 завдань із 12: частка сільського населення, яке має доступ до централізованого водопостачання, збільшилася з 25% до 30%, частка скидів недостатньо очищених стічних вод зменшилася до 13,7%. Однак за другими показниками поліпшення не спостерігається: більше ніж 24% проб питної води не відповідають стандарту за санітарно-токсикологічними показниками, тільки 30% сільського населення має доступ до централізованого водопостачання і 2,5% – до централізованого водовідведення [3, с. 48].

У виконанні ЦСР № 10 «Скорочення нерівності» також були досягнуті деякі незначні позитивні зрушення: згідно з офіційними даними, середньомісячна заробітна плата (доходи) десятої доцільної групи працівників перевищувала першу групу (доцільний коефіцієнт) у 31,2 рази, частка у сукупному доході 10% найбідніших складала у середньому 4,2%, найбагатших – 21,6% [4]. Індекс Джині коливався у межах 24–26%, що значно менше, ніж у країнах-членах ЄС. Але підстав

для задоволення цим трохи тому, що, по-перше, середньомісячна заробітна плата в Україні у 4–6 разів нижча ніж у сусідніх країнах-членах ЄС, по-друге, на думку багатьох експертів, реальний коефіцієнт Джині в Україні значно вищий за офіційний показник внаслідок високого рівня «тінізації» економіки і недосконалості методології досліджень найбагатших верств населення.

У виконанні ЦСР № 16 «Мир, справедливість та сильні інститути» ситуація також невтішна: у рейтингу глобальної конкурентоспроможності за субіндексом «інституції (державні та суспільні установи)» Україна посідає 104-те місце із 141. Злочинність у 2015–2019 роки не зменшилася, а рівень довіри громадян до суду складав у середньому 10,75% [3, с. 101].

Деяке підвищення добробуту населення сприяло зростанню попиту на туристичні послуги, завдяки чому в досліджуваний період дохід від надання туристичних послуг збільшився у 4,46 рази, кількість обслужованих туристів зростає у 3 рази. Однак у 2019 р. кількість виїзних туристів перебільшила кількість в'їзних у 64 рази і внутрішніх – у 11 разів [5]. Це суттєво відрізняється від рекомендації Всесвітньої туристичної організації стосовно сталого розвитку туризму: кількість виїзних туристів має дорівнювати кількості в'їзних і бути у чотири рази менше кількості внутрішніх. Така диспропорція туристичних потоків в Україні є наслідком суттєвого майнового розшарування громадян, оскільки зарубіжний туризм дорогий і недоступний для малозабезпечених громадян, а дешевого практично немає. Ключем до вирішення цієї проблеми може стати розвиток соціального туризму, що має включати широкий комплекс заходів, таких як поширення недорогих видів туризму (пішохідного, велосипедного, автомобільного, човнового тощо), відновлення мережі недорогих закладів лікування та відпочинку (санаторіїв, туристичних баз, дитячих літніх таборів), надання пільг малозабезпеченим і незапрацевдатним особам (дітям, інвалідам і пенсіонерам). Соціальний туризм має отримати пільги в системі оподаткування і субсидії за кошти державного і місцевих бюджетів, підприємств і організацій, благодійних фондів тощо.

Література:

1. Інтернет-портал «Цілі Сталого Розвитку в Україні». URL: <http://sdg.org.ua/ua/sdgs-and-governments> (дата звернення: 25.11.2020).
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 26.11.2020).
4. Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні. URL: <https://bit.ly/3e7iz0u> (дата звернення: 26.11.2020).
5. Мировой атлас данных: Мировая и региональная статистика, национальные данные: Украина. URL: <https://knoema.ru/atlas/> (дата звернення: 26.11.2020).

6. Розраховано автором за даними Державної служби статистики України: Туристична діяльність в Україні у 2019 році. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 26.11.2020).

Палагусинець Р. В.
*кандидат економічних наук,
заступник керівника відділу
Управління забезпечення міжпарламентських зв'язків
Апарату Верховної ради України
м. Київ, Україна*

ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ДИПЛОМАТИЧНОЇ СЛУЖБИ

До механізмів формування інтелектуального капіталу дипломатичної служби в значенні людського капіталу можна віднести отримання необхідної освіти, грамотну роботу з підбору кадрів, підвищення кваліфікації співробітників служби, мотивацію працівників. Дослідження кадрового складу відомства дає підстави стверджувати про певний дисбаланс кадрового забезпечення у професійній підготовці. Подібний стан речей зумовлює появу проблем в якісному використанні потенціалу працівників, що негативно відображається на формуванні інтелектуального капіталу дипломатичної служби. В той же час, підвищення професійних компетенцій співробітників відбувається на основі підвищення кваліфікаційного рівня. Основним джерелом поповнення співробітників для служби залишається Дипломатична академія при Міністерстві закордонних справ України, яка забезпечує науковий підхід в процесі підготовки кандидатів щодо накопичення інтелектуального капіталу служби. Удосконалення процесу відбору та подальшої підготовки кадрів сприятиме трансформації старих та появи нових механізмів формування інтелектуального капіталу.

Сучасна дипломатія характеризується наступними чинниками впливу на інтелектуальний капітал дипломатичних служб:

- особистість окремого дипломата;
- фундаментальні зміни, пов'язані з технічним розвитком, цифровізація знань в усіх сферах життя;
- поява нових дипломатично активних представників на міжнародній арені;
- підвищення чутливості представників різних громадських організацій до зовнішньої політики.

Неоднорідність та плюралізм мислення у сучасному суспільстві впливають на особистість дипломата та його роботу. До прикладу, те, як дипломат використовує соціальні медіа, сприймається як «повідомлення» суспільству офіційної позиції держави у тому чи іншому питанні. Це змінює сприйняття і спрямованість дипломатії, і це повинно враховуватися при доборі кадрів, їх навчанні та працевлаштуванні. Зважаючи на технічний прогрес та неминучу діджиталізацію усіх сфер, на державному рівні також впроваджують нові технічні інструменти, наприклад, засоби оцифрування, таким чином так чи інакше впливають на функціонування адміністративного сектору. Застосування інформаційних технологій у дипломатичній сфері може бути як позитивним чинником, наприклад у збиранні та обробці інформації, так і чинити певні перешкоди (стосується без пекового фактору). Цифровізація, яка зазнає впливу соціальних медіа, у свою чергу, впливає на збереження, здобуття або втрату довіри громадськості до країни та її міжнародних партнерів. Поява великої кількості нових учасників на дипломатичній арені, які беруть участь у дипломатичних процесах за власною ініціативою, свідомо приймають участь у вирішенні нових завдань дипломатії та формують її інтелектуальний капітал, разом із традиційними представниками дипломатичних служб. До таких суб'єктів належать різні національні установи, такі як міністерства з інших напрямів, завдання яких поширюються на зовнішню політику, міжнародні організації – переважно підорганізації ООН або ЄС, транснаціональні компанії та неурядові організації.

Нові учасники дипломатичної діяльності представляють інтереси різних груп та організацій місцевого, національного та міжнародного рівня.

В епоху глобалізації акценти людської діяльності зміщуються в бік зміни мислення. Викликом на вимоги глобалізації в розвинених країнах помітним пріоритетом матеріальних і фінансових ресурсів стає інтелектуальний капітал. Поява концепції інтелектуального капіталу за часом збігається із початком розбудови нової економіки, основним ресурсом якої є знання, здатні в процесі виробництва створювати капітал. Інтелектуалізація економіки стає об'єктивним процесом розширення умов використання інтелектуально-креативних можливостей людей, надаючи праці інноваційного характеру, що в кінцевому підсумку забезпечить виконання завдань підвищення економічного зростання [1].

Складовими інтелектуального капіталу є людський, структурний (організаційний) і реляційний (соціальний) капітал. У процесі інноваційної діяльності важлива роль відводиться творчим здібностям людей, їх інтелекту, творчим здібностям, вмінню знаходити нестандартні рішення складних завдань [3].

Звідси випливає, що людський капітал – це невід’ємна органічна частина, і в той же час, це найвищий ступінь інтелектуального капіталу. Люди, їх інтелект, знання і навички, якими вони володіють, знаходяться в самому центрі інтелектуального капіталу і складають його фундамент. Людський капітал це основа успішної модернізації нашої економіки і головний фактор інноваційної активності. На рівні організації він утворюється зусиллями співробітників, їх уродженими і набутими знаннями, навичками, здібностями, талантом, енергією і компетенцією [2].

Зважаючи на нові виклики сучасної дипломатичної сфери, в Україні відчувається нестача професійно підготовлених кадрів в галузі економічної дипломатії. До основних проблем формування інтелектуального капіталу дипломатичної служби можна віднести наступні чинники:

- «історична традиція» (обумовлена створенням дипломатичного корпусу незалежної України на основі кадрів, переважно, з філологічною та юридичною освітою);
- практика зосередження такої роботи в системі Міністерства економіки;
- недостатня увага розвитку економічної дипломатії, обумовлена як пріоритетністю політичних та гуманітарних питань на попередніх стадіях розбудови зовнішніх стосунків України, так і відсутністю зацікавленості з боку вітчизняних підприємців, ділова активність яких на світовому ринку лише останніми роками починає набирати помітного масштабу;
- чинна в МЗС система оплати праці, яка пристосована для стимулювання перебування дипломатів за кордоном (у довгострокових відрядженнях), в той час як сучасний механізм економічної дипломатії передбачає зосередження значної частки роботи (особливо аналітичної) в центральному апараті Міністерства;
- відсутність дієвої відомчої системи підготовки та перепідготовки кадрів в галузі економічної дипломатії [4].

Література:

1. Кравченко М.С. Запровадження закордонного досвіду управління розвитком інтелектуального капіталу державних службовців. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*. 2018. № 17. С. 63–67.
2. Газізуллін Ф.Г., Ведін Н.В. Інтелектуальний капітал і формування інноваційної економіки. *Проблеми сучасної економіки*. 2012. № 1. С. 49–51.
3. Ситник Н.І., Каризська А.Р. Роль інтелектуального капіталу в інноваційному процесі розвитку підприємства. *Сучасні підходи до управління підприємством*. 2017. № 2. URL: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/106837/103606>.
4. Національний інститут стратегічних досліджень. Щодо шляхів вдосконалення організації роботи в галузі економічної дипломатії: тактичні аспекти. Аналітична записка. URL: <http://old2.niss.gov.ua/articles/976>.

СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Безкровний О. В.

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Полтавського державного аграрного університету*

Одновол Б. Л.

*здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Полтавського державного аграрного університету
м. Полтава, Україна*

ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Податкова система та бюджетно-податкова політика держави відіграють важливу роль у забезпеченні її соціально-економічного зростання та суттєво впливають на формування доходів бюджетів усіх рівнів. Україна докладає значних зусиль для усунення фінансово-економічних проблем, які викликані системною трансформацією нашої країни, та водночас намагається стабілізувати або збільшити податкові надходження. Особлива роль у цьому належить податку на доходи фізичних осіб, який відіграє провідну роль в реалізації перерозподільної політики держави.

Фіскальний потенціал податку на доходи фізичних осіб, який є одним із основних джерел доходів бюджетів, характеризує його здатність забезпечувати необхідними коштами фінансування економічного та соціального розвитку країни та її регіонів. Реалізацію фіскальної функції податків можна оцінити через фіскальну ефективність. Фіскальна ефективність оподаткування визначається ефективністю механізму справляння кожного податку окремо і податкової системи загалом.

Практична цінність проведення оцінки фіскальної ефективності окремих видів податків, за твердженням Ж. Піскової, полягає у визначенні співвідношення податкових надходжень та доходів бюджету і ВВП країни; якими є витрати фінансових ресурсів щодо надання послуги (збір податку); чи отримують платники податків (споживачі послуг) задоволення від їх сплати (споживання продукту) тощо [2].

Податок на доходи фізичних осіб належить до загальнодержавних податків і стягується з доходів фізичних осіб (резидентів та нерезидентів), які отримують доходи із джерел їх походження в Україні [3].

Податок на доходи фізичних осіб дозволяє регулювати розмір кінцевих доходів населення без зміни співвідношення між результатами праці та його оплатою. При цьому, він (податок на доходи фізичних осіб) відноситься до прямих податків і вилучається у грошовому вигляді

за звітний рік і враховується на основі загального заробітку фізичних осіб. Зараз масово обговорюють перспективи його реформування з метою збільшення фіскальних функцій і досягнення справедливості оподаткування.

Розрахунки фіскальної значущості податку на доходи фізичних осіб відображено в табл. 1.

Таблиця 1

**Показники оцінки фіскальної ефективності
податку на доходи фізичних осіб в Україні за 2017–2019 рр.**

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Валовий податковий розрив, млрд. грн.	+3,1	+3,1	+5,7
Коефіцієнт збирання податку на доходи фізичних осіб	1,02	1,01	1,02
Фіскальна значущість податку на доходи фізичних осіб у місцевих бюджетах, %	22,03	24,56	29,53
Фіскальна значущість податку на доходи фізичних осіб у державному бюджеті, %	9,53	9,96	11,01
Фіскальна значущість податку на доходи фізичних осіб у ВВП, %	6,22	6,46	6,93
Коефіцієнт ефективності податку на доходи фізичних осіб у ВВП	0,35	0,36	0,38

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Аналітичні дані таблиці 1 дають можливість свідчити про факт стабільного (за останні три роки) зростання рівня фіскальної значущості податку на доходи фізичних осіб у ВВП. Так, у 2017 році вона становила 6,22%, у 2018 році відбулося зростання на 0,24%, у 2019 році тенденція залишилася незмінною і значення показника становило 6,93%, тобто відбулося збільшення на 0,47%. Коефіцієнт ефективності ПДФО у ВВП має аналогічну тенденцію до зростання, що є позитивною динамікою.

Зважаючи на цей факт, можна говорити про суттєве фіскальне значення податку на доходи фізичних осіб у сучасній економіці України. При цьому на ріст фіскальної ефективності прямих податків впливають такі вагомні чинники:

- рівень доходів юридичних і фізичних осіб;
- можливість нарощування фізичними та юридичними особами власного капіталу;
- інвестиційний клімат в економіці загалом та у галузевому розрізі;
- рівень доходів і витрат населення;
- інфляція в країні;
- стабільність та передбачуваність змін податкового законодавства тощо.

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що податок на доходи фізичних осіб є основним бюджетоутворюючим податком та, водночас, вагомим фінансовим інструментом реалізації бюджетно-податкової реформи в Україні. Підвищення ефективності справляння податку на доходи фізичних осіб в Україні, на сьогоднішній день, вимагає: зниження податкового навантаження на трудові доходи громадян; детінізації заробітної плати; збільшення реальних доходів населення та розширення бази оподаткування.

Література:

1. Звітність про виконання бюджетів. Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>.
2. Піскова Ж.В. Формування системи показників фіскальної ефективності податків: теорія і практика. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*. 2016. Вип. 2 (6). С. 174–180.
3. Податковий кодекс України: Закон України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws>.

Бинда Г. В.

*студентка Фахового коледжу
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

Марич А. В.

*викладач II категорії
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙ

Однією з основних умов успішного розвитку та функціонування банків України є активна інвестиційна діяльність. В сучасних умовах трансформації та розвитку економіки механізм реалізації інвестиційної діяльності неабияк пов'язаний з інвестиційним процесом. Беручи участь в інвестиційному процесі, банки обслуговують рух коштів, які належать інвесторам-клієнтам та призначені для інвестування. Однією з головних інвестиційних функцій банків є мобілізація заощаджень населення і спрямування їх на інвестування через ринок цінних паперів. Також важливою є функція вкладення в інвестиційні проекти власних і залучених ресурсів.

Та важливо зауважити, що інвестиційна діяльність українських комерційних банків відбувається тільки за функцією – обслуговування руху коштів. Будучи активними учасниками фондового ринку, за

рахунок випуску та розміщення власних цінних паперів, банки збільшують свій інвестиційний потенціал, розширюючи види своєї професійної діяльності, здійснюють фінансове посередництво та сприяють розвитку інфраструктури ринку [1].

Розвиток банківської інвестиційної діяльності країни відбувався останніми роками в період розгортання та проходження банківської кризи. Саме криза справила негативний вплив на кількість банківських установ країни, інвестиційний потенціал та розмір сформованих банками активів. За 2016–2019 роки кількість банківських установ в країні скоротилась більш як на 40 одиниць. Станом на початок 2020 р. в системі залишилось 75 банківських установ, з них – 35 банків з іноземним банківським капіталом та 23 – зі 100% капіталом іноземних інвесторів [4].

Негативно впливає на реалізацію інвестиційної діяльності в банківській системі країни те, що в структурі власності банківської системи зменшилася частка капіталу іноземних власників, адже у зарубіжній практиці пріоритетною розглядається саме інвестиційна банківська діяльність.

Банківська інвестиційна діяльність на фондовому ринку націлена на досягнення багатьох цілей, зокрема, підвищення ліквідності банківських установ, захист нагромаджених ресурсів від інфляційного знецінення, зростання прибутковості, створення дочірніх підприємств, розміщення не задіяного в кредитуванні капіталу та ін. [2, с. 94].

Результатом інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів є формування портфеля фондових інвестицій. Законодавство України не містить обмежень щодо банківських інвестицій за видами цінних паперів. Банки можуть здійснювати інвестиції в акції, державні та приватні облигації, депозитні сертифікати НБУ, похідні, векселі. На відміну від фінансування інвестицій в основний капітал, інвестиції в цінні папери у більшості банків носять короткостроковий характер і полягають в утриманні придбаних ліквідних цінних паперів до перепродажу на ринку за більш високою ціною, або в утриманні боргових цінних паперів до терміну їх погашення емітентом. Склад портфеля цінних паперів вітчизняних банків за видами фондових інструментів в 2016–2020 рр. представлений в табл. 1 [3].

Станом на 01.11.2020 р. загальний обсяг вкладень банківських установ країни в цінні папери становив 674,4 млрд. грн., що на 342,1 млрд. грн. більше, ніж у 2016 році. Така тенденція свідчить про стрімке зростання обсягів банківських інвестицій у цінні папери. Зокрема, частка інвестицій в акції на початок 2020 року склала 1,6% складу портфеля, що на 1,5% більше, ніж у 2016 році. Частка ОВДП в складі портфеля зменшилася на 17,7%, порівняно з 2016 роком. Аналізуючи темп приросту у 2016–2020 роках, бачимо, що стрімко зросла сума вкладень в: акції (2055,8%); ОВДП (64,7%); та похідні (116,6%).

Склад портфеля цінних паперів банків за видами фондових інструментів в 2016–2020 рр.

Показники	Роки					Темп приросту, %
	2016	2017	2018	2019	01.11.2020	
Портфель цінних паперів разом, млн. грн. у тому числі:	332 273	425 803	480 615	539 466	674 384	103,0
акції	493	60	908	10 386	10 628	2055,8
ОВДП	312 470	348 638	407 443	367 060	514 605	64,7
похідні	4 715	7 653	6 907	7 222	10 215	116,6
Частка акцій в складі портфеля, %	0,1	0,0	0,2	1,9	1,6	962,2
Частка ОВДП в складі портфеля, %	94,0	81,9	84,8	68,0	76,3	-18,9

Досліджуючи загальну ситуацію інвестиційної діяльності банків, можна навести низку методів, що дозволять забезпечити нарощування інвестиційного потенціалу банків:

- розробка інноваційної стратегії розвитку банківської системи в умовах функціонування економіки;
- об'єднання невеликих банків, з метою підвищення їх конкурентоспроможності на банківському ринку;
- збільшення депозитної бази банківських установ, через завоювання довіри до діяльності банків;
- нормалізування прибуткової частини банків і використання її на інвестиційну діяльність;
- посилення вимог до управління ризиками, що дозволить зменшити обсяги відволікання банківських ресурсів у проблемні кредити;
- покращення державного регулювання банківської діяльності.

Саме зазначені заходи дозволять наростити інвестиційний потенціал банківської системи, що позитивно впливатиме на економічний стан країни в цілому.

Щодо сучасного стану функціонування банківської системи, то можна спостерігати розвиток інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів. Банківські ресурси активніше спрямовані на реалізацію кредитної та бюджетної політики держави та залишаються недостатньо задіяними у механізмі фінансування господарської діяльності. Вдосконалення діяльності банків у сфері інвестицій залежить безпосередньо від стимулювання розвитку та удосконалення даного ринку, корпоративного сегмента та сегмента ОВДП, більш активного поширення фондового механізму фінансування господарської діяльності, що

сприятиме розширенню переліку ефективних цінних паперів та збільшенню їх обсягу у біржовому та позабіржовому обороті.

Література:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2019 рік: Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: https://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2019.pdf.
2. Вовчак О.Д. Особливості інвестиційної діяльності банків як фінансових посередників в Україні. *Бізнес Інформ*. 2018. № 11. С. 94–101.
3. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

Бойко Т. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і маркетингу
ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури»*

Войтенко А. С.

*студентка економічного факультету
ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури»
м. Дніпро, Україна*

ПРИОРІТЕТНІ НАПРЯМИ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах економічної кризи досить гостро стають питання збереження власного капіталу, а при можливості його примноження з мінімальним ризиком. Тому інвестуючи в будь-якої цінний (привабливий) актив або бізнес, можна не тільки зберегти власні кошти, а істотно підвищити свій добробут. Крім того, правильно вибраний інвестиційний інструмент може стати стабільним джерелом пасивного доходу. Нажаль, більшість українців схильні інвестувати в реальні об'єкти рухомого та нерухомого майна, купуючи предмети розкоші, авто, техніку або елітну нерухомість, що не завжди приносить стабільний дохід. Навпаки, більшість професійних інвесторів свої вільні гроші інвестують в покупку цінних паперів, комерційну нерухомість або діючий бізнес.

Процес інвестування в Україні пов'язаний з високим ступенем ризику через широке поширення шахраїв, низької якості підготовки бізнес проектів, політичної та економічної нестабільності в країні. Тому доцільно дотримуватись основних правил інвестування, що дозволить мінімізувати фінансові ризики:

1. Не розраховувати на отримання швидкого прибутку, особливо у випадку з безпечними варіантами фінансових вкладень. Більшість проєктів починають приносити дохід через кілька років після інвестування.

2. Вкладати надлишкові, вільні фінансові ресурси. При реалізації великої кількості програм із залученням кредитних ресурсів, особливо представниками малого і середнього бізнесу, важливо розуміти, що у випадку нерентабельності вкладень все одно доведеться погашати банку суму позики, що не повинно впливати на фінансовий стан вже існуючого бізнесу.

3. Інвестиційні «вливання» доцільно здійснювати за рахунок постійних та стабільних джерел доходу. Перед прийняттям рішення про напрями інвестування коштів, варто ретельно переглянути рівень власного доходу і оцінити ризики.

4. Формувати диверсифікований портфель інвестицій. Більшість експертів економічної сфери радять включати в інвестиційний портфель різні альтернативи грошових вкладень, що збільшує шанси успішного вкладу.

5. Не витратити перший прибуток «на власні поточні потреби». Досвідчені та успішні інвестори знають, що найкращий спосіб витратити гроші, отримані від вигідної угоди, – вкласти їх в інший інвестиційний проєкт. Саме стабільне зростання активів дозволяє збільшити свої маєтки в перспективі.

Залежно від прибутковості можна виділити наступні інвестиції [1]:

– малоприбуткові інвестиції. Інвестиції з низьким рівнем ризику і майже 100-відсотковою гарантією отримання прибутку: депозитні вклади, інвестиції в золото та інше;

– інвестиції середньої прибутковості. Вкладення, при яких ризик отримання прибутку становить від 50%. Єдиний виняток – довгострокове інвестування в нерухомість тільки після повної окупності вкладених ресурсів буде приносити стабільний дохід. Але існує можливість перепродажі об'єкта за ціною на 50–100% дорожче початкової вартості. До середньої прибутковості відносять і вкладення в пайові інвестиційні фонди;

– високоприбуткові інвестицій. До таких інвестицій зазвичай відносять успішні стартапи, бізнес, фонди приватного кредитування. У цьому випадку є можливість отримання високого доходу. Успішність таких проєктів залежить від злагодженої командної роботи, вміння правильно спрямувати грошові потоки і донести споживачу інформацію про свій продукт або послугу. Також продукт, як результат інвестиційного проєкту, повинен бути більш привабливим за різними критеріями (якість, ціна), ніж у конкурентів. Навіть невеликі похибки можуть привести до нерентабельності таких вкладень.

Враховуючи особливості інвестиційного клімату, в Україні, на нашу думку, обмежені напрямки безризикового вкладання фінансових ресурсів. Одним з таких є інвестування в золото і цінні метали. Такі вкладення не схильні до знецінення, як гривня. Іншим безризиковим інвестуванням є вкладання в іноземні валюти, традиційно вибирають валюту зі стабільним курсом: долари, євро або швейцарські франки. Крім того, доцільно вкладати інвестиції в біржі приватного кредитування, облігації, пайові фонди [2]. Вони дозволяють не тільки проінвестувати стартапи або бізнес-ідеї інших суб'єктів господарювання, але і отримати частину цінних паперів при відсутності крупних проектів. Такий варіант не можна назвати надійним, тому вкладати краще не більше 10% «вільних» грошей.

Інвестування нерухомості в Україні – один із середньоризикових способів капіталовкладення з подальшим отриманням прибутку. Інвестиції в нерухомість точно дозволять зберегти хоча б частину вкладених ресурсів, так як навіть під час кризи об'єкт не знеціниться повністю [3]. Серед переваг вкладень в нерухомість можна виділити:

- впевненість в рентабельності інвестицій, чого не буває при вкладах в акції та цінні папери;
- можливість постійного доходу в довгостроковій перспективі, тому що нерухомість росте в ціні;
- високий попит на оренду приміщень;
- надійність капіталовкладення, так як відняти житло у людини, якщо воно оформлено за всіма правилами, практично неможливо.

Незважаючи на велику кількість переваг, важливо пам'ятати про недоліки вкладення в нерухомість:

- є недобросовісні забудовники, які ведуть будівельні роботи без необхідної проектної документації;
- потрібна наявність великих сум капіталовкладень;
- для перепродажу та переоформлення нерухомості необхідно витратити деякий час, хоча об'єкти в крупних містах України, особливо в м. Київ, зазвичай відрізняються високим попитом.

Наряду з класичними напрямками інвестування, в Україні розвиваються і нові, більш ризикові напрямки вкладення інвестицій, серед яких можна виокремити:

1. Вкладення в ПАММ-рахунки. При цьому гроші переходять в управління трейдерів «Форекс», які завдяки вигідному перепродажі валюти на ПАММ-серверх отримують дохід. Для системи характерна висока прибутковість – від 50% річних. При ризикованих спекуляціях можна помітно примножити дохід. Ще один плюс – можливість контролювати зміни ситуації онлайн, можливість здійснювати вклади на різних майданчиках, що дозволяє знизити ризик. Серед недоліків можна

виділити необхідність контролювати трейдера і розбиратись в основах системи «Форекс».

2. Інвестування в стартапи. Це вкладення грошей в абсолютно новий бізнес-проект. Часто стартапи використовують для популяризації та просування сучасних винаходів, які раніше не були представлені на ринку. Перевага стартапів полягає в тому, що за участю кількох інвесторів сума вкладу може бути дуже малою. Ще один плюс – можна отримувати дохід пасивно, а можна включатися в процес реалізації стартапу. При успішному запуску проект здатний приносити надприбуток (аж до 1000%). Недоліки очевидні: необхідність постійного контролю за процесом розвитку стартапу; тривалий період реалізації проекту і дуже високий ризик втратити вкладень, якщо проект не вдасться популяризувати на ринку.

3. Вкладення в саморозвиток. Передбачається внесок в самоосвіту, що також може підвищити дохід інвестора. В сучасних умовах розвитку економіки попитом користуються курси в сфері ІТ, де вчать розробці додатків для смартфонів, графічного дизайну та інших напрямках. Маючи такі навички, можна отримувати додатковий дохід в обраній галузі або запустити власний проект. Серед переваг такого інвестування можна виділити можливість реалізувати свій творчий потенціал і отримати хороший дохід від діяльності, яка приносить задоволення. Але є і негативна сторона – саморозвиток потребує витрачання грошей і часу. Однак висококваліфіковані фахівці, які здатні якісно виконувати поставлені завдання, завжди затребувані і можуть претендувати на гідну зарплатню.

Отже інвестиції відкривають перед людиною величезні перспективи. Навіть маючи мінімальні ресурси, можна досягти великих успіхів. В наш час є безліч можливостей і безліч варіантів куди можна вкласти вільні кошти. Керуючись вище вказаними порадами та проаналізувавши стан сфери в яку планується вкласти інвестиції, з`являється великий шанс отримання бажаного прибутку.

Література:

1. Борщ Л.М. Інвестування: теорія та практика: навч. посібн. / Л.М. Борщ, С.В. Герасимова. вид. 2-ге [перероб. та доп.]. Київ : Вид-во «Знання», 2007. 685 с.
2. Підхомний О.М. Управління інвестиційними процесами на фінансових ринках: навч. посіб. / О.М. Підхомний. Київ : Кондор, 2013. 184 с.
3. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні: навч. посіб. / А.С. Музиченко. Київ : Кондор, 2005. 406 с.

Корзаченко О. Ю.
старший викладач кафедри фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ МИТНОГО ТАРИФУ УКРАЇНИ

В умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, вступу України до СОТ, входження до поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС особливого значення набуває митний тариф країни, який є основою митно-тарифного регулювання. В економічній природі митного тарифу закладені протиріччя: з одного боку він є регулятором відкритості ринку, а з іншого зовнішньоторговельним інструментом протекціонізму. Від ступеня економічного обґрунтування митного тарифу, насамперед, залежить ефективність вирішення актуальних для країни завдань: підтримання конкурентоспроможності продукції національного товаровиробника та стимулювання прогресивних структурних змін в економіці.

Вирішенням проблем митно-тарифного регулювання займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Бережнюк І.Г. [2], Величко К.Ю., Гребельник О.П. [3], Дудчак В.І. [4], Дьяченко О.В., Калюжна Н.Г., Мельник Т.М., Мережко Н.В., Пашко П.В., Салійчук В.Ф. [5], Сторожук О.В. та інші.

У роботі уточнена дефініція митного тарифу, визначені його системні та особливі ознаки, розроблена концептуальна модель Митного тарифу України.

Митно-тарифне регулювання є важливим і трудомістким процесом, що включає: (1) розробку митного тарифу: обґрунтування і визначення рівня ставок мита; оцінку соціально-економічних наслідків їх зміни; (2) коректне застосування митного тарифу: визначення коду товару у товарній номенклатурі; визначення країни походження товару; визначення митної вартості товару; нарахування мита та інших митних платежів.

Митний тариф є не тільки складним інструментом регулювання зовнішньої торгівлі та митної політики будь-якої держави, а й одним з фундаментальних понять теорії і практики митної справи. Саме на основі точного визначення поняття «митний тариф» формуються теоретичні передумови для вирішення ключових питань сучасного митно-тарифного регулювання ЗЕД.

У науково-навчальній літературі розглядається декілька розповсюджених підходів до визначення поняття «митний тариф». По-перше, деякі автори розглядають митний тариф як конкретну ставку мита, яка

застосовується при ввезенні певного товару на митну територію країни чи вивезенні його за її межі.

У даному разі поняття *митного тарифу* повністю збігається з поняттям *мита* при переміщенні товарів через митний кордон країни і може визначатись як *вид митного платежу*, що стягується з товарів та предметів, які переміщуються через митний кордон держави [3].

По-друге, митний тариф розглядається як дуже складна *система митних платежів*, яка дозволяє окремій державі, митному союзу або іншому інтеграційному угрупованню проводити диференційовану торгівлю політику в відношенні не тільки окремих країн, а й окремих товарів, а також їх зарубіжних експортерів [5].

По-третє, митний тариф розглядають як єдиний економічний *інструмент* державного регулювання зовнішньої торгівлі, що охоплює *всю її товарну номенклатуру*, та який може ефективно регулювати як імпорт, так і експорт [4].

По-четверте, митний тариф містить *«деталізований перелік товарів, що оподатковуються імпортним, експортним і транзитним митом з наведенням способу нарахування, ставки мита, а також коефіцієнтів надбавок і знижок та переліку товарів, заборонених до ввезення, вивезення і транзиту відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності»* [3].

Усі зазначені підходи знайшли відображення у такому визначенні: *«Митний тариф – інструмент торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, зведення ставок мита, вживаних до товарів, що переміщуються через митний кордон, конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при ввезенні або вивезенні певного товару»* [2].

По-п'яте, його розглядають як спеціальний нормативно-правовий документ. Митний тариф України затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України [1].

Один із підходів визначає митний тариф як сукупність ставок ввізного мита, що застосовують для обкладення іноземних товарів, які ввозяться на митну територію країни чи єдину митну територію угруповання. Цей підхід було покладено в основу розробки офіційного визначення митного тарифу. Згідно з яким *«Митний тариф України містить перелік ставок загальнодержавного податку – ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України і систематизовані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), складеною на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів»* [1].

Отже, митний тариф – це зведення ставок мита, яке має наступні системні ознаки:

– ставки відносяться тільки до ввізного мита (це імпорتنний митний тариф);

– ввізним митом обкладаються тільки товари, що ввозяться на митну територію України (сферою застосування митного тарифу є національна митна територія);

– ставки мита систематизовані згідно з УКТЗЕД, складеною на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів.

Виникає питання, скільки ставок мита повинно бути у цьому зведенні, щоб його можна було вважати митним тарифом країни. Так, в Україні на деякі товари при їх вивезенні за межі митної території України нараховується вивізне (експортне) мито. Однак жоден з Законів України, якими у різні роки вводилися ставки вивізного мита, не містив поняття «експортний митний тариф». І це не випадково. Не може перелік ставок мита (наприклад, біля сотні таких ставок) являти собою митний тариф країни в його широкому розумінні, що не ототожнює його з окремим митом.

Для того, щоб надійно розмежувати митний тариф і будь-який перелік ставок мита, застосовується наступний критерій: рівність кількості ставок мита та кількості товарних підкатегорій товарної номенклатури ЗЕД:

$$\sum SMT = \sum TPTN, \quad (1)$$

де $\sum SMT$ – сума ставок мита; $\sum TPTN$ – кількість товарних підкатегорій товарної номенклатури ЗЕД (національної, конвенційної або союзної) [5].

Таким чином, митним тарифом буде тільки та сукупність ставок мита, кількість яких точно відповідає кількості товарних підкатегорій в товарній номенклатурі ЗЕД країни, митного союзу або іншого інтеграційного угруповання. Дана формула справедлива для одноколонного митного тарифу.

Для багатоклонного Митного тарифу України формула потребує модифікації:

$$\sum_{i=1}^n SVMi = \sum_{i=1}^n TPTNi * k, \quad (2)$$

де $\sum_{i=1}^n SVMi$ – кількість ставок ввізного мита; k – кількість колонок митного тарифу; $\sum_{i=1}^n TPTNi$ – кількість товарних підкатегорій УКТЗЕД.

Так, діючий трьохколонний Митний тариф України містить 10463 десятизначних кодів товарів (товарних підкатегорій). По кожній товарній підкатегорії зазначено три ставки (преференційну, пільгову, повну) ввізного мита.

Митний тариф має сукупність особливих (атрибутивних) ознак, які характеризують його як єдине ціле: загальна кількість ставок ввізного мита; співвідношення трьох видів ставок мита (адвалорні, специфічні, комбіновані); крок ставки; рівень ставок; середня номінальна ставка ввізного мита; кількість колонок митного тарифу; перелік тарифних інструментів селективного регулювання імпорту (тарифні квоти); середньозважена ставка ввізного мита; середня ефективна (реальна) ставка ввізного мита тощо.

Концептуальна модель Митного тарифу України наведена на рис. 1.

Митний тариф	
Товарна номенклатура УКТЗЕД	Ставки мита
Метод ідентифікації товару – визначення коду в товарній номенклатурі УКТЗЕД. Від позиції товару в УКТЗЕД залежить ставка мита	Повна, преференційна, пільгова
Правила визначення країни походження товару – залежить ставка мита та отримання митних преференцій	Різний рівень ставок мита, що застосовується в залежності від країни походження товару Тарифні пільги (тарифні преференції)
Метод визначення митної вартості товару, від якого залежить величина мита	Митна вартість товару
$\text{Ввізне Мито} = \text{Митна вартість товару} * \text{Ставка мита}$	
Закони, що визначають правові основи ЗЕД та митно-тарифного регулювання в країні: Митний Кодекс України, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закон України «Про Митний тариф України» та інші	

Рис. 1. Концептуальна модель Митного тарифу України

Джерело: розроблено автором

Отже, основою, на якій будується Митний тариф України, є закони, що визначають правові основи ЗЕД та митно-тарифного регулювання в країні. Головним інструментом концептуальної моделі митного тарифу виступає ввізне мито; фінансовими важелями впливу (активна частина митного тарифу) – ставки мита та позиції товарів в товарній номенклатурі УКТЗЕД; фінансовими методами є метод ідентифікації товару, правила визначення країни походження товару та метод визначення митної вартості товару.

Література:

1. Закон України «Про Митний тариф України» від 04.06.2020 р. № 674-IX.
2. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія. Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. 543 с.
3. Гребельник О. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 696 с.
4. Дудчак В.І., Мартинюк О.В. Митна справа: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2002. 310 с.

5. Салийчук В.Ф. Таможенный тариф: теоретические аспекты исследования. *Вестник Курганского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки»*. 2012. Вып. 8. № 4 (26). С. 6–9.

Коровій В. В.
*докторант кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Бюджетно-податкова політика як складова системи макроекономічного регулювання є одним з вагомих інструментів забезпечення суспільного розвитку. В умовах економічних перетворень важливим є розвиток теоретико-методологічних засад державної фінансової політики, посилення дієвості фінансових механізмів підтримки конкурентоспроможності економіки, інституційних засад розвитку системи планування видатків бюджету, підвищення рівня фінансового забезпечення системи соціального захисту населення. Важливою складовою системи державного фінансового регулювання економіки є бюджет, який відображає відповідні відносини у процесі перерозподілу валового внутрішнього продукту з метою задоволення потреб суспільства. Від якості та своєчасності прийняття рішень щодо управління державними фінансами залежить збалансованість бюджетної системи та результативність впливу бюджетного механізму на дієвість економічних перетворень. На даному етапі розвитку фінансово-економічних відносин особливого значення набуває необхідність запровадження стратегічного бюджетного планування.

Разом з тим, на даному етапі суспільного розвитку важливим є поглиблення економічної сутності бюджетно-податкова політики як складової системи макроекономічного регулювання, удосконалення положень щодо формування та реалізації фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу. Подальший розвиток інституційних засад системи планування видатків бюджету сприятиме підвищенню рівня відповідальності учасників бюджетного процесу, результативності бюджетних програм, ефективності використання бюджетних коштів, державного фінансового контролю та аудиту. Вагомим є удосконалення основних засад формування бюджетної політики на середньострокову перспективу, посилення дієвості системи управління державними фінансами, адаптивного бюджетного механізму у взаємозв'язку з стратегічними пріоритетами соціально-економічного розвитку країни.

Економічна сутність бюджетно-податкової політики як складової системи макроекономічного регулювання полягає у використанні адаптивного бюджетного механізму з врахуванням динамічної збалансованості фінансових, економічних, соціальних взаємовідносин, основних положень бюджетної архітекτονіки, циклічності економічного розвитку, стану державних фінансів у взаємозв'язку з стратегічними пріоритетами соціально-економічного розвитку країни, спрямованого на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища, застосування прозорої та виваженої системи управління державними та муніципальними фінансами, державним боргом з метою довгострокового розвитку національної економіки, що надасть можливість підвищити якісний рівень дієвості бюджетного процесу, ефективність використання бюджетних коштів, регулювання міжбюджетних відносин, результативність економічних перетворень [1].

В умовах економічних перетворень, доцільним та актуальним є удосконалення теоретико-методологічних засад фінансової політики, підвищення рівня її адаптивної ефективності в процесі регулювання економічних циклів, посилення дієвості механізмів підтримки конкурентоспроможності, обмеження монополій у різних секторах економіки. Важливим є посилення фінансової стійкості бюджетної системи, належне обґрунтування прогностичних значень бюджетних показників з урахуванням оцінки впливу поступового зниження частки видатків зведеного бюджету в валовому внутрішньому продукті. Інструменти та важелі монетарної політики мають забезпечувати грошову пропозицію, необхідну для розширеного економічного відтворення. Важливим є подальший розвиток методологічних та інституційних засад фінансової політики суспільного розвитку.

Подальший розвиток системи планування та виконання бюджетів, що ґрунтується на принципах програмно-цільового методу, потребує удосконалення стадій бюджетного процесу щодо запровадження елементів середньострокового планування, посилення спрямованості бюджетного планування на кінцеві результати та підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів. Впродовж останніх років бюджетна політика не у достатній мірі забезпечувала економічне зростання країни на засадах інвестиційно-інноваційного розвитку та структурно-інституційних перетворень. Одним з основних завдань бюджетного регулювання є упорядкування кількості бюджетних програм, зокрема шляхом складання головними розпорядниками бюджетних коштів плану діяльності на наступні за плановим два бюджетні періоди відповідно до середньострокових пріоритетів; розробки та затвердження паспортів бюджетних програм, складання звітів про їх виконання; здійснення управління бюджетними коштами у

межах встановлених бюджетних повноважень та проведення оцінки ефективності бюджетних програм, внутрішнього фінансового контролю за повнотою надходжень, взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів [2].

Трансформаційні процеси зумовлюють переорієнтацію пріоритетів державної соціально-економічної політики в частині стимулювання розвитку сфери послуг, удосконалення політики соціального захисту населення та політики перерозподілу доходів. Важливим є створення і забезпечення методологічних та інституційних передумов для формування ефективної соціально орієнтованої економіки з урахуванням потреб та інтересів суспільства. Поглиблення інтегрованості національних економік у світову, посилення глобалізаційних процесів, динамічність економічних перетворень зумовлюють необхідність вдосконалення моделі соціально-економічного розвитку країни. На сучасному етапі посилюється вплив фінансового регулювання держави на процеси економічного відтворення.

Від рівня обґрунтованості рішень у сфері справляння податків, регулювання видатків бюджету, дефіциту бюджету залежить інвестиційна активність економічних суб'єктів, перспективи соціально-економічного розвитку суспільства. Бюджетно-податкова політика має бути спрямована на стимулювання розвитку людського капіталу з огляду на необхідність посилення конкурентоспроможності економіки. Подальший розвиток підходів щодо розробки податкової політики надасть можливість підвищити ступінь адаптивності впливу оподаткування на соціально-економічне середовище та якісний рівень керованості державними фінансами. Податкова політика є більш волатильною в країнах з трансформаційною економікою, що проявляється у зміні кількості податків, їх ставок, бази, податкових пільг, перегляду переліку та пропорцій розподілу загальнодержавних податків і зборів між державним та місцевими бюджетами [3].

Перетворення системи бюджетного регулювання значною мірою пов'язано зі зміною інституційного середовища суспільства, складові бюджетної політики удосконалюються з розвитком соціально-економічної сфери, економічної стратегії та характеризують адаптаційні можливості бюджетної системи. Зважаючи, що бюджет є найважливішим елементом системи фінансового регулювання економіки, його збалансованість, оптимальність є однією з основних умов економічного зростання, бюджетна політика має будуватися на основі науково обґрунтованої концепції розвитку бюджетних відносин у складі фінансової політики, спрямованої на створення умов для підвищення якості державних послуг, соціально-економічного розвитку країни. При формуванні бюджетної політики держава повинна виходити з необхідності забезпечення фінансової та соціальної стабільності.

Соціально-економічний розвиток суспільства на даному етапі вимагає використання бюджетної політики як дійового інструменту державного регулювання економічних та соціальних відносин. Важливим є визначення пріоритетів бюджетної політики, у тому числі на середньострокову перспективу виходячи з основних засад соціально-економічного розвитку країни, удосконалення державного регулювання у сфері формування доходів бюджету, планування та використання видатків бюджету, міжбюджетних відносин, що підвищить рівень ефективності функціонування економічної та бюджетної системи в цілому.

З метою проведення збалансованої бюджетної політики важливим є забезпечення подальшого розвитку методологічних засад середньострокового бюджетного прогнозування та програмно-цільового методу планування видатків бюджету, посилення взаємозв'язку річного і перспективного бюджетного планування, застосування сучасних форм і методів управління бюджетними коштами, державним та місцевим боргом, зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів, удосконалення системи державного внутрішнього фінансового контролю та посилення відповідальності учасників бюджетного процесу; посилення стимулюючої функції податкової системи та приведення її у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку країни.

Література:

1. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Бюджетно-податкова політика економічного розвитку // Науковий вісник Полісся. 2018. № 1 (13). Ч.1. С. 54–61.
2. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки : монографія / І.Я. Чугунов, Т.В. Канєва, М.Д.Пасічний та ін.; за заг. ред. І.Я. Чугунова. Київ : Глобус-Пресс, 2018. 354 с.
3. Chugunov I., Kaneva T., Pasichnyi M. and other. Budget policy of social development. General editorship Chugunov I. Scientific Route. Tallinn, Estonia. 2018. 348 p.

Ніколаєва О. Г.
*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

Ковель П. М.
*магістр
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА РИНКУ СМАРТФОНІВ

Оптимізація структури портфеля цінних паперів – одне з найбільш важливих завдань в інвестиційній діяльності. Сутність портфельної оптимізації полягає в тому, щоб вибрати з сукупності альтернативних портфелів той, який за підсумками спостережень принесе протягом деякого періоду найкращий результат з точки зору інвестора. Тобто потрібно визначити конкретні активи для вкладення коштів, а також пропорції розподілу капіталу між активами.

Згідно із 3-ою статтею Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок», цінні папери – це документи, які мають встановлену форму з відповідними реквізитами, що посвідчують майнові права, в т. ч. і грошові, визначають взаємовідносини між особою, яка їх розмістила, і власником та передбачають виконання всіх зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість щодо передачі прав, які впливають із цих документів іншим особам [1].

Процес інвестування у цінні папери, управління якими здійснюється як єдиним цілим, розглядається як портфель цінних паперів.

Основна ціль портфельного інвестування – забезпечення дохідності, яка була б вища, ніж витрати, що пов'язані з обслуговуванням залучених коштів. Задля досягнення цілей інвестор розробляє конкретні завдання.

Формування портфеля цінних паперів може відбуватися із включенням великої кількості фондових інструментів. Існує багато класифікацій портфелів цінних паперів, зокрема – по мірі ліквідності, за метою, стосовно ризиків, за умовами оподаткування інвестиційного доходу.

Існують конкретні етапи в процесі формування портфеля цінних паперів. Процес управління портфелем цінних паперів спрямований на збереження найважливішої інвестиційної якості портфеля з урахуванням всіх характеристик та властивостей його складових таким чином, щоб це відповідало інтересам його власника з точки зору раціонального співвідношення дохідності та ризику. Виділяється два

підходи стосовно управління портфелями – активні та пасивні інвестиційні стратегії [2].

Метою оптимізації портфеля цінних паперів є формування такого портфеля цінних паперів, який би відповідав вимогам як за доходністю, так і за ризикованістю.

Розповсюдженим варіантом формування портфеля є його диверсифікація, яка може мати галузевий характер. Під цим розуміється інвестування в цінні папери компаній однієї галузі. Одним із найбільш перспективних з точки зору інвестування у цінні папери, є світовий ринок смартфонів, і ось чому:

1. Смартфони, які є товаром на цьому ринку, в останнє десятиліття впевнено стали невід’ємною складовою життя людини – більш ніж у половини населення світу вони є, і цей показник стрімко росте. У міру того, як все більше людей використовують мобільні технології, очікується, що доходи і прибуток галузі будуть зростати, а разом з ними і прибуток інвесторів, які володіють акціями деяких провідних світових компаній з виробництва смартфонів.

2. На світовому ринку смартфонів присутня достатня кількість компаній, які є конкурентоспроможними. Також вони повністю відповідають принципам світового права, що є також важливим для інвестора.

3. Ринкові тренди є досить сучасними та технологічними. Майже кожен новий квартал у багатьох провідних виробників з’являються нові конкурентоспроможні моделі. Це призводить до того, що люди досить часто купують нові моделі на заміну старим. Тому компанії безперебійно отримують стабільний дохід з продажів.

4. Провідні компанії галузі мають гарні показники доходу та капіталізації. Згідно з рейтингом Fortune 500 сайту fortune.com три компанії галузі – Apple, Samsung, Huawei входять до числа найбільших за показником доходу за минулий рік [3]. Також, згідно із рейтингом The 2020 World’s Most Valuable Brands сайту forbes.com так само три компанії галузі – Apple, Samsung, Huawei входять до числа найбільших (100) за показником капіталізації [4].

Для прийняття обґрунтованого рішення щодо формування оптимального портфеля цінних паперів в сучасних умовах необхідно використовувати економіко-математичні методи і моделі. Існує багато класичних моделей формування оптимального портфеля цінних паперів: модель вибору портфеля Марковіца, одноіндексна модель Шарпа, модель оцінки капітальних активів (САРМ), модель Тобіна, модель Блека, модель Тобіна-Шарпа-Дж.Лінтнера, модель квазі-Шарпа і т. п. В даному дослідженні ми зупинилися на моделях Марковица та квазі-Шарпа в силу їх простоти і ефективності.

Для формування портфеля цінних паперів на ринку смартфонів візьмемо щомісячні дані динаміки зміни вартості акцій 5 найбільших компаній на ринку смартфонів за період з серпня 2018 р. по жовтень 2020 р. Означеними компаніями є Huawei, Samsung, Apple, Xiaomi та Lenovo.

Для методів квазі-Шарпа і Марковиця ставилися дві задачі оптимізації в кожному з методів – за критеріями максимізації дохідності при заданому бажаному ризику та мінімізації ризику при заданій бажаній дохідності. В результаті було отримано чотири оптимізованих портфеля цінних паперів із різною структурою.

Кращим методом оптимізації для розглянутого набору акцій є метод квазі-Шарпа. Головним чином тому, що саме цей метод застосовується при розгляді порівняно невеликої кількості цінних паперів, що належать одній або кільком галузям, як в нашому випадку. Разом із тим, ми не схильні до прийняття більш великого ризику задля отримання більшого доходу. Саме тому обираємо варіант оптимізації методом квазі-Шарпа, а саме – оптимізація портфеля за максимізацією дохідності при заданому бажаному ризику. Результати моделювання представлені на рисунку 1.

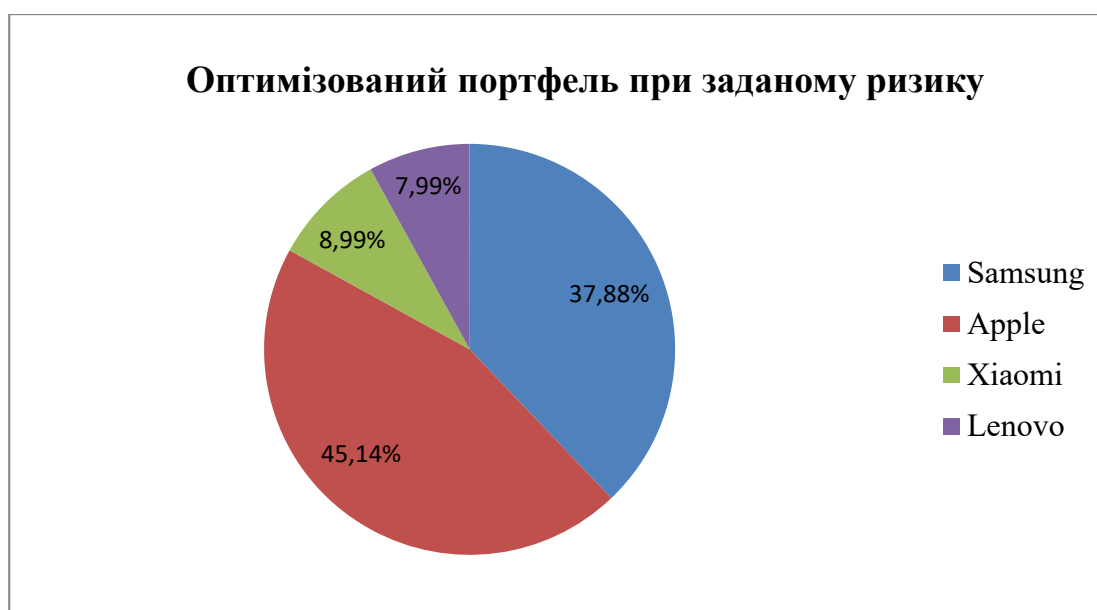


Рис. 1. Структура оптимізованого портфеля при заданому ризику методом квазі-Шарпа

Джерело: розраховано автором

Дохідність цього портфеля склала 1,65%, ризик 4%. Структура портфеля є наступною – 37,88% акцій – Samsung, 45,14% акцій – Apple, 8,99% акцій – Xiaomi та 7,99% акцій – Lenovo.

До переваг розроблених моделей слід віднести достатню простоту та реалізуємість, водночас високий рівень ефективності. У фундамент

моделі квазі-Шарпа було покладено динаміку економічних показників цінних паперів фактично на двохрічному проміжку часу, що певною мірою дозволило врахувати коливання фондового ринку та нестабільність економіки.

Література:

1. Про цінні папери і фондовий ринок: Закон України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 31, ст. 268).
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
3. Рейтинг компаній Fortune 500: веб-сайт. URL: <https://fortune.com/fortune500/> (дата звернення: 10.11.2020).
4. Рейтинг компаній The 2020 World's Most Valuable Brands: веб-сайт. URL: <https://www.forbes.com/the-worlds-most-valuable-brands/> (дата звернення: 10.11.2020).

Трухін О. М.

аспірант кафедри фінансів

*Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК СКЛADOVA ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Державна фінансова політика є одним з основних інструментів впливу на соціально-економічний розвиток країни та сприяє забезпеченню раціонального розподілу фінансових ресурсів між галузями економіки і територіями, концентрації фінансових ресурсів на важливих напрямках економічного розвитку та створенню ефективної системи управління державними фінансами. Основними напрямками змін у бюджетній та податковій політиці є створення сприятливих умов для розвитку виробництва, стимулювання сталої економічної і соціальної розбудови держави; реалізація виваженої боргової політики; надання послуг для задоволення суспільних потреб виходячи з принципу забезпечення їх надання з урахуванням реальних державних ресурсів; поступове підвищення соціальних стандартів; проведення реформування міжбюджетних відносин з метою забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку територій; концентрація ресурсів бюджету на виконанні пріоритетних державних цільових програм.

Бюджетна політика спрямовуватиметься на покращення добробуту та якості життя населення шляхом підвищення розмірів мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, удосконалення системи надання пільг і допомог, забезпечення житлом малозабезпечених громадян та багатодітних сімей, гарантування перших робочих місць

молодим спеціалістам, підготовленим за державним замовленням. Основними напрямками податкової реформи повинні стати удосконалення інституційного середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності платників податків і зборів, їх відповідального ставлення до виконання податкових зобов'язань; установлення чітких правил регулювання взаємних зобов'язань держави і суб'єктів підприємницької діяльності, дієвого контролю за їх дотриманням; поетапне зниження податкового навантаження на економіку; здійснення заходів щодо легалізації доходів та майна.

На основі узагальнення теоретичних та методологічних засад розкрито сутність фінансового забезпечення економічного розвитку країни як складової державної політики дієвого розвитку суспільно-економічних відносин, що полягає у сукупності інституційних принципів, інструментів, механізмів системи фінансового регулювання, передбачає застосування ефективних інноваційних підходів до формування державних фінансових ресурсів з врахуванням положень фінансово-економічної архітектури, бюджетно-податкової, грошово-кредитної політики, підвищення якісного рівня державного управління економікою з метою забезпечення суспільних потреб, збалансованого, довгострокового розвитку національної економіки, що створить належні умови ефективного впливу фінансового механізму на економічне зростання, забезпечення розвитку людського потенціалу, підвищення якості і доступності соціальних послуг, результативність економічних перетворень.

Фінансова політика на сучасному етапі повинна мати соціальну спрямованість, що передбачає здійснення стратегії заміни системи пільг на адресну грошову допомогу та інші грошові виплати найбільш вразливим верствам населення; створення умов для розширення зайнятості населення; реалізацію пенсійної реформи і створення умов для розвитку пенсійної системи; недопущення заборгованості по заробітній платі і соціальним виплатам громадянам; розроблення і здійснення довгострокової програми подолання бідності в країні [1].

Перспективним напрямом удосконалення системи податкового регулювання є проведення інституційних змін системи взаємовідносин фіскальних органів та платників податків. Важливим є подальше спрощення процедур виконання податкових зобов'язань, підвищення якості послуг, що надаються податковими і митними органами, посилення дієвості податкового контролю і аудиту шляхом актуалізації підходів до відбору платників податків для податкових перевірок, проведення електронних перевірок платників. Державні фінансові інститути мають забезпечити формування податкової стратегії, що посилить керованість бюджетним процесом, надасть можливість суб'єктам підприємництва планово адаптуватись до економічних перетворень.

З метою подальшого розвитку методологічної бази системи прогнозування бюджетних показників доцільно враховувати низку динамічних взаємозв'язків між складовими бюджетної архітектури у процесі перерозподілу валового внутрішнього продукту. Прогноз видаткової частини бюджету на середньостроковий період має ґрунтуватись на основі макроекономічних показників, забезпечення бюджетної збалансованості, державних цільових програм економічного та соціального розвитку з визначенням їх граничних фінансових значень [2].

Основними напрямками вдосконалення фінансової політики мають бути подальший розвиток податкової системи, посилення податкової дисципліни; удосконалення бюджетного процесу через підвищення наукової обґрунтованості прогнозів показників бюджету, розвиток системи середньо- та довгострокового бюджетного планування, скорочення переліку головних розпорядників коштів державного бюджету, забезпечення прозорості бюджетного процесу, оптимізації обсягів державного боргу; зміцнення системи управління державним боргом; запровадження дієвої політики державних видатків. Проведення виваженої і послідовної фінансової політики надасть можливість забезпечити підтримку макроекономічної стабільності, збалансованість та стійкість бюджетної системи, утримання бюджетного дефіциту в економічно безпечних межах, підвищення якості надання соціальних послуг та посилення соціального захисту громадян, що сприятиме соціально-економічному розвитку країни та підвищенню рівня життя і добробуту громадян.

Для підвищення ефективності використання бюджетних коштів доцільним є оновлення методології моніторингу та оцінки ефективності бюджетних програм. Виконання стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни вимагає вдосконалення структури системи державного фінансового контролю, посилення взаємозв'язків між складовими системи управління державними фінансами. Доцільним є подальший розвиток відповідних механізмів та інструментів державного фінансового аудиту в умовах трансформації фінансово-економічної системи [3].

На даному етапі посилюється актуальність поглибленого дослідження теоретичних та методологічних засад формування фінансово-бюджетного прогнозування та планування, формування довгострокової державної фінансової стратегії. Запровадження середньострокового планування бюджету, посилення взаємозв'язку річного та середньострокового бюджетного прогнозування дозволить структурувати видатки бюджету на основі стратегічних програм економічного і соціального розвитку країни. З метою забезпечення ефективного функціонування фінансового ринку, необхідно провести низку заходів,

які призведуть до підвищення конкурентоспроможності небанківських фінансово-кредитних інститутів, зокрема посилити захист прав споживачів фінансових послуг, запровадити преференції з оподаткування фінансових установ, лібералізувати умови заснування фінансових інститутів з одночасним посиленням їх відповідальності за здійснену діяльність.

В умовах сьогодення, модель економічного розвитку країни повинна поєднувати інноваційні, соціальні, фінансово-бюджетні складові. Інституційний аспект координації складових системи державного фінансового регулювання, значним чином, пов'язаний із взаємодією державних органів управління. Інституційна структура системи фінансового регулювання еволюціонує та удосконалюється відповідно до розвитку суспільства. Інституційні зміни не відбуваються дискретно, для них характерний поступовий перехід від старих до нових інститутів, залежність від тенденцій попереднього розвитку визначає інституційну стійкість суспільства.

Фінансова політика є дієвим інструментом впливу на соціально-економічні процеси. Вагомими завданнями у процесі розробки та реалізації фінансової політики є удосконалення системи державних фінансів, посилення ефективності регулятивної функції бюджетно-податкових, монетарних механізмів, здійснення структурних змін в економіці, спрямованих на підвищення темпів економічного зростання. Результативність економічних перетворень, значною мірою, залежить від якісного рівня інституційної складової фінансової архітектоники, стійкості фінансової системи країни, дієвості впливу фінансових інструментів на економічний розвиток країни.

Система фінансово-економічних інститутів є результатом розвитку та постійного вдосконалення відповідних взаємовідносин у процесі формування, регулювання та використання національного доходу з метою задоволення потреб суспільства. Фінансова політика є дієвим інструментом впливу на соціально-економічні процеси. Результативність економічних перетворень, значною мірою, залежить від якісного рівня інституційної складової фінансової архітектоники, стійкості фінансової системи країни, дієвості впливу фінансових інструментів на економічний розвиток країни.

Література:

1. Chugunov I., Kachula S. State financial policy as a component of socioeconomic development of society. The potential of modern science. volume 2. Sciemsee Publishing.London, United Kingdom. 2019. pp. 29-44.
2. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки: монографія / І.Я. Чугунов, Т.В.Канєва, М.Д.Пасічний та ін.; за заг. ред. І.Я. Чугунова. К.: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.
3. Chugunov I., Makohon V. Fiscal strategy as an instrument of economic growth. Baltic Journal of Economic Studies. 2019. Vol. 5 No. 3. pp. 213-217.

СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Мендела Т. М.

магістрант

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Науковий керівник: Якимова Л. П.

доктор економічних наук, професор,

професор кафедри обліку і оподаткування

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ СУБ'ЄКТОМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В сучасних умовах господарювання, аналітичне забезпечення є істотним фактором забезпечення безпеки суб'єкта господарювання при управлінні виконання податкових зобов'язань перед загальнодержавним та місцевим бюджетами. Ватро зазначити, що обліково-аналітичне забезпечення в частині виконання податкових зобов'язань суб'єкта господарювання розглядається, як «інтегрована інформаційна система, що складається з двох взаємопов'язаних підсистем (складових), що існують в єдиному інформаційному просторі: облікової та аналітичної. В результаті взаємозв'язку та взаємодії цих підсистем інформаційна система виконання податкових зобов'язань набуває нових властивостей, відмінних від властивостей кожної з підсистем» [5].

Аналізуючи сучасну наукову літературу варто зазначити, що зовсім не розроблено загальноприйнятої методики аналізу виконання податкових зобов'язань суб'єкта господарювання, визначення його аналітичного забезпечення через систему абсолютних та відносних величин, що характеризують їх ефективність. Але на сьогодні, немає єдиного підходу щодо послідовності та методики визначення системи взаємопов'язаних показників у частині виконання податкових зобов'язань, їх ефективність (можливість оптимізації чи мінімізації) як на мікрорівні, так і макрорівні в системі державного управління. Склад, структуру та елементи інформаційного середовища виконання податкових зобов'язань суб'єкта господарювання як складову двох взаємозв'язаних показників схематично представлено на рис. 1.

Податкові зобов'язання суб'єкта господарювання, що нараховуються продовж звітного податного періоду, а також повинні бути погашені у строки, встановлені податковим законодавством, зокрема Податковим кодексом України [4]. Ці «періодичні виплати в бюджет входять, згідно

з класифікацією у формі 3 «Звіті про рух грошових коштів (за прямим методом)», до складу грошового потоку з операційної діяльності. Фінансовий стан підприємства залежить від його здатності залучати грошові кошти та погашати зобов'язання, що виникли. Зобов'язання підприємства перед фізичними особами на суму податку на доходи фізичних осіб переходять в розряд зобов'язань підприємства перед бюджетом» [2].



Рис. 1. Інформаційне середовище виконання податкових зобов'язань суб'єкта господарювання

Формування обліково-аналітичного забезпечення є першочерговим завданням у науково-пошуковому дослідженні, а також важливим інструментом для підготовки інформації та прийняття на її підставі ефективних управлінських рішень суб'єктом господарювання. Обліково-аналітичне забезпечення як «компонент інформаційного забезпечення управління підприємством, дає змогу розв'язувати функціональні задачі управління, забезпечуючи керівництво повною та достовірною інформацією про господарські процеси та зв'язки із зовнішнім середовищем» [1]. Дослідженню методології обліково-аналітичного забезпечення присвячують свої роботи багато вітчизняних науковців.

Обліково-аналітична система – це «організаційно-методологічна форма буття суб'єктів господарювання створена людиною для виконання своїх ділових функцій, яка поєднує у собі три підсистеми:

облікову, аналітичну та контрольну» [3]. Структуру обліково-аналітичної системи та її місце в інформаційній системі підприємства наведено на рис. 2.

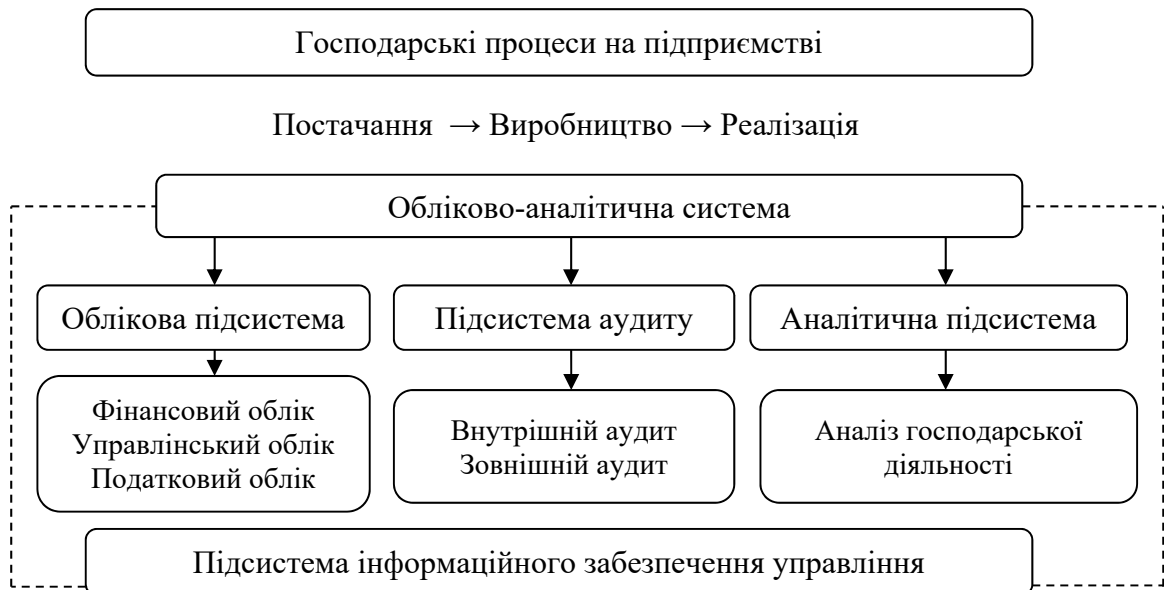


Рис. 2. Обліково-аналітична система в інформаційній системі забезпечення управління підприємством

В системі обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством слід виокремити об'єкти та елементи, що складають облікову політику суб'єктів господарювання з організації та ведення бухгалтерського обліку у цій сфері. Більшість науковців у системі обліково-аналітичного забезпечення суб'єкта господарювання виділяють два функціональних компоненти:

- облік, який забезпечує: оперативність збирання та обробку виробничої, комерційної, фінансової та інших видів інформації, зацікавлених користувачів об'єктивними даними про фінансовий стан і результати діяльності;

- аналіз, що дозволяє, за допомогою аналітичних і економіко-математичних методів досліджувати наявність, склад, структуру, динаміку показників, оцінювати їх ефективність, вплив чинників на діяльність.

Слід підсумувати, що питання обліково-аналітичного забезпечення обчислення та виконання податкових зобов'язань є актуальним, проте – до кінця невирішеним. Саме тому потребує подальшого наукового дослідження в частині формування інформаційної системи, як об'єктивно необхідної та обов'язкової для суб'єкта господарювання, яке зацікавлене у комплексній оцінці ефективності фінансово-господарської діяльності, а також формуванні системи необхідних оптимальних управлінських рішень, що дають змогу досягти намічених стратегічних цілей.

Література:

1. Актуальні проблеми обліково-аналітичного забезпечення в умовах переходу до Індустрії 4.0. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 26–27 березня 2020 року, м. Рівне. Рівне : НУВГП, 2020. 416 с.*
2. Богославець Т.І. Аналіз податкового навантаження та його вплив на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання. *Вісник Національного транспортного університету. 2012. Вип. 19 (Ч. 1). С. 1–5.*
3. Бочуля Т.В. Обліково-аналітична інформації в контексті фінансової стратегії підприємства. *Облік і фінанси. 2013. № 4. С. 8–14.*
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755–VI (у редакції від 07.11.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
5. Тимченко О.М., Кондратенко М.Б. Податкове навантаження на юридичних осіб в Україні та його вплив на економічне зростання. *Фінанси України. 2012. № 10. С. 34–43.*

НОТАТКИ

Наукове видання

**Тенденції розвитку економіки
у 2020 році: аналітичний
та теоретико-методологічний
аспекти**

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

12 грудня 2020 року

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних
несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами,
не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:
Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 22.12.2020 р. Формат 60x90/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 6,98.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1220-08.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.