

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

Інноваційний потенціал економіки: сучасні концепції формування та управління

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

4 грудня 2021 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
2021

Організаційний та програмний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва 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. – доктор 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.

I 66 **Інноваційний потенціал економіки: сучасні концепції формування та управління:** матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 4 грудня 2021 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2021. – 92 с.

ISBN 978-617-7326-56-3

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інноваційний потенціал економіки: сучасні концепції формування та управління», яка відбулася у м. Одеса 4 грудня 2021 року.

330:316.422(063)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Анісімова О. Ю., Воронцова Д. Г. ОСОБЛИВОСТІ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	6
Дуна Н. Г., Травкіна К. В. ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ.....	10
Кузнєцова Н. В., Білько А. Б. СТВОРЕННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН ТА ЇХ РОЛЬ У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇН (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ)	12
Ляшенко І. В. КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ЖИТТЄСТІЙКОСТІ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ СИСТЕМ.....	17
Машкара-Чокнадій В. В. ВІДНОВЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПІСЛЯ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19	22
Панченко Є. Г., Самойленко А. О. ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	25

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гузікевич І. М. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В КОМУНІКАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ТЗОВ «УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЗВК"».....	30
Кузнєцов Е. А. ІННОВАЦІЙНА ПАРАДИГМА ПРОФЕСІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В ХХІ СТОЛІТТІ	33
Теплова Д. О. ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ	37
Фарберов А. А. АКТУАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ	40

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гривківська О. В., Бобро Н. С. ВІРУСНИЙ МАРКЕТИНГ	43
Громова Ю. Р. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	45

Меметов Айяр Назім огли ПРАКТИКА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА.....	47
Музиченко Т. О. ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ.....	50
Онуфрієнко Г. М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТЛУМАЧЕННЯ КОНФЛІКТУ	51
Хорошун Д. О. ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	53

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Павленко А. Г. ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК ШЛЯХ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ	56
---	----

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

Гвелесіані А. Г. МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ	60
Яцишин А. І. ФОРМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ	63

СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Горбаневич В. Л., Іванюта П. В. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ-ЕМІТЕНТІВ	67
Мартиненко В. В., Палюх О. М. ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНЕ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЮ ПОЛІТИКОЮ	70
Мигович Т. М., Синовєрський Є. ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	73

СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Пономарьова Н. А. АГРЕСИВНЕ ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ: ІНДИКАТОРИ ТА ЗАПОБІЖНИКИ	76
Сулима М. О., Івахів А. Б. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	79

Черкашина Т. В., Шепотиненко О. В. ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ ТА П(С)БО	83
Shandra V. P. AUTOMATION OF CASH TRANSACTIONS'S ACCOUNTING AT ENTERPRISES USING THE PROGRAM MICROSOFT DYNAMICS NAV	87

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Анісімова О. Ю.

*кандидат економічних наук,
завідувач сектору аналізу фінансування освіти
відділу статистики та аналітики освіти
ДНУ «Інститут освітньої аналітики»*

м. Київ, Україна

Воронцова Д. Г.

студентка

Київського національного університету

імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Останнім часом питання гендерної рівності набули важливого значення в науковій літературі та в діяльності міжнародних організацій. Це пов'язано з тим, що ще з 60-х років ХХ століття у теоріях економічного зростання з'явилася така змінна як людський капітал. Для збільшення достовірності моделей необхідно було знайти показники, що повною мірою відображали б рівень розвитку людського капіталу. Однією з основних складових показника, що використовується для оцінки, стали освіта та гендерна рівність, які тісно корелюють між собою. Оцінка моделей економічного розвитку показала, що гендерна нерівність негативно впливає на економічне зростання. Саме тому, досягнення гендерної рівності стало метою державної політики в усіх сферах національного господарства [1].

Важливість гендерної рівності було остаточно визнано на міжнародному рівні, коли вона стала однією з цілей (Ціль 5) Цілі сталого розвитку ООН, що були прийняті у 2015 році. Досягнення цієї цілі передбачає припинення всіх форм дискримінації щодо жінок і дівчат для прискорення сталого розвитку. У деяких регіонах на ринку праці досі існує величезна нерівність, а жінки позбавлені рівного доступу до робочих місць. Сексуальне насильство та експлуатація, нерівноправний розподіл неоплачуваного догляду за дітьми та домашньої роботи, а також дискримінація на державній службі досі залишаються величезними перешкодами.

Надання жінкам рівних прав на економічні ресурси, такі як земля і власність, є життєво важливими завданнями в контексті реалізації цієї

цілі. Не менше значення має забезпечення загального доступу до охорони сексуального і репродуктивного здоров'я. На сьогоднішній день державні посади обіймають більше жінок, ніж будь-коли раніше, проте заохочення жінок-лідерів сприятиме зміцненню політики і законодавства для посилення гендерної рівності [2].

На даний момент для оцінки гендерної рівності використовують чотири основних підходи (див. рис. 1).

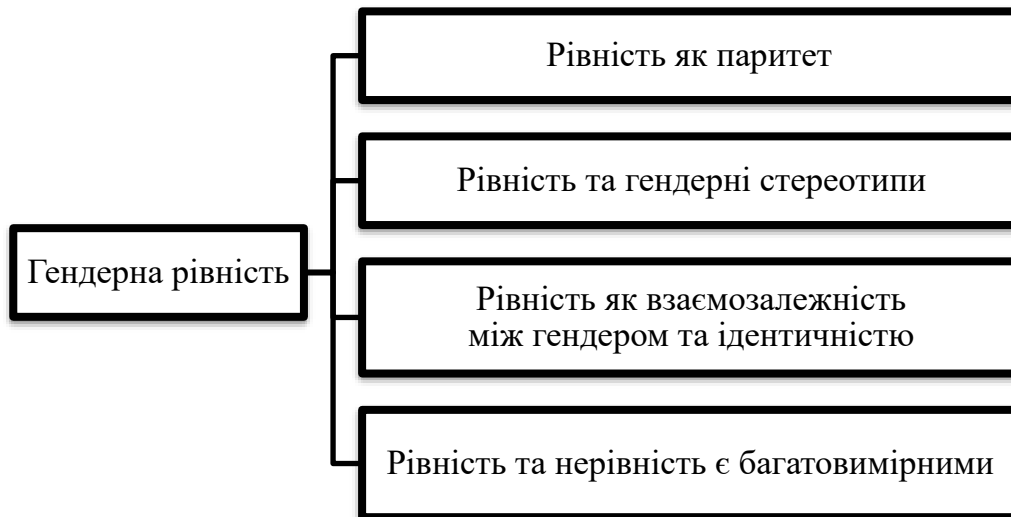


Рис. 1. Підходи до гендерної рівності

Джерело: побудовано авторами

Використання цих підходів передбачає не лише формальний підхід, коли використовуються кількісні статистичні дані та базові показники залучення дівчат та хлопчиків до отримання освіти на різних рівнях, але й здійснюється подальша оцінка досягнень чоловіків та жінок в різних сферах життя та економічної складової, тобто рівності в оплаті праці [3].

Для визначення прогресу в досягненні гендерної рівності Eurostat періодично розраховує та публікує показники гендерної рівності [4]. Серед основних показників можна виділити такі:

1. *Різниця в оплаті праці за ознакою статі (нескориговані дані).* Цей індикатор показує різницю між середнім валовим доходом за годину праці, який отримують чоловіки та жінки, як відсоток від середнього валового доходу за годину праці чоловіків.

На рис. 2 можна побачити, що країни ЄС досягли певного прогресу щодо цього показника – різниця в оплаті праці скоротилася з 17% у 2010 році до 15% у 2018 році.

2. *Різниця в рівнях зайнятості серед чоловіків та жінок.* Цей показник вимірює різницю між рівнем зайнятості чоловіків і жінок віком від 20 до 64 років. Він розраховується як питома вага зайнятих у загальному населенні даної вікової групи.

На рис. 3 можна побачити, що протягом аналізованого періоду спостерігався певний прогрес, але він був дуже повільним.

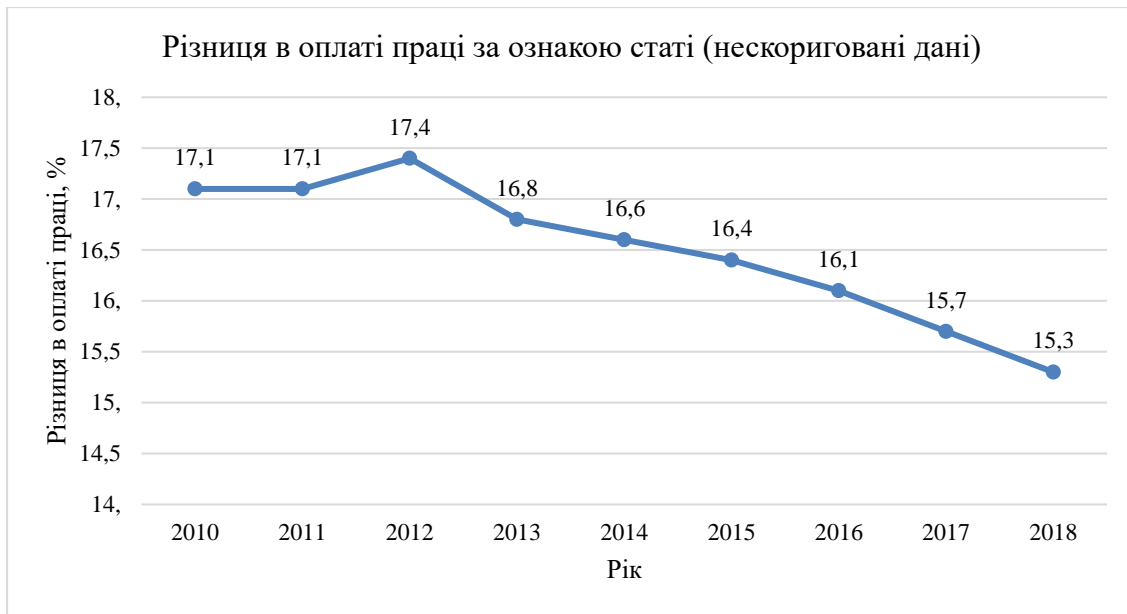


Рис. 2. Різниця в оплаті праці за ознакою статі (нескориговані дані), %

Джерело: побудовано авторами за даними [4]



Рис. 3. Різниця в рівнях зайнятості серед чоловіків та жінок, %

Джерело: побудовано авторами за даними [4]

3. Кількість посад вищого керівництва компаній, що обіймають жінки. Цей індикатор показує питому вагу жінок серед вищого керівництва компаній, що вважаються найбільшими на ринку та акції яких пройшли лістинг на біржі.

На рис. 4 можна побачити, що за аналізований період у ЄС кількість посад вищого керівництва великих компаній, що обіймали жінки, стрімко зростала, що свідчить про значний прогрес у даній сфері.

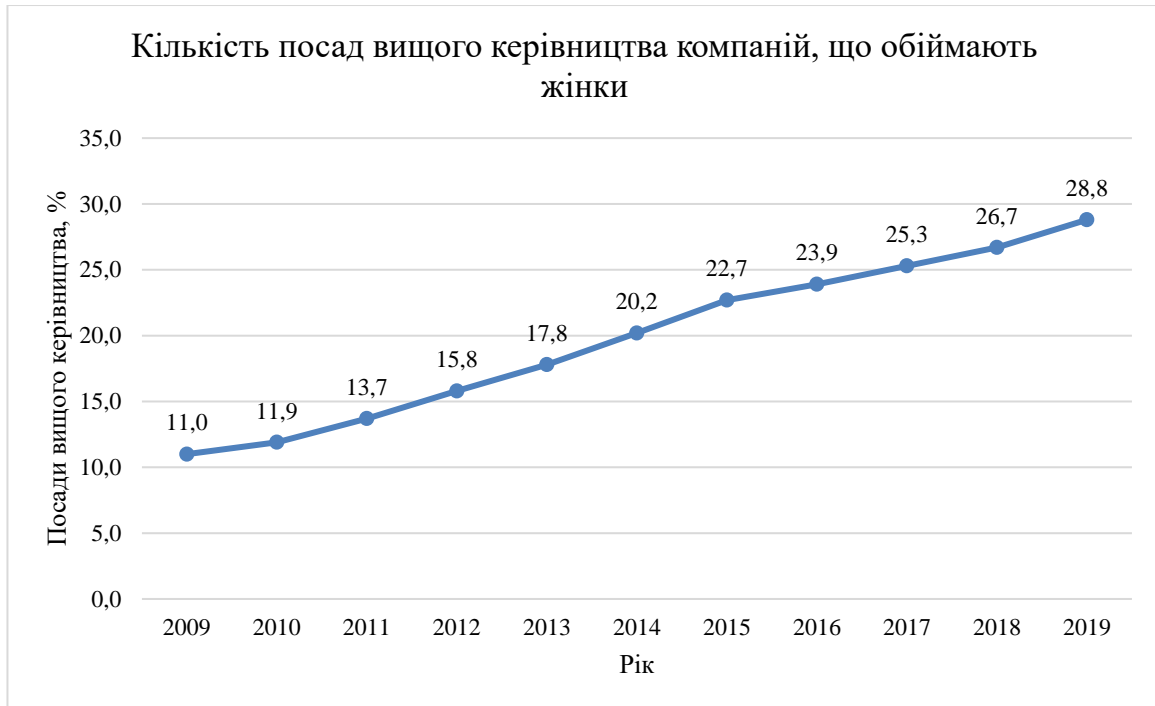


Рис. 4. Кількість посад вищого керівництва компаній, що обіймають жінки, %

Джерело: побудовано авторами за даними [4]

Таким чином, можна зробити висновок, що ситуація з гендерною рівністю у розвинутих країнах поступово покращується, хоча існують окремі сфери, які потребують додаткової уваги урядів.

Література:

1. Falk, Armin; Hermle, Johannes (2018) : Relationship of Gender Differences in Preferences to Economic Development and Gender Equality, IZA Discussion Papers, No. 12059, Institute of Labor Economics (IZA), Bonn.
2. Moyer, J. D., & Hedden, S. (2020). Are we on the right path to achieve the sustainable development goals?. *World Development*, 127, 104749.
3. Unterhalter, E. (2012). Mutable meanings: gender equality in education and international rights frameworks. *Equal Rights Review*, 8, 67–84.
4. Gender Equality. Sustainable development indicators. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/sdi/gender-equality>.

Дуна Н. Г.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
та світового господарства
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна*
Травкіна К. В.
*студентка
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ

На сьогоднішній день процеси цифровізації стали ключовим фактором впливу на економічний розвиток країн. Більш того, сучасні інформаційні технології стали невід'ємною складовою життєдіяльності людства. Це сприяло формуванню та швидкому розвитку цифрової економіки, для якої характерна всебічна та всеохоплююча цифровізація усіх без винятку сфер діяльності. Але її функціонування не означає автоматичного позитивного впливу на економічний та соціальний розвиток країни.

Взагалі цифровізація є дуже складним, багатовимірним, динамічним та суперечливим процесом. З одного боку, цифровізація демонструє переваги та можливості, з іншого, виклики та загрози. Тому в контексті зростаючого впливу цифрових платформ фокус дослідження економічної безпеки країни концентрується саме на питаннях кіберзлочинності, безпеки людини тощо.

Поняття «цифровізація» з'явилося у 2015 році та позначало процедуру значного перетворення існуючих процесів на основі цифрових технологій [1, с. 313].

Розвиток цифрової економіки – це неминучий процес, який у майбутньому буде дедалі глобальнішим. У середньому частка цифрової економіки у ВВП розвинутих країн коливається від 10% до 35%, тоді як у країнах, що розвиваються, вона становить від 2% до 10% ВВП [2, с. 42].

Вже сьогодні цифровізація бізнес-процесів підвищує продуктивність праці, прискорює зростання середнього бізнесу, знижує негативний вплив на навколишнє середовище, робить доступною онлайн-освіту тощо.

З іншого боку, цифровізація економіки продукує новітні ризики, котрі негативно впливають на економічну безпеку країни. Сьогодні економічна безпека є основою національної безпеки будь-якої держави. Національна економічна безпека виражається в ступені захищеності економіки країни від зовнішніх та внутрішніх несприятливих факторів,

під впливом яких порушується нормальне функціонування економіки та відповідно знижується поточний рівень життя населення. Тому наслідки цифровізації для економічної безпеки країни заслуговують на детальне вивчення з боку держав, наукової спільноти та бізнесу.

Під впливом цифровізації посилюються ризики звільнення працівників, зниження величини винагороди низькокваліфікованих робітників. Обидва наслідки сприяють зростанню рівня бідності населення. За результатами дослідження PwC, в найближче десятиліття буде автоматизовано 38% робочих місць у США, 35% у Німеччині, 30% у Великобританії, 21% у Японії [3].

На особливу увагу заслуговує зростання кіберзлочинності. Це дуже небезпечний процес, який характеризується як цілеспрямована дія з метою заволодіння цифровими даними, що мають особистий, комерційний або конфіденційний характер. З розвитком інформаційних технологій зростає і ризик уразливості захисту критично важливої інформаційної інфраструктури. Попит на кваліфікованих фахівців з кіберекономічної безпеки у декілька разів перевищує пропозицію. Передусім це обумовлено тим, що вже сьогодні науковці всього світу обговорюють так званий «інформаційний вибух», оскільки швидкість виникнення та обсяги нової інформації збільшуються в геометричній прогресії.

В 2020 році за секунду на одну людину припадало 1,7 Мб інформації. Всього за минулий рік було створено 59 зеттабайт даних. Прогнозується, що до 2025 року цей обсяг збільшиться у 3 рази [4]. Цифровізація бізнесу та державного сектору збільшують обсяги інформації щохвилини. Виникає потреба не лише в зберіганні цієї інформації, а й в правильному управлінні нею. Також варто зазначити, що пандемія Covid-19 стала причиною переносу повного обсягу даних великих компаній повністю до хмарних сховищ. З одного боку, це сприяло розвитку бізнесу, а з іншого, посилило уразливість під час кібератак.

Для підвищення рівня економічної безпеки держави в умовах зростаючої цифровізації доцільним буде запровадження заходів для підвищення рівня цифрової грамотності населення. За результатами всеукраїнського дослідження цифрової грамотності населення було зроблено висновок, що 37,9% населення України мають рівень, нижчий за базовий, а 15,1% взагалі не володіють цифровими навичками [5]. Підтримка вітчизняних компаній, що спеціалізуються на розробці програмного забезпечення та високотехнологічних продуктів, є ключовою умовою підвищення захищеності економіки України, оскільки лише вітчизняні фахівці повинні працювати з критично важливими даними цифрового простору сучасної держави.

Таким чином, зростаючий вплив цифрових платформ на рівні держави, суспільства, бізнесу та людини актуалізує проблему забезпечення

економічної безпеки країни. В умовах посилення системних викликів впровадження цифрових технологій підготовка висококваліфікованих фахівців у галузі кібербезпеки стає першочерговим завданням для країни.

Література:

1. Sagayarajan S., ShajiGeorge A. The Digital Transformation: Key Attributes and Challenges. *The International journal of analytical and experimental modal analysis*. Volume 11, Issue 3, March-2019. Pp. 311–320.
2. Семенов А.Ю. Аналіз світових рейтингів оцінки формування та розвитку цифрової економіки та місце України в них. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія Економіка і менеджмент*. 2020. № 43. С. 38–43.
3. Berriman R., Hawksworth J. Will robots steal our jobs? The potential impact of automation on the U.K. and other major economies. U.K. Economic Outlook. Pp. 30–47.
4. Big Data: 20 Mind-Boggling Facts Everyone Must Read. URL: <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2015/09/30/big-data-20-mind-boggling-facts-everyone-must-read/?sh=f25281f17b1e>.
5. Міністерство та Комітет цифрової трансформації України. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/mintsifra-vzyala-uchast-u-prezentatsii-indeksu-tsifrovoi-transformatsii-2021>.

Кузнєцова Н. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

м. Київ, Україна

Білько А. Б.

*студент
Університету Торонто
м. Торонто, Канада*

СТВОРЕННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН ТА ЇХ РОЛЬ У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇН (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ)

В сучасних умовах глобалізаційних процесів, поглиблення міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації між країнами, загострення конкуренції на міжнародних ринках створення та функціонування спеціальних економічних зон (СЕЗ) набуває особливої актуальності. За останніми даними практично 90% СЕЗ розташовані в країнах, що розвиваються, (4772 СЕЗ) та країнах з перехідною економікою (237 СЕЗ) [5]. Особливо важливим фактором виступає те, що, як показує практика,

в більшості випадків СЕЗ виступають інструментом інвестиційної та промислової політики цих країн.

Цілі створення СЕЗ визначаються у відповідності зі специфічними рисами, конкурентними перевагами та пріоритетами розвитку даної країни чи окремого регіону. Досвід створення та функціонування СЕЗ показує, що через застосування механізмів дії СЕЗ та залучення іноземного капіталу країни намагаються втілити програми промислового розвитку, надати поштовх розвитку окремих галузей чи регіонів країни, вийти на новий рівень індустріального розвитку, покращити соціально економічні умови. Уряди країн намагаються через механізм дії СЕЗ поєднати інтереси іноземних інвесторів з національними пріоритетними програмами розвитку економіки через використання принципу «пільги іноземними інвесторам – вимоги до іноземних інвесторів – економічний ефект для розвитку даної країни».

Зараз у 147 країнах світу діє близько 5400 СЕЗ. Різноманіття видів та типів СЕЗ дуже значне. Але головні відмінності за функціональним призначенням СЕЗ можна спостерігати по групах країн з різним рівнем економічного розвитку. У розвинутих країнах найбільше розповсюдження в основному мають СЕЗ, що спрямовані на спрощення торгової логістики. У країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою СЕЗ намагаються використовувати як інструмент інвестиційної та промислової політики. СЕЗ в цих країнах спрямовані на промисловий розвиток, зокрема розвиток експортного виробництва, залучення прогресивних технологій чи проведення власних НДДКР, розвиток інноваційного потенціалу, створення робочих місць тощо. СЕЗ виступають дієвим інструментом інвестиційної політики країн і частиною конкурентного пакету заходів, що надаються цими країнами для залучення іноземних інвесторів наряду з іншими формами стимулювання іноземних інвестицій. СЕЗ виступають свого роду каталізатором притоку іноземних інвестицій в регіон і широко використовуються у більшості країн з перехідною економікою.

Польща є одним з лідерів серед країн Центральної та Східної Європи щодо залучення прямих іноземних інвестицій в економіку та створення СЕЗ. Приток ПІІ до Польщі у 2019–2020 рр. склав відповідно 13,2 та 13,9 млрд. дол. США. Загальний обсяг накопичених ПІІ в країні становив 236,5 млрд. дол. США у 2020р. Основними інвесторами є компанії з Німеччини, США, Франції та Нідерландів, чії інвестиції спрямовані головним чином у виробничу, фінансову та страхову діяльність, а також у сектори торгівлі [2; 3]. Для активного залучення інвестицій в економіку Польщі і надання допомоги іноземним інвесторам створено Державну агенцію іноземних інвестицій (Polish Information and Foreign Investment Agency). Польща пропонує іноземним інвесторам низку переваг, у тому числі можливість реалізовувати проекти в рамках СЕЗ. СЕЗ встановлено

для прискорення економічного розвитку частини території країни з дотриманням екологічної рівноваги шляхом розвитку певних галузей господарської діяльності, запровадження нових технічних і технологічних рішень, розвитку експорту, збільшення конкурентоспроможності вироблених товарів і послуг, використання наявного промислового потенціалу та господарської інфраструктури, створення нових робочих місць. Зараз у країні 14 таких зон. У 2004 р. загальна площа СЕЗ становила 6,5 тис. га, а через десять років збільшилася майже втричі – до 15,8 тис. га. Серед провідних інвесторів СЕЗ можна виділити компанії: General Motors, Volkswagen, Toyota, Opel, Michelin, Shell, UBS, Ericsson, Fujitsu, Indesit, IBM, IKEA, Electrolux, Gillette, LG [2; 3].

СЕЗ (Specjalne Strefy Ekonomiczne, SSE) – це частини території Польщі, виділені урядом, в яких інвесторам надаються податкові пільги (часткове звільнення від податку на прибуток, а у деяких зонах – і від податку на нерухомість), а також державна фінансова підтримка. Метою створення пільгових умов для інвесторів є залучення іноземного капіталу і нових технологій. Польські СЕЗ відзначено високими оцінками на міжнародному рівні: у глобальному рейтингу топ-50 СЕЗ світу за 2016 р. Катовицька СЕЗ посіла друге місце та вже котрий рік поспіль утримує лідерські позиції у категорії зон Центральної та Східної Європи. Польський уряд подовжував терміни дії цієї СЕЗ двічі: у 2008 р. – до 2020-го та у 2014-му – до кінця 2026-го.

У Польщі інвестори СЕЗ можуть користуватися державною підтримкою у вигляді звільнення від податку на прибуток, відрахування з оподатковуваної бази податку на прибуток інвестиційних витрат і витрат, пов'язаних зі створенням нових робочих місць, а підприємства деяких СЕЗ звільнені також від податку на нерухомість. Відповідно до польського інвестиційного законодавства, на території країни діють рівні умови як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Іноземним інвесторам надається вільний доступ на внутрішні польські ринки, дозволено брати участь у процесі приватизації та велике значення надається захисту інвестицій і прав власності. Розглянемо пільги, що надаються іноземним підприємствам на прикладі Легницької СЕЗ, де вони мають право на зменшення податку на прибуток: до 40% інвестиційних витрат (або дворічних витрат на оплату праці) – для великих підприємств; до 50% інвестиційних витрат (або дворічних витрат на оплату праці) – для середніх підприємств; до 60% інвестиційних витрат (або дворічних витрат на оплату праці) – для малих підприємств. Інвестор обирає одну з підстав для отримання податкової пільги. Щоб отримати фінансову допомогу від держави і вести бізнес в СЕЗ, наприклад на території Легницької СЕЗ, закордонний інвестор повинен: отримати спеціальний дозвіл; займатися тільки тим видом діяльності, який зазначений у дозволі; зберегти та створити нові робочі

місяця; економічна діяльність повинна проводитися на території СЕЗ щонайменше протягом 5-ти років для великих підприємств та 3-х років для малих та середніх підприємств; мінімальна сума капітальних інвестицій має становити 100 тис. євро; частка інвестора у затратах, пов'язаних з інвестуванням, що не була отримана як державна допомога, повинна становити не менш як 25% загальної суми інвестиції; право власності на майно, яке є предметом інвестиції, не може бути змінено протягом 5-річного терміну для великих підприємств та 3-річного – для малих та середніх підприємств.

Підсумовуючі світовий досвід дії СЕЗ можна визначити різні аспекти дії їх механізмів на розвиток країни розташування (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив СЕЗ на економіку країни розташування

Позитивний вплив СЕЗ на економіку країни розташування	Негативний вплив СЕЗ на економіку країни розташування
1	2
Залучення додаткових інвестицій; ПІІ вносять вклад в накопичення основного капіталу, збільшують інвестиційний потенціал економіки й тим самим сприяють зростанню ВВП	Загальний соціально-економічний розвиток регіону досягається не одразу, а протягом кількох років. За рахунок надання податкових пільг в рамках СЕЗ, знижуються надходження до бюджету
Іноземні інвестори сприяють переміщенню факторів виробництва з менш ефективних секторів економіки в більш прибуткові та ефективні, що може впливати на зміну структури економіки країни вкладання ПІІ	Згодом може відзначатися перевищення репатріації прибутків іноземних інвесторів з приймаючої країни над обсягами притоку капіталів, що викликає негативний вплив на економічний розвиток країни чи окремих її регіонів
В країнах, що приймають ПІІ може виникати ефект імпортозаміщення за рахунок організації виробництва в середині країни та ефект експорто-розширення за рахунок орієнтації виробництва на зовнішній ринок	Може відбутися витіснення національного виробника, який не витримає конкуренцію з учасниками зон через нерівні умови функціонування; зменшення робочих місць на цих підприємствах
ТНК здійснюють трансферт нових технологій в приймаючу країну, стимулюють технічний та технологічний розвиток цієї країни й сприяють розвитку людського капіталу та, як наслідок, зростанню продуктивності праці в країні вкладання ПІІ	Зменшення зайнятості в окремих національних секторах економіки внаслідок перерозподілу робочої сили в транснаціональні більш прибуткові сектори, а також негативна (наприклад, в сировинному напрямку) зміна структури господарства країни

1	2
В цілому створення сприятливих умов ведення бізнесу, зменшення термінів окупності капітальних вкладень для інвесторів в рамках СЕЗ, розвиток інфраструктури, підвищення соціально-економічного рівня життя	Може здійснюватися переміщення в приймаючу країну застарілих технологій, а також здійснювати інвестиції в морально застарілі галузі. Не завжди інженерна та транспортна інфраструктура за міжнародними стандартами

Джерело: складено авторами

В історії економічного розвитку СЕЗ накопичено багатий досвід залучення іноземних інвестицій, його аналіз і використання може бути корисним при обґрунтуванні методів і організації державної інвестиційної політики в Україні. Проблема залучення іноземних інвестицій в українську економіку існує багато років і продовжує зберігати свою актуальність дотепер. Підвищується практична значущість проблеми дослідження впливу іноземного сектора на найважливіші макро-економічні показники країни і обґрунтування ефективної державної інвестиційної політики, яка дозволить в значній мірі збільшити віддачу іноземних інвестицій та їх внесок в приріст ВВП країни, поліпшити якість управління інвестиційними процесами, створити додаткові економічні стимули для підприємництва.

Література:

1. Кузнєцова Н.В. Контроль, лібералізація та регулювання руху капіталів в сучасному світі. Київ : «Київський університет», 2011. 96 с.
2. Investment Climate Statements – 2020: Poland. URL: <https://www.state.gov/reports/2020-investment-climate-statements/poland>.
3. Investment Plan: Poland. URL: https://ec.europa.eu/commission/strategy/priorities-2019-2024/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe/investment-plan-results/investment-plan-poland_en.
4. Special Economic Zones Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development. The World Bank Group. 2008. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/pt/343901468330977533/pdf/458690WP0Box331s0April200801PUBLIC1.pdf>.
5. World investment report 2019, Chapter IV Special economic zones. UNCTAD, 2020. Pp. 127–206. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/WIR2019_CH4.pdf.

Ляшенко І.В.
*аспірант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ЖИТТЄСТІЙКОСТІ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ СИСТЕМ

Агропродовольчі системи вміщують у собі первинне сільсько-господарське виробництво продовольчих та непродовольчих товарів, джерелом яких є рослинництво та тваринництво, лісове та рибне господарство та аквакультура; виробництво продуктів харчування несільськогосподарського походження (наприклад, штучне м'ясо); продовольчий товаропровідний ланцюг від виробника до споживача та кінцевих споживачів продовольства.

Агропродовольчі системи щорічно виробляють 11 млрд тон продуктів харчування, причому в них прямо чи опосередковано зайнято чотири мільярди людей. Ці системи складають основу економіки багатьох країн. На сільськогосподарський сектор (включаючи лісове та рибне господарство), що використовує 37% земної суші, також припадає третина викидів парникових газів антропогенного походження, що призводять до зміни клімату. Тому агропродовольчі системи відіграють важливу роль у досягненні й інших цілей сталого розвитку, пов'язаних, зокрема, з ліквідацією бідності, ефективністю використання ресурсів та енергії, зниженням негативного впливу економіки на природу і здоров'я, водних і наземних екосистем.

В ідеальному випадку, агропродовольчі системи повинні бути життєстійкими, інклюзивними та витривалими, виробляти достатню кількість безпечних та поживних продуктів харчування для всіх, а також забезпечувати засоби для існування, що гарантують економічний доступ людей до цих продуктів. Проте, на сьогоднішній день агропродовольчі системи не можуть захистити близько десяти відсотків населення світу від голоду. Згідно з оцінкою, що міститься в доповіді «Положення справ у галузі продовольчої безпеки та харчування у світі» за цей рік, у 2020 році від голоду страждали від 720 до 811 млн осіб, що на 161 млн більше, ніж у 2019 році, причому таке зростання числа голодуючих було викликано кризою COVID-19.

Продовольчі товаропровідні ланцюги та засоби для існування учасників агропродовольчих систем все частіше страждають від потрясінь, як-то посухи і повенів, збройних конфліктів та стрибків цін на продовольство, а також довгострокових стресів, включаючи зміну клімату та погіршення стану навколишнього середовища. Агропродовольчим системам властива схильність до ризиків і невизначеності, що

впливає як на первинне виробництво, так і на проміжні та наступні компоненти продовольчого постачання, а також на всіх учасників цих систем на всіх етапах операцій.

Вразливість агропродовольчих систем яскраво проявилася у 2020 р., коли заходи щодо стримування пандемії нової коронавірусної інфекції (COVID-19) порушили глобальні та національні товаропровідні ланцюги та спричинили економічний спад у багатьох країнах. Втрата купівельної спроможності знизила рівень продовольчої безпеки та харчування мільярдів людей, особливо у країнах з низьким рівнем доходів та серед найбідніших верств населення. Пандемія COVID-19 наочно продемонструвала уразливість національних агропродовольчих систем.

Агропродовольчі системи складаються із трьох основних компонентів: це 1) первинне виробництво; 2) розподіл продуктів харчування, що пов'язує виробництво із споживанням за допомогою продовольчих товаропровідних ланцюгів і транспортних мереж; та 3) споживання домашніх господарств. Їхніми ключовими учасниками є: первинні виробники; суб'єкти, що надають послуги з постачання ресурсів, післяжнивної обробки, зберігання, транспортування та переробки харчових продуктів; дистриб'ютори продуктів харчування, оптові та роздрібні торговці; домогосподарства та окремі особи як кінцеві споживачі.

По-справжньому життєстійкі агропродовольчі системи повинні мати потужний потенціал запобігання, передбачення, подолання, адаптації та трансформації в умовах будь-якої кризи, а їх функціональна мета полягає у забезпеченні продовольчої безпеки та харчування для всіх, поряд із гідними засобами для існування та доходами учасників агропродовольчих систем.

Проблема підвищення життєстійкості полягає в тому, що будь-яка зміна агропродовольчих систем може спричинити непередбачувані наслідки та протидію, що може вплинути на учасників та діяльність систем і призвести до позитивних чи негативних результатів. Для того, щоб ув'язати між собою суперечливі цілі, необхідно виробити політику (включаючи стратегії та бюджети), що сприятиме узгодженню діяльності та рішень різних суб'єктів (державних, приватних та цивільних) та впровадженню інноваційних та стійких методів, які допомагають підвищити життєстійкість та вирішити проблему неповноцінного харчування, зміни клімату та інклюзивності [1; 2].

Продуктивність систем у цілому залежить від зв'язків і взаємодії між контекстуальними факторами, включаючи установи і нормативні акти, та компонентами систем. Особливості цих компонентів визначаються не тільки їх здатністю адаптуватися до потрясінь, а й потенціалом подолання всіх систем, що є аспектом життєстійкості. Наприклад, той продовольчий товаропровідний ланцюг, який швидко реагує на

потрясіння, змінюючи торгових партнерів, є більш життєстійким і сприяє підвищенню життєстійкості всіх агропродовольчих систем. Для забезпечення швидких та ефективних дій потрібна співпраця між різними учасниками товаропровідного ланцюга. Під час пандемії COVID-19 багато агропродовольчих підприємств перейшли на електронну комерцію за допомогою логістичних фірм, які раніше не працювали у продовольчому секторі.

Підходи до підвищення життєстійкості повинні бути адаптовані до широкого спектру потрясінь та стресів, з якими можуть зіткнутися агропродовольчі системи, а також різних шляхів їх поширення системами. Важливо, щоб політика, стратегії та програми для підвищення життєстійкості агропродовольчих систем дотримувалися трьох керівних принципів:

1. Життєстійкість передбачає готовність до збоїв. В умовах безлічі ризиків життєстійкість передбачає підготовку як до передбачуваних збоїв, так і до тих, які неможливо передбачити через невизначеність ситуації. Для того щоб підготуватися до невідомого, необхідно оцінити структурні характеристики агропродовольчих систем, включаючи їх здатність до подолання потрясінь, що забезпечується різноманітністю маршрутів та взаємопов'язаністю, та їх адаптаційний потенціал, що забезпечується різноманітністю учасників та способів реагування. Це дозволяє системам зберігати свої функції навіть за умов непередбачених збоїв.

2. Підвищення життєстійкості потребує загальносистемного, багатостороннього та міжсекторального підходу з урахуванням множинних ризиків. Отже, потрібен аналіз компонентів систем та конкретних ризиків, із якими вони стикаються. Увага має бути зосереджена на продовольчих товаропровідних ланцюгах, дрібних виробниках та вразливих домогосподарствах, а також на виробленні заходів, які враховують як політичні фактори ризику, так і методи створення сприятливих умов для підвищення їх життєстійкості.

3. Облік питань політики ширшого характеру. Необхідно розглядати вживання заходів, що враховують ризики, які виходять за межі агропродовольчих систем, які сприяють, наприклад, створенню більш ефективних та інклюзивних систем охорони здоров'я, більш стійких енергетичних систем та раціональному використанню природних ресурсів у цілому, забезпеченню гендерної рівності та залученню жінок. Для цього потрібні всебічні оцінки множинних ризиків та узгоджені політичні та практичні заходи всередині секторів та між секторами, а також на різних рівнях.

Засобами і факторами підвищення життєстійкості національних агропродовольчих систем є:

1. Поєднання диверсифікації з управлінням ризиками, що дозволить компонентам та учасникам агропродовольчих систем адаптуватися до непередбачуваних збоїв, зберігаючи при цьому основні функції систем та потенційно трансформуючись для забезпечення більшої витривалості та життєстійкості.

2. Ключовий фактор підвищення життєстійкості – забезпечення різноманітності. Різноманітність у межах агропродовольчих систем характеризується виробництвом різних товарів та залежністю від різних джерел попиту та пропозиції, як внутрішніх, так і зовнішніх. Продовольчі товаропровідні ланцюги, що мають доступ до більш диверсифікованих джерел ресурсів та ринків продукції, менш уразливі. Так само опора на численних торгових партнерів може підвищити життєстійкість за допомогою імпорту з різних джерел постачань чи експорту до різних ринків збуту, що пом'якшує вплив, яке синхронне потрясіння у одному місці створює на інші регіони і сектори. У межах місцевих груп громадянського суспільства забезпечити громадянам продовольчу безпеку та харчування можуть різноманітні ринкові канали – від кооперативів до колективного та міського сільського господарства [3]. Інші буферні стратегії включають альтернативні джерела харчування, такі, як запаси продовольства [4].

3. Ключовий фактор диверсифікації – взаємозалежність компонентів. Крім зв'язку з міжнародними торговими партнерами, агропродовольчі системи покладаються на можливість підключення до фізичної та іншої інфраструктури, такої як комунікаційні та транспортні мережі, що має вирішальне значення для забезпечення різноманітності постачання та швидкої адаптації до потрясінь. Добре пов'язані агропродовольчі системи можуть швидше впоратися з потрясіннями і відновитися після них, змінюючи джерела постачання та робочої сили, маршрути транспортування та збуту харчових продуктів, сільськогосподарські ресурси, що надходять, а також механізми передачі знань і фінансових ресурсів. Невід'ємною частиною цих систем є зв'язок із міжнародними ринками за допомогою інфраструктури, а також міцні комерційні відносини. Розвиток та підтримка надійної та диверсифікованої внутрішньої мережі транспортування продовольства може полегшити фізичний доступ до продовольства на всій території країни та в міських умовах. Так само важливою є фізична інфраструктура, що забезпечує міжнародну торгівлю (порти, міжнародні залізничні системи тощо). Під час пандемії COVID-19 уряди багатьох країн виділили допомогу, щоб забезпечити безперебійне постачання продовольства, та скоординували свій підхід до цього питання. Гарантії пов'язаності – це управління ризиками, які можуть її порушити. Природні лиха та кризи можуть суттєво вплинути на інфраструктуру та послуги в рамках агропродовольчих ланцюгів, наприклад, на дороги, транспорт або

складські приміщення. В підсумку, джерела засобів для існування, навколишнє середовище та економіка можуть зазнати катастрофічних збитків. Важливо оцінювати стан внутрішньосистемних зв'язків, захищати їх та підвищувати їх життєстійкість у контексті ризиків, а також розвивати нову інфраструктуру з урахуванням ризиків та міркувань кліматичної стійкості. Забезпечення життєстійкості за умов зміни клімату потребує оцінки фізичної вразливості. Для того, щоб запобігти або знизити рівень ризику в умовах небезпеки, також необхідно покращити планування землекористування.

4. Необхідність створити ефективну та всеосяжну систему регулювання питань безпеки харчових продуктів, що забезпечує контроль безпеки в усіх агропродовольчих системах. Гарантія дотримання стандартів безпеки харчових продуктів значно полегшує будь-яку зміну джерел постачання у разі потрясінь. Пандемія COVID-19 наочно продемонструвала тісний взаємозв'язок здоров'я людини, тварин та навколишнього середовища та нагальну необхідність вирішувати ці питання на основі цілісного підходу. Нещодавно опубліковані дослідження показали, що картина нових та повторних проявів інфекційних захворювань тісно пов'язана із змінами екологічних факторів, клімату та поведінки людини. За оцінками, 75% вперше виявлених або інфекційних захворювань, що виникли, носять зоонозний характер (тобто передаються від тварин людині) [5].

5. Створення сприятливих умов функціонування продовольчих товаропровідних ланцюгів. Ефективність будь-якого продовольчого товаропровідного ланцюгу є результатом численних рішень, що приймаються його різними учасниками. Те саме відноситься до пов'язаних з ними ланцюгів поставок виробничих ресурсів та послуг, а також того, як ці рішення впливають один на одного та змінюються у несприятливих умовах. Розробка та реалізація стратегій забезпечення життєстійкості продовольчих товаропровідних ланцюгів вимагає створення сприятливих умов їх окремих учасників.

6. Допомога виробникам та агропідприємствам впровадити бізнес-інструменти для підвищення життєстійкості, а саме: підвищення ділової грамотності всіх учасників товаропровідного ланцюжка, розширення доступу до інструментів і ресурсів та їх впровадження, фінансування досліджень і розробок.

7. Підвищення потенціалу життєстійкості дрібних виробників та уразливих домогосподарств за допомогою субсидій та соціального захисту, які підвищують життєстійкість у разі потрясінь.

Концепція життєстійкості передбачає підготовку до потрясінь та майбутніх невідомих викликів шляхом нарощування потенціалу агропродовольчих систем для запобігання, передбачення, подолання, адаптації та трансформації в умовах будь-якої кризи. Основна мета

такої готовності полягає в тому, щоб справлятися зі стресами та потрясіннями, забезпечуючи при цьому постійну наявність та доступ до достатньої кількості безпечних та поживних продуктів харчування для всіх.

Література:

1. FAO. 2021. The State of Food and Agriculture 2021. Making agrifood systems more resilient to shocks and stresses. Rome, FAO. DOI: <https://doi.org/10.4060/cb4476en>.
2. Brouwer, I.D., McDermott, J. & Ruben, R. 2020. Food systems everywhere: Improving relevance in practice. *Global Food Security*, 26: 100398.
3. Kahiluoto, H. 2020. Food systems for resilient futures. *Food Security*, 12(4): 853–857.
4. Kумму, М., Kиннуnen, Р., Lehikoinen, E., Porkka, M., Queiroz, C., Röö, E., Troell, M. & Weil, C. 2020. Interplay of trade and food system resilience: Gains on supply diversity over time at the cost of trade independency. *Global Food Security*, 24: 100360.
5. Taylor, L.H., Latham, S.M. & Woolhouse, M.E. 2001. Risk factors for human disease emergence. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London B Biological Sciences*, 356(1411): 983–989.

Машкара-Чокнадій В. В.

*аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
м. Ужгород, Україна*

ВІДНОВЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПІСЛЯ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Незважаючи на труднощі та перешкоди, міжнародна торгівля за останні 3 роки під впливом пандемії COVID-19 продовжувала ефективно працювати. При цьому песимістичні прогнози експертів так і не було реалізовано. Позитивними факторами, які стримували стрімке падіння міжнародної торгівлі і світової економіки в тому числі, залишались дотримання країнами-членами СОТ своїх зобов'язань перед світовою спільнотою та швидке прийняття нових «правил гри» усіма учасниками міжнародних товарних ринків.

Як видно з рис. 1, міжнародна торгівля товарами та послугами за 2020 рік склала 22 трлн. дол. США, що лише на 8,4% менше в порівнянні з 2019 роком та на 12% менше від 2018 року, а також повністю тотожна з показниками 2017 року.

Основні зміни, які відбулись у міжнародної торгівлі – це відхід від основних принципів вільної торгівлі до посилення протекціоністських заходів, обмеження щодо вільного пересування товарів та послуг, закриття внутрішніх ринків, як наслідок – скорочення імпорту та експорту.

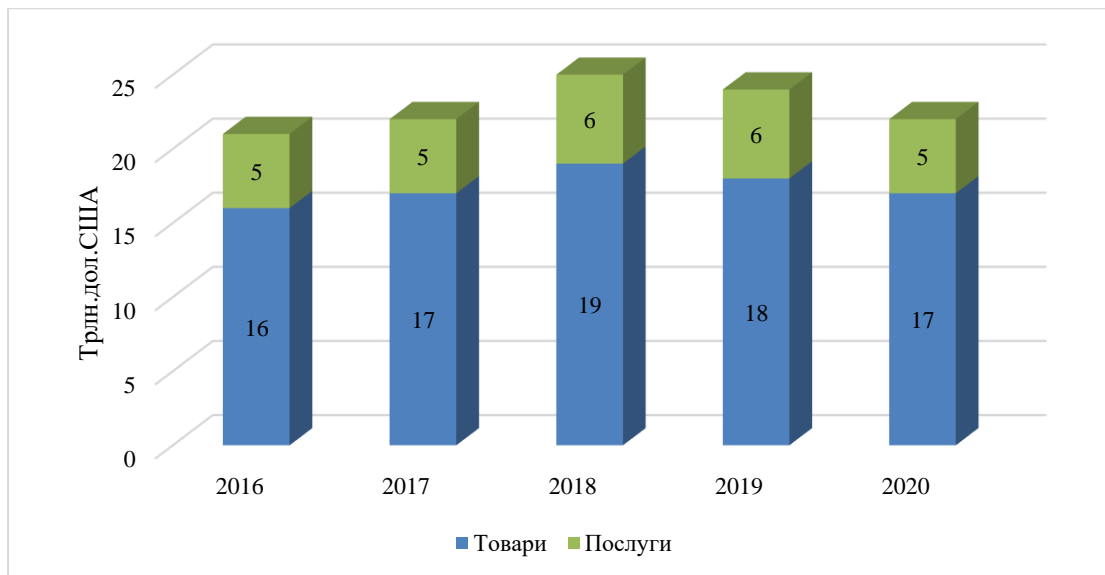


Рис. 1. Показники міжнародної торгівлі, 2016–2020 рр., трлн. дол. США [1]

Попри це, станом на сьогодні, міжнародна торгівля відновлюється значно швидше, ніж очікувалось. Про це свідчать статистичні дані СОТ, за якими очікується зростання міжнародної торгівлі на кінець 2021 року на 10,8% та в 2022 році – на 4,7% [2].

Разом з цим експерти, аналізуючи стрімке зростання міжнародної торгівлі в I кварталі 2021 року, прогнозують такий розвиток по регіонам до кінця 2021 року – зростання обсягів експорту складе 8,7% у Північній Америці, 7,2% в Південній Америці, 9,7% в Європі, 0,6% в СНД, 7,0% в Африці, 5,0% на Близькому Сході та 14,4% в Азії. Також очікується, що імпорт зросте на 12,6% у Північній Америці, 19,9% в Південній Америці, 9,1% в Європі, 13,1% в СНД, 11,3% в Африці, 9,3% на Близькому Сході та 10,7% в Азії. Експорт та імпорт в найменш розвинених країнах на кінець 2021 року зросте приблизно на 5,3% та 5,5% відповідно [2].

Як видно з таблиці, міжнародна торгівля товарами після спалаху COVID-19 знизилась практично в усіх регіонах. Про це свідчать статистичні дані СОТ за 2020 рік. Найбільш постраждали Близький Схід, де зафіксовано на кінець 2020 року падіння експорту на рівні 11,6% та імпорту на 13,9%, а також країни Африки з показниками експорту -8,8% та імпорту -11,1%. Разом з цим світові регіони після впливу пандемії будуть відновлюватись не рівномірно. Найбільш динамічне зростання експорту товарів очікується в країнах Азії (+14,4% в 2021 році), а імпорту – в країнах Південної та Центральної Америки (+19,9% в 2021 році).

Незважаючи на активний ріст міжнародної торгівлі товарами у першому кварталі 2021 року (за даними СОТ світовий експорт товарів зріс на 9%, а імпорт – на 8% в порівнянні з аналогічним періодом 2019 року), торгівля комерційними послугами й надалі розвивається депресивно (в першому кварталі 2021 року зафіксовано падіння експорту

послуг на 19%, а імпорту – на 18%). Через активне впровадження протиепідемічних заходів, включаючи ряд обмежень на закордонні подорожі, найбільше постраждала туристична сфера, яка скоротилась на 63% у 2020 році. Серед регіонів найбільше зниження експорту комерційних послуг зафіксовано в Африці (-37%), Південній та Центральній Америці (-35%), в тому числі в Карибському басейні та в країнах СНД (-27%) [1].

Таблиця 1

**Обсяги міжнародної торгівлі товарами (регіональний аналіз),
річна зміна у % [2]**

	2017	2018	2019	2020	2021*	2022*
Експорт						
Північна Америка	3,4	3,8	0,3	-8,6	8,7	6,9
Південна та Центральна Америка	2,2	-0,2	-2,2	-4,7	7,2	2,0
Європа	4,1	1,9	0,6	-7,9	9,7	5,6
СНД	3,9	4,1	-0,3	-1,5	0,6	8,5
Африка	5,3	3,6	-0,7	-8,8	7,0	6,0
Близький Схід	-2,2	4,8	-2,2	-11,6	5,0	9,6
Азія	6,7	3,7	0,8	0,3	14,4	2,3
Найменш розвинені країни	4,3	4,0	2,1	-2,0	5,3	4,7
Імпорт						
Північна Америка	4,4	5,1	-0,6	-6,1	12,6	4,5
Південна та Центральна Америка	4,4	5,6	-2,6	-9,9	19,9	2,1
Європа	3,9	1,9	0,3	-7,6	9,1	6,8
СНД	13,9	4,0	8,5	-5,6	13,8	-0,8
Африка	-1,7	5,3	2,8	-11,1	11,3	4,1
Близький Схід	1,2	-4,1	2,4	-13,9	9,3	8,7
Азія	8,5	5,0	-0,5	-1,2	10,7	2,9
Найменш розвинені країни	4,9	5,3	7,6	-6,7	5,5	8,6

**прогнозовані дані*

Як зазначили лідери G20 у звіті BCG і HSBC, саме вільна торгівля може забезпечити зростання світової економіки на 10 трлн. дол. США у 2025 році. Якщо в постковідний час лідери країн будуть дотримуватись принципів відкритої та чесної зовнішньоторговельної політики, то це призведе до зростання міжнародної торгівлі приблизно на 2,5% щороку протягом наступних п'яти років. З іншого боку, посилення протекціоністських заходів країнами може призвести до втрати торговельних можливостей на суму 45,9 трлн. дол. США до кінця 2025 року, а це, в свою чергу, призведе до зменшення світового зовнішньоторговельного обороту та гальмування зростання світового ВВП [3].

Звісно, експерти не можуть спрогнозувати розвиток пандемії в наступні роки і розглядають кілька ймовірних сценаріїв, як песиміс-

тичних, так і оптимістичних. При цьому важливим залишається безперешкодність та доступність до ринків збуту, зняття обмежень у міжнародній торгівлі, стимулювання щодо використання у міжнародній торгівлі інновацій та сучасних технологій, а також зміцнення міжнародних інститутів, таких як Світова організація торгівлі, авторитет якої було підірвано на фоні безперервних торговельних воїн на чолі з США та Китаєм. Це все забезпечить різкий підйом не тільки міжнародної торгівлі, а й світової економіки в цілому.

Література:

1. World Trade Statistical Review 2021. URL: <https://www.wto.org/english/resh/statis/wts2021e/wts21toce.htm> (дата звернення: 15.11.2021).
2. Global trade rebound beats expectations but marked by regional divergences. URL: <https://www.wto.org/english/newse/pres2e/pr889e.htm> (дата звернення: 19.11.2021).
3. Making the USD10 trillion case for trade. URL: <https://www.hsbc.com/insight/topics/making-the-usd10-trillion-case-for-trade> (дата звернення: 21.11.2021).

Панченко Є. Г.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародного менеджменту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Самойленко А. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторантка кафедри міжнародного менеджменту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Опанування світового ринку підприємствами України включає розширення сектору цифрової економіки у всіх аспектах: продуктових, технологічних, управлінських і т.д. Саме рівень цифрової трансформації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних компаній буде все в більшій мірі визначати їх міжнародну конкурентоспроможність.

Вивченням питань, пов'язаних із цифровою трансформацією займаються як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники. Варто особливо зазначити концепцію комплексного підходу до цифровізації міжнародного бізнесу професора Гарвардського університету С. Гупти [1, с. 12–18]. Аналіз існуючих підходів до використання цифрових інструментів нарощування конкурентоспроможності міжнародних

підприємств дозволило встановити відсутність системного підходу до цифрової трансформації міжнародної економічної діяльності. Одні суб'єкти міжнародного підприємництва роблять наголос на створенні цифрових продуктів і послуг. Інші вважають більш важливо зосередити свої зусилля на цифрових технологіях. Чимало фінансових гравців пов'язують майбутні успіхи із продукуванням криптовалют.

Одна з ключових тенденцій розвитку світової економіки на початку третього тисячоліття – це розвиток цифрової економіки, яка швидко перетворюється в головний фактор економічного зростання. В цьому зв'язку Оксфордський дослідний інститут економіки та консалтингова компанія Ascenture запропонувала новий індекс цифрової щільності для оцінки рівня проникнення цифрових технологій на підприємствах і в економіках країн. За розрахунками фундаторів зазначеного індекса щільності протягом 2016–2020 рр. він зріс на 10 пунктів (за стобальною шкалою). Це викликає серйозні позитивні наслідки у вигляді зростання ВВП, дані щодо якого для провідних країн наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Приріст ВВП в 2020 році у порівнянні з 2016 р.
за рахунок підвищення цифрової щільності (млрд. дол. США)**

Країна	Приріст ВВП	Країна	Приріст ВВП
Китай	418	Франція	37
США	365	Бразилія	97
Японія	114	Італія	41
Німеччина	75	Індія	101
Великобританія	67	Канада	38

Джерело [2, с. 30]

При цьому темпи зростання цифрової економіки для наведених країн втричі переважають темпи збільшення ВВП. На жаль для України зазначений індекс не розраховувався. Однак і в нашій країні відбуваються позитивні зміни, насамперед у зв'язку із створенням новою владою Міністерства цифрової трансформації України, а також розробкою і реалізацією «Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки».

В цьому зв'язку постає питання про оптимальну стратегію корпоративної цифровізації, яка має індивідуальні особливості в кожній компанії, свою внутрішню логіку та послідовність еволюції. В нашому випадку нас цікавить цифрова трансформація міжнародного бізнесу, екосистема якої являє собою взаємозв'язану сукупність інструментів господарської цифровізації всіх видів міжнародних ділових операцій з метою розширення підприємницьких можливостей їх суб'єктів. Зазначену екосистему можна представити у табличному варіанті, що наведено нижче. Як видно з таблиці, кожен з учасників міжнародного

бізнесу може обирати для себе як універсальні, так і спеціальні інструменти цифрової трансформації своєї діяльності. Звичайно наведена таблиця не є вичерпним результатом узагальнення цифрових міжнародних операцій, а лише одним з варіантів їх систематизації.

Розглянемо більш детально складові наведеної матриці, яка містить різноманітні цифрові інструменти, що поділяються по горизонталі на форми міжнародного бізнесу, а по вертикалі на певні види. Що стосується форм міжнародного бізнесу, то ми спираємось на найбільш поширену їх класифікацію, яка включає виробництво, торгівлю, фінанси та валютні операції. Саме зазначені форми подаються у фундаментальних зарубіжних [3] та вітчизняних виданнях [4]. Цілком зрозуміло, що запропоновані чотири форми міжнародного бізнесу можуть бути деталізовані. Зокрема міжнародне виробництво в більш поглибленому дослідженні може бути конкретизовано по галузях: машинобудівна, паливно-енергетична, електронна і ін. Так само в міжнародних фінансах можна виокремити банківську, біржову, страхову і інші види фінансової діяльності. Важливо при цьому не забувати про цілісне функціонування суб'єктів міжнародного підприємництва, кожному з яких доводиться впроваджувати і використовувати одночасно цифрові інструменти всіх форм міжнародного бізнесу.

Таблиця 2

Матриця інструментів цифровізації міжнародного бізнесу

Види інструментів	Сфери міжнародного бізнесу			
	Міжнародне виробництво	Міжнародна торгівля	Міжнародні фінанси	Валютні операції
1	2	3	4	5
1. Цифровий реінжиніринг бізнесу	Універсальні інструменти <ul style="list-style-type: none"> • Цифрові бізнес-платформи • Створення систем власного програмного забезпечення • Системи електронної комерції • Переосмислення бізнесу в цифрову епоху Спеціальні інструменти			
	<ul style="list-style-type: none"> • 3-D виробничий друк • Цифровізовані продукти 	<ul style="list-style-type: none"> • Цифрові контракти купівлі-продажу 	<ul style="list-style-type: none"> • Цифрові цінні папери • Цифровізація біржових операцій 	<ul style="list-style-type: none"> • Криптовалюти • Великі дані • і аналітика прогнозування валютних курсів
2. Трансформація ланцюгів вартості	Універсальні інструменти <ul style="list-style-type: none"> • Радикальне переосмислення ролі досліджень та інновацій • Цифрове забезпечення відкритих інновацій • Взаємодоповнення продуктів (послуг) Спеціальні інструменти			

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4	5
	<ul style="list-style-type: none"> • Промислова версія 4.0 • Smart-заводи • Промисловий Інтернет 	<ul style="list-style-type: none"> • Цифрові ланцюга поставок • Цифрова логістика і складування 	<ul style="list-style-type: none"> • Цифрові злиття та поглинання 	<ul style="list-style-type: none"> • Посилення ролі криптовалют • Зменшення частки готівкового обігу
3. Цифрова клієнто-спрямованість	<p>Універсальні інструменти</p> <ul style="list-style-type: none"> • Цифровізація поведінки споживачів • Життєва цінність клієнтів • Цифрова персоналізація клієнтів • Реструктуризація соціальних мереж • Рекламна цифровізація • Цифровий бренд-менеджмент • Вимірювання й оптимізація маркетингових витрат в цифрову епоху <p>Спеціальні інструменти</p>			
	<ul style="list-style-type: none"> • Віртуальне включення клієнта у виробничі процеси 	<ul style="list-style-type: none"> • Цифрова взаємодія з клієнтом • Он-лайн канали 	<ul style="list-style-type: none"> • Цифрова трансформація міжнародної фінансової звітності 	<ul style="list-style-type: none"> • Крито-валютна конкуренція • Взаємодія криптовалют з національними банками
4. Організаційна реструктуризація	<p>Універсальні інструменти</p> <ul style="list-style-type: none"> • Цифрова трансформація організаційних структур управління • Керування цифровим переходом • Проектування організації для цифрових інновацій • Цифрове управління талантами • Штучний інтелект <p>Спеціальні інструменти</p>			
	<ul style="list-style-type: none"> • Автоматизація виробничих процесів 	<ul style="list-style-type: none"> • Цифровізація інтелектуальної власності 	<ul style="list-style-type: none"> • Взаємодія фондових і електронних бірж 	<ul style="list-style-type: none"> • Саморегулювання ринку криптовалют

Джерело: авторська розробка

Суттєво складнішою є вертикальна складова запропонованої матриці. Мова йде про склад і логіку побудови видів цифрових інноваційних інструментів трансформації міжнародного бізнесу, яких у сучасній практиці використовується чимало десятків. Однак до систематизації цих інструментів за певною логікою дослідники не вдаються, що ускладнює їх використання в практиці міжнародного підприємництва. На наш погляд, для побудови такої логіки доцільно скористатись відомим «циклом Демінга», який понад півстоліття використовується багатьма

компаніями для посилення конкурентоспроможності міжнародних ділових операцій.

Як відомо, «цикл Демінга» складається із чотирьох послідовних стадій: дослідження – реалізація – планування – перетворення» [5, с. 143]. Застосовуючи наведену модель до процесу цифровізації міжнародного бізнесу, можна визначити наступні аналогії: стадія дослідження означає реінжиніринг міжнародних ділових операцій шляхом впровадження цифрових інновацій; стадія реалізації за своїм змістом пов'язується із ключовими перетвореннями бізнесу, які зводяться врешті-решт до отримання прибутків в результаті удосконалення ланцюгів вартості; стадія планування пов'язана із визначенням нових рубежів міжнародної конкурентоспроможності компанії у вимірах цифрової економіки; заключна стадія перетворення, з позицій менеджменту, вимагає відповідних змін, які доцільно проводити комплексно у вигляді організаційної реструктуризації.

Що ж стосується конкретних інструментів цифрової трансформації міжнародного бізнесу, то вони виходять за межі предмету даної статті і потребують окремого дослідження.

Узагальнення сучасної практики цифрової трансформації міжнародних операцій дозволяє зробити висновок про посилення ролі цифрової економіки у збільшенні світового ВВП. Однак, однією з ключових проблем подальшого розвитку цифрової економіки на рівні підприємств є значний обсяг цифрових невдач у використанні нових можливостей ділової цифровізації. Подолати ці невдачі можливо шляхом переосмислення сучасної практики міжнародного бізнесу на основі концепції цифровізації міжнародної підприємницької екосистеми і використання матриці інструментів цифровізації всіх сфер міжнародного бізнесу.

Література:

1. Gupta Sunil. *Priving Digital Strategy: A Guide to Reimagining Your Business* / Sunil Gupta. – Cambridge: Harvard Business School Press, 2018. – 310 p.
2. Хуатэн Ма. *Цифровая трансформация Китая. Опыт преобразования инфраструктуры национальной экономики* / Ма Хуантэн, Мэн Чжаоли, Ян Дели, Ван Хуалей; пер. с кит. – М.: Интеллектуальная литература, 2019. – 250 с.
3. Hill Charles W.L. *International Business. Competing in the Global Marketplace* // Hill Charles W.L. – New York: The McGraw-Hill Companies, Inc, 2000. – 850 p.
4. *Міжнародний бізнес: підручник* / за ред. проф. В.А. Вергуна. – К.: ВАДЕКС, 2014. – 810 с.; Панченко Є.Г. *Міжнародний менеджмент: навч. посіб.* – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
5. Neave Henry R. *The Deming Dimension* / Henry Neave R. – Knoxville, Tennessee: SPS Press, 1990. – 370 p.

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гузікевич І. М.

студентка

Львівського національного університету

імені Івана Франка

Науковий керівник: Зіньцьо Ю. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу

Львівського національного університету

імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В КОМУНІКАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА ТЗОВ «УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЗВК"»

Проблеми сучасного бізнесу потребують сучасних рішень, тому існує необхідність у своєчасному освоєнні нових ринків збуту і впровадженні ефективних маркетингових технологій. Одним з активно розвиваючих каналів продажу є інтернет. Інтернет став невід'ємною частиною в нашому житті та значно вплинув на методи та стратегії ведення маркетингової діяльності підприємств. Щоб діяльність підприємств була успішною і фірма могла бути конкурентоспроможною, маркетологам необхідно створити нові стратегії, які дозволять пристосуватися до нинішнього середовища.

Саме тому особливої актуальності набуває потреба обґрунтування ролі застосування інтернет-маркетингу для управління маркетинговими комунікаціями виробничого підприємства ТзОВ «Українсько-польське спільне підприємство «ЗВК», яке ми обрали для аналізу.

ТзОВ «Українсько-польське спільне підприємство «ЗВК»» – вітчизняний виробник продуктів ветеринарної галузі з натуральних природних компонентів для здоров'я тварин та ефективного тваринництва. Компанія успішно працює на ветеринарному ринку України з 2004 року і на сьогоднішній день займає лідируючі позиції у своїй галузі.

Варто проаналізувати показники, що характеризують комплекс маркетингу підприємства ТзОВ «Українсько-польське спільне підприємство «ЗВК»», а саме показники товарів, ціни, місця та просування.

Товар. Основним видом діяльності підприємства є виробництво засобів біобезпеки для високопродуктивних сільськогосподарських

господарств, отже товаром є – дезінфікуючі препарати. В 2021 році компанія вирішила розширити асортимент і почала виробляти також кормові добавки. Основний флагманський продукт компанії є сухий дезінфікуючий препарат «Кліносан» [2].

Ціна. Ціна на продукцію може дещо змінюватись відповідно до тих поставлених задач, які стоять перед підприємством, тобто ціни використовуються для пристосування до умов ринку: витрат, попиту, конкуренції, це здійснюється за допомогою змін у преїскурантах, націнок, знижок, компенсацій, тощо.

Виходячи з цього можна зробити висновок, що на встановлення цін на товари підприємства ТзОВ «Українсько-польське спільне підприємство «ЗВК»» впливає велика кількість факторів, що і визначають її розмір. Цінова політика «ЗВК» орієнтується на купівельну спроможність потенційних споживачів, ціни конкурентів, виробника та на покриття можливих збитків.

Місце. Розповсюдження товару відбувається завдяки роботі менеджерів через відділ продажу. Прямий маркетинг, без залучення посередників, є основним методом збуту продукції на тваринницькі комплекси. Дане підприємство також має філію в столиці України – Києві, а спеціалісти з аутсорсингу працюють по всій Україні. Окрім цього, підприємство також продає товари у своєму Інтернет-магазині на офіційному сайті. Покупець може отримати замовлені товари зі складу Інтернет-магазину, вибравши відповідний спосіб доставки при оформленні замовлення, та після затвердження деталей замовлення менеджером магазину [2].

Просування. Тут обов'язково потрібно розмежовувати онлайн та офлайн методи. Як і зазначалося вище основним офлайн методом просування є прямий маркетинг – тобто презентування товару одному або кільком потенційним клієнтам, здійснюване в процесі безпосереднього спілкування і що має на меті продаж і встановлення тривалих взаємовідносин з даними клієнтами. Також здійснюється продаж за каталогами – метод прямого маркетингу з застосуванням каталогів товару, які розсилаються покупцям поштою.

Зупинимо свою увагу на інструментах просування в мережі Інтернет. На підприємстві ТзОВ «ЗВК» задіяні 4 основні інтернет-інструменти:

- SMM (Instagram та Facebook);
- Таргетинг;
- Контекстна реклама;
- Робота з сайтом (seo-просування, а також робота програміста).

Перший інструмент – Аналіз Instagram та Facebook сторінок. На початку роботи в Instagramі була розроблена SMM-стратегія розвитку підприємства у соціальних мережах. Обидві сторінки наповнили інформацією про компанію, для інстаграму розробили хайтлайтси та

створили магазин на платформі marketplace в Facebook з товарами. Далі були продумані рубрики для постів, розроблений контент-план та написані відповідні пости згідно цього плану [1].

Також в Facebook були розроблені автоматичні повідомлення, що дає змогу потенційному клієнту одразу дізнатися відповідь на найбільш частіше задані запитання.

На даний момент сторінка в Instagram має 518 підписників [1]. У Facebook станом на 18.11.2021 кількість підписників досягла 3820 особи. Контент цих двох соціальних мереж повторюється [4].

Далі доцільно зупинити свою увагу на роботі сайту аналізованого підприємства. Були проведені наступні роботи з сайтом: створено новий опис про компанію в розділ «Про нас» [2]; завантажили каталог товарів на сайт; підключили Liq Pay; збільшили швидкість сайту.

Зараз на сайті ведуться активні роботи по зміні дизайну та зміни інформації на головній сторінці. Два рази в місяць виставляються актуальні статті. Постійно координується робота програміста. З травня місяця 2021 року активно ведеться seo-оптимізація, що дозволяє підприємству виходити в топ по ключових запитах в Google пошуку.

Другий інструмент – Seo-оптимізація. Починаючи з березня 2021 року чітко спостерігається стабільний ріст видимості сайту ZVK в пошуковій системі Google. Порівнюючи денні показники «було-стало» по кількості показів сайту, бачимо, що в середньому сайт мав від 56–194 покази в день. На даний момент цей показник маємо на рівні 1300–1393 покази в день, цей показник свідчить про збільшення кількості ключових слів по яких сайт ZVK з'являється в видачі пошукової системи Google.

Аналізуючи трафік сайту бачимо, що також і збільшилась частка користувачів по органічному трафіку. На початок робіт сайт отримувал 294 унікальних користувача на сайт в місяць, на даний момент трафік за 24 дні вересня становить 857 унікальних користувача, тобто трафік за пі року зріс на 291% [3].

Третім інструментом є контекстна реклама. В даному напрямі було зроблено: 1. Запуск РК на пошукову мережу (додавали нові ключі, доповнювали групи оголошень та ін.); 2. Запуск Торгових РК (перевірка пошукових запитів та виключення зайвих слів); 3. Запуск РК на медійну мережу (ремаркетинг, конкуренти та ін.).

За час роботи реклами – було отримано понад 7500 кліків (переходи по рекламному оголошенню на сайт). Отримано 203 конверсії. Найбільше шукають препарати по назвах, такі як: Йодоклін і Кліносан. Це ТОП-запити. По локації і регіонах: найкраще працює Київська, а також Одеська, Миколаївська і Харківська області [3].

Четвертим інструментом є таргетинг. Запущено рекламу у Facebook на пост-знайомство з ціллю – взаємодія з публікацією. Створено і запущено

рекламні кампанії на підписку та продажі сторінки ЗВК як такої.

Ми охопили за півроку майже 100 тисяч користувачів, більше ніж 200 тисяч показали рекламні оголошення. Більшість рекламних кампаній (РК) були спрямовані на сайт (перегляд цільової сторінки). Більше 1200 людей стало підписниками сторінки ЗВК [3].

Проаналізувавши інтернет-інструменти, які використовує підприємство та результати, які ми отримали в цифрах, від SEO робіт приріст трафіку відбувся на 291%, (1300–1393 показів в день, середня тривалість сеансу на сайті – близько 2–3 хв), показник відмов – 0,49%. Від контекстної реклами отримано понад 7500 кліків (переходи по рекламному оголошенню на сайт), 203 конверсії. Продажі щомісячно зростають на 150% в середньому.

Таким чином, ми з'ясували що маркетингова діяльність підприємства, яка проводиться комплексно, а також вибрані методи є ефективними і результативними. Це в свою чергу допомагає не втрачати перші позиції на ринку та підтримувати взаємовигідні партнерські зв'язки з клієнтами.

Література:

1. Інстаграм «ЗВК». URL: <https://www.instagram.com/zvkcompany/> (дата звернення: 21.11.2021).
2. Офіційний сайт компанії ЗВК. URL: <https://zvk.org.ua/> (дата звернення: 21.11.2021).
3. Результати показників від контекстної реклами та таргетингу та seo-оптимізації за період квітня-жовтня місяців 2021 року. URL: <https://drive.google.com/drive/u/0/my-drive> (дата звернення: 21.11.2021).
4. Фейсбук сторінка компанії «ЗВК». URL: <https://www.facebook.com/zvkcompany> (дата звернення: 21.11.2021).

Кузнєцов Е. А.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ІННОВАЦІЙНА ПАРАДИГМА ПРОФЕСІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В ХХІ СТОЛІТТІ

Формування і розвиток інноваційної економіки ставить перед сучасним суспільством системні вимоги до реального стану та смислової динаміки розвитку професійної системи менеджменту. Рівень адаптивності та результативна якість управлінського супроводу процесів четвертої промислової революції Індустрія 4.0 залишаються в

незадовільному стані, що об'єктивно знижує розвиток нових суспільних відносин в контексті положень декларації «Нова нормальність». Розглянемо основні проблемні питання більш докладніше (табл. 1).

Таблиця 1

**Концепти декларації «Нова нормальність»
і завдання для менеджменту**

Концепт розвитку 1	Завдання для менеджменту 2
Значне прискорення наукового і технологічного розвитку у всіх областях науки, що серйозно вплине на всі сфери діяльності людей і суспільства	Статус і значення управлінської інновації стає більш пріоритетним, ніж статус технологічної інновації, оскільки саме менеджмент визначає стратегію технологічного розвитку в системі загального інноваційного зростання суспільства
Прискорення наукового прогресу потребує перезавантаження управлінського мислення (менеджмент буде будуватися на зв'язності, кооперації, креативності, гнучкості і залученості)	Процес перезавантаження управлінського мислення проходить в контексті подальшого розвитку професіоналізації менеджменту і системного формування фундаментальних професійних знань і компетенцій на протязі усієї кар'єри кадрів менеджменту
Філософія менеджменту в термінах економіки масштабу, нормального або стандартного виробництва і порівняння з найкращими зразками буде архаїчною практично застарілою	Менеджмент завжди направлений в своїх діях на майбутній період розвитку, а тому реальна конкурентоздатність економічної організації визначається дійсно інноваційним продуктом, який має ознаки первинної інноваційності
Товари «широкого вжитку» поступають місцем «спеціальним продуктам», що спричинить перехід від орієнтації «на продукт» до орієнтації «на рішення» (масове виробництво поступиться місцем штучним розробкам, виробництву, продажу і сервісу);	Маркетингова стратегія менеджменту з орієнтацією на рішення щодо виробництва спеціальних товарів штучного виробництва з врахуванням індивідуальних потреб споживача. Виникає необхідність розробки та впровадження управлінських рішень індивідуальної і штучної системи виробництва товарів та послуг
Проривні технології, включаючи, наприклад, 3D-друк, великі дані, нанотехнології і соціальні платформи зроблять штучне виробництво новою нормальністю	Розробка та впровадження управлінських рішень з допомогою інноваційних технологій та машин зі штучним інтелектом (третьої і четвертої хвилі розвитку) для запуску та інноваційного відтворення штучного виробництва товарів і послуг

Продовження Таблиці 1

1	2
<p>Вища освіта і прямий доступ до інтелектуальних баз даних стимулює розвиток клієнтів з позицій їх інформованості, можливостей самостійного визначення характеристик товарів, розміщення замовлень і способів оплати</p>	<p>Розробка та впровадження механізмів «розумного спілкування» з клієнтами, які мають ознаки професійного розуміння характеристик товару, а також методів і форм оплати товару, який буде вироблений спеціально для них</p>
<p>Традиційне виробництво, яке було основою першої та другої промислових революцій буде вважатися «гігієнічним фактором» (його наявність буде непоміченою, а його відсутність – викликати негативну реакцію); процеси виробництва стануть цифровими і повністю автоматизованими</p>	<p>Для професійного менеджменту виробництво залишається важливим, але вторинним фактором інноваційного розвитку. Реалізується концепція пріоритетів інноваційного розвитку професійного менеджменту</p>
<p>Технологія блокчейн стане стандартним способом ринкових транзакцій, а процеси повністю інтегрованими</p>	<p>Розробка моделей системного використання технології блокчейн (нескінченний ланцюжок блоків, що зберігають певну інформацію, яка має цінність) в менеджменті на основі використання бази управлінських даних (альтернативних управлінських проєктів), які постійно генерується</p>
<p>Стають потрібні фахівці високої якості з більш високим коефіцієнтом EQ (емоційний інтелект), ніж IQ (раціональне и логічне мислення), а в менеджменту вирішальну роль будуть грати фахівці з високим EQ</p>	<p>Емоційний інтелект стає важливим елементом загального професійного інтелекту менеджерів. Також важливим доповненням стануть естетичний та соціокультурний інтелект кадрів менеджменту, який формується в контексті технологічної сингулярності</p>
<p>Недовіра ліквідується і їй на зміну приходить довіра (мультидисциплінарні команди з ініціативою знизу, зацікавленість, залученість, натхнення, свобода в обмеженості як нове кредо менеджменту)</p>	<p>Інноваційна свобода кадрів менеджменту в межах професійних обмежень свідомо вибраного контуру управління. В професійних управлінських командах професійна якість взаємодії (обмін інформацією і результатами практичних дій) формує реальні механізми взаємної довіри між членами команди і організації в цілому</p>
<p>Покупці, клієнти можуть ставати постачальниками нових ідей, або виступати в якості інвесторів, фінансуючи окремий проєкт або входити в нього як фрілансер</p>	<p>Системний інноваційний розвиток споживчого капіталу організації</p>

1	2
Самонавчальні комп'ютери стануть розумніші за людей, що свідчить про прихід епохи сингулярності	Розробка механізмів позитивної взаємодії менеджменту з квантовими комп'ютерами в системі прийняття управлінських рішень щодо стратегії і тактики інноваційного розвитку
Розвиток інформаційних і комунікаційних технологій (на основі вдосконалення алгоритмів великих даних, штучного інтелекту і квантових комп'ютерів) забезпечить розвиток процесів сингулярності	Сингулярність (топ-рівень розвитку штучного інтелекту) та інтегральний управлінський капітал (топ-рівень розвитку професійного менеджменту) знаходяться в системній взаємодії і формують інноваційний управлінський продукт та позитивну для суспільства якість розвитку
Сучасні процеси технологічного розвитку змінять назавжди наш світ, і зокрема, ринок праці (з'явиться нове покоління працівників), умови та принципи роботи компаній, а також з'являться нові моделі менеджменту	Формування інноваційної парадигми розвитку професійної системи менеджменту в ХХІ столітті з головними факторами результативних дій: інтелектуальний і управлінський капітали, сингулярність, професіоналізація менеджменту, фундаментальна менеджмент-освіта нового покоління, інтегральна якість управлінської діяльності

Джерело: розроблено автором на основі [1, с. 17–20; 2, с. 58–59; 3, с. 14]

Таким чином, формування інноваційної парадигми розвитку професійної системи менеджменту необхідно розглядати в системі базових концептів декларації «Нова нормальність». Важливо зазначити, що розвиток професійного менеджменту проходить в контексті процесів капіталізації інтелектуальних людських ресурсів, насамперед, у форматі інтелектуального, управлінського та емоційного капіталів. Певним чином, менеджмент повертається у ХХІ столітті до своєї головної ціннісної позиції про «суб'єктно-об'єктну» взаємодію як виключно взаємодію людей в системі їх професійної та соціокультурної діяльності. Звертаючись до людського фактору, менеджмент повинен дослідити в практично забезпечити впровадження мотиваційних цінностей, які направлені на реалізації вищих потреб діяльності людей з позицій розвитку їх професійності, креативності, інноваційності, творчості і соціокультурної відповідальності за результати діяльності.

Література:

1. Блуммарт Т. Четвертая промышленная революция и бизнес: Как конкурировать и развиваться в эпоху сингулярности. Пер. с англ. Москва : Альпина Пабlishер, 2019. 209 с.

2. Кузнєцов Е.А. Концепти інтегральної якості професійної системи менеджменту: майстер-клас; матеріали науково-методологічного семінару. Одеса : Фенікс, 2020. 114 с.

3. Шваб К. Четверта промислова революція. Формуючи четверту промислову революцію. Харків : «Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2019. 416 с.

Теплова Д. О.

магістр

Одеського національного університету

імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

Соціально-економічні умови розвитку сучасного суспільства визначають особливості інноваційної динаміки формування інтегральної якості професійної системи менеджменту. Інноваційна складова визначатиме розвиток системи менеджменту в сучасних умовах та на перспективу. Необхідність та достатність інноваційного процесу характеризує професійну систему менеджменту, як на вході, так і на виході із системи. Ефективність і результативність управлінських рішень стає основою професіоналізації управлінської діяльності. Це також означає, що традиційний менеджмент у майбутньому має пройти суттєві зміни, що вже зараз починає формуватися нова інноваційна парадигма менеджменту, яка буде характерною для розвинутих постіндустріальних суспільно-економічних систем. Головними особливостями цієї парадигми стануть інтегральна якість менеджменту на основі системної взаємодії ефективності (професійний потенціал) і результативності (практичне досягнення поставлених цілей), формування управлінського капіталу з можливостями його взаємодії зі штучним інтелектом (третьої і четвертої хвилі розвитку). Розвиток процесів капіталізації інтелектуальних людських ресурсів стане характерною рисою менеджменту в інноваційній економіці XXI століття і визначить його націленість на всебічний та комплексний розвиток людини [1, с. 100–101]. Найважливішими сферами діяльності будуть охорона здоров'я, наука та освіта. Ці сфери діяльності будуть кардинально направлені на те, щоб покращити якість людських ресурсів і загалом нематеріальних активів організацій. Враховуючи дані обставини, зробимо деякі висновки щодо інноваційних процесів розвитку професійної системи менеджменту:

– процес інноваційної взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту є неоднорідним і потребує адекватних підходів щодо управлінського супроводу для реалізації якісного зростання [2, с. 136–137];

– нововведення є результатом багатьох наук та сфер діяльності, а результативність та повнота інноваційного циклу – це завдання менеджменту;

– формування структурно-функціонального людського капіталу організації у форматі інтелектуального і управлінського капіталів виступає головною метою інноваційної діяльності менеджменту та стає головним фактором конкурентоспроможності та специфічною характеристикою інноваційної економіки у постіндустріальному суспільстві;

– визначальним чином зростає роль управлінських консалтингових організацій, професійна компетенція яких та авторитет у сфері бізнесу значним чином визначає специфіку та якість розвитку процесу взаємодії науки, аналітики і практики професійного менеджменту;

– у розвитку даних процесів особливо важливою є роль держави, передусім, у створенні законодавчої системи, що сприяє формуванню інноваційної економіки та адекватних моделей менеджменту.

Важливу роль відіграють процеси розвитку менеджерської (управлінської) науки. Рівень розвитку наукових досліджень у менеджменті визначається якістю розробки як загальнометодологічних, так і спеціалізованих проблем сучасної управлінської діяльності. Дослідження проблеми спеціалізації управлінських процесів у менеджменті є основою розуміння та розвитку рівнів професійної компетенції управлінських кадрів. Очевидна точка зору, що менеджмент є комплексним та системним явищем соціально-економічного розвитку сучасного суспільства. Не заперечуючи цього факту, необхідно також відзначити наукову та практичну значущість спеціалізації у менеджменті. Саме спеціалізовані управлінські дослідження конкретизують характер управлінської діяльності, визначають критерії ефективності та зміст професійної підготовки управлінських кадрів. Іншими словами, ми говоримо про рівні професійної компетенції, якщо відомий зміст спеціальних управлінських технологій і є позитивною динамікою їх розвитку, як у науковому, так і практичному плані. Насамперед слід говорити про необхідність компетенції лінійного управлінського персоналу за рівнями ієрархічної структури підприємства. Так, наприклад, компетенція керівників вищої, середньої та нижчої ланки управління підприємством має суттєві відмінності. Для більшості керівників рівень їхньої найвищої компетенції обмежується посадами на нижчому та середньому рівнях управління підприємством. Навіть їхня результативна робота на цих посадах не є достовірним фактом їхньої можливої ефективності на посадах вищого управлінського персоналу. Не обмежуючи такими міркуваннями можливості кар'єрного зростання

управлінських кадрів, все ж таки зазначимо, що межі професійної компетенції вимагають детальнішого вивчення, оскільки професійна некомпетентність управлінських кадрів є чи не першим фактором низької результативності системи менеджменту та гальмує в цілому процеси інноваційного розвитку професійної системи менеджменту [3, с. 14].

Зазначимо іще одну особливість інноваційного розвитку управлінської діяльності, яка впливає на формування необхідної результативності менеджменту. Строго кажучи, зазвичай вважається, що професійна компетенція менеджменту обмежується середнім і нижчим рівнями виконавчої діяльності кадрів менеджменту. Традиційно також систему управління підприємства розглядають як підсистему мікроекономічної діяльності підприємства. На нашу думку, це вже давно не відповідає дійсності. По-перше, вищий управлінський персонал підприємства виступає, за умов корпоратизації економіки, першим рівнем виконавчої влади, яка реалізує шляхом професійної управлінської діяльності волю та мету корпоративних власників підприємства. По-друге, сучасні конкурентоспроможні підприємства є сьогодні, як правило, диверсифікованими структурами холдингового типу, що передбачає роботу менеджерів, особливо вищої ланки, на рівні розвитку макроекономічних систем. Отже, структурна компетенція управлінських кадрів визначається характером та змістом специфіки діяльності менеджерів за рівнями ієрархічної піраміди управління підприємством (вищим, середнім та нижчим), а також їх результативністю у цьому середовищі функціонування підприємства. Ці особливості управлінської діяльності необхідно враховувати в системі забезпечення інноваційного розвитку професійної системи менеджменту.

Література:

1. Кузнецов Е.А. Професіоналізація менеджменту: майстер-клас. Матеріали науково-методологічного семінару. Одеса : Фенікс, 2020. 110 с.
2. Кузнецов Е.А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія. Херсон : ОЛДІ ПЛЮС, 2017. 382 с.
3. Шваб К. Четверта промислова революція. Формуючи четверту промислову революцію. Харків : «Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2019. 416 с.

Фарберов А. А.

магістр

Одеського національного університету

імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

АКТУАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ

Розвиток сучасної економіки базується на системних інноваціях, які виступають головною цінністю постіндустріальної епохи і формують системні якості соціально-економічного розвитку цифрового суспільства. Управлінський інноваційний ресурс, в більшості випадків, має наукову природу і залежить від стану розвитку науки, аналітики і практики менеджменту та процесу їх системної взаємодії (рис. 1). Важливо зазначити, що управлінські інновації стають все більш пріоритетними по відношенню до технологічних інновацій з позицій якісного зростання суспільства, оскільки попередньо повинні формувати стратегію і динаміку технологічного розвитку [1]. Особливу домінуючу роль в процесі взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту відіграє управлінський консалтинг, який формується на основі аналітики менеджменту і забезпечує на базі інноваційних технологій системність процесу взаємодії науки і практики менеджменту і результативний рух по стадіям «з'єднання-інтеграція-органічний синтез-інтегральність». Розглянемо особливості розвитку управлінського консалтингу в Україні і форми актуалізації цієї професійної діяльності.

Перше. Принциповим є розуміння того факту, що знання – це лише внутрішній стан інтелекту, який виражено у вигляді певних інформаційних об'єктів. Професійні управлінські знання є можливим інструментом дій кадрів менеджменту. Тому розвиток інтелектуальних здібностей (наприклад підвищення інтелектуального рівня менеджерів через процес постійного навчання) дає можливість лінійному і функціональному управлінському персоналу отримувати тотожні знання з структурованої консультантом інформації, але і можливості та розуміння як їх практично використовувати.

Тому побудова механізму реалізації системних пропозицій управлінського консалтингу завжди має на увазі:

- усвідомлення та сприйняття управлінського консалтингу як інструменту певного рівня взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту та як системи управління знаннями;
- вибір певної стратегії управління знаннями з урахуванням специфіки конкретної організації та соціально-економічного і технологічного розвитку країни;

- удосконалення організаційної структури управління та ієрархічних повноважень лінійного та функціонального управлінського персоналу;
- створення спеціалізованого органу з управління знаннями в організації та механізму якісної взаємодії з консультантами;
- залучення до реалізації усіх вищевказаних кроків системних консультантів (власне, перевірену професійну організацію, яка спеціалізується на управлінському консалтингу).

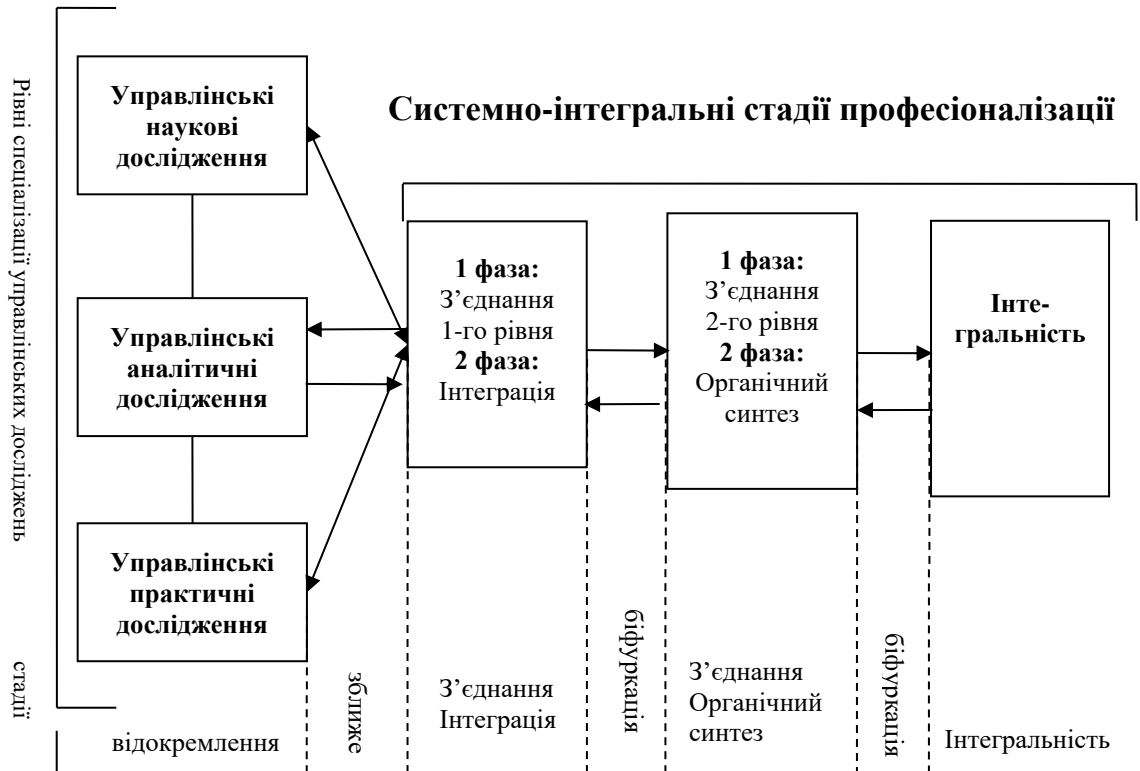


Рис. 1. Процес взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту [2, с. 136]

Друге. Враховуючи досвід розвинутих країн світу щодо налагодження та вдосконалення механізму реалізації управлінського консалтингу, можна зробити висновки стосовно значення консалтингу та його ролі в економіці країни, в тому числі окреслити гіпотетичні вигоди від реалізації потенціалу системи менеджмент-консалтингу в Україні:

- консалтинг є однією з найефективніших на сьогодні форм активізації всіх процесів в бізнесі незалежно від галузевої специфіки, масштабу, національних особливостей;
- консалтинг є організаційно-економічним способом підвищення інвестиційної активності підприємств;
- консалтинг – ефективний спосіб впровадження нових знань і організації процесу управління знаннями в організації та державі в цілому;

– консалтинг – це форма підприємницької діяльності з особливою інноваційною природою, тобто з вбудованою функцією поширення інновацій в бізнесі.

Третє. Детальний управлінський аналіз умов ведення бізнесу в Україні підтверджує, що витримати конкурентну боротьбу за умов початку XXI століття – означає максимально активізувати науково-організований пошук та розвиток технологій інноваційного управління. Важливим тут є розвиток форм мотивованої організації праці, інноваційної техніки та виробничих технологій, управління інформаційними потоками, системного дослідження і реалізацію механізмів використання машин зі штучним інтелектом. Отже, управлінське консультування переконливо доводить, що воно може бути однією з таких форм активізації – а саме, виступати домінуючою рушійною силою інноваційного прогресу суспільства. Крім того, інноваційна складова консалтингової діяльності базується на креативному дослідницькому підході в процесі пошуку управлінського рішення. Оскільки безпосередній вибір як заключна та найважливіша стадія процедури визначення якості функціонування будь-якої організації залишається за менеджментом фірми-замовника консалтингових послуг – особливий інтерес являє собою аналіз факторів, які формують навички творчого мислення керівників, визначають важливу роль інструментарію консалтингу та його інтелектуальних систем в таких процесах [3, с. 220–223]. Управлінський консалтинг, побудований на високоефективних і результативних технологіях інноваційного менеджменту, виступає високоякісним управлінським ресурсом інноваційного розвитку сучасного українського суспільства.

Література:

1. Хэмел Г. Будущее менеджмента / Гари Хэмел при участии Билла Бриана; пер. с англ. – Санкт-Петербург.: «Бест Бизнес Букс», 2013. – 276 с.
2. Кузнецов Е.А. Методология профессионализации управленческой деятельности в Украине. Монография. – Херсон: ОЛДИ ПЛЮС, 2017. – 382 с.
3. Бостром Н. Суперинтеллект. Стратегии и безопасности развития разумных машин. Пер. с англ. – К.: Наш Формат, 2020. – 408 с.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гривківська О. В.

*доктор економічних наук, професор,
ПВНЗ «Європейський університет»*

Бобро Н. С.

*кандидат економічних наук,
ПВНЗ «Європейський університет»
м. Київ, Україна*

ВІРУСНИЙ МАРКЕТИНГ

В сучасних умовах на ринку досить важко займати провідні позиції, адже такі традиційні медіа, як радіо, телебачення, газети не є такими ефективними, як раніше.

По-перше, це пов'язано з тим, що споживач не в змозі сприйняти ту інформацію, яку він отримує від зовнішнього середовища. Адже на сьогоднішній час в світі існує стільки продукції, що споживач губиться, не розуміє, що йому дійсно потрібно.

По-друге, розвиток мережі Інтернет погано вплинув на ефективність традиційної реклами, тому що більшість освічених людей, в тому числі молодь, проводить більше часу online. Що ж робити, коли люди перестали звертати увагу на традиційну рекламу, ігнорувати і не довіряти їй. Як же вплинути на підсвідомість людей, тим самим змусити їх купляти продукцію певної марки?

На даний час доволі перспективним напрямком просування продукції на ринок є вірусний маркетинг. Люди підхоплюють певну інформацію, і вона як вірус передається з вуст в уста і в подальшому переростає в «епідемію». Прикладом можуть слугувати певні відео на YouTube. Чому деякі відео мають переглядів понад 1 мільйон, а інші не досягають навіть кількох тисяч? Пояснити це доволі важко. Вперше термін «вірусний маркетинг» використав в 1996 році Джеффри Рейпорт в своїй статті «The Virus of marketing» [1]. Він вважав, що вірусна реклама – найефективніша реклама, адже вона впливає на підсвідомість споживача та на його емоції, тим самим не потребує великих грошових внесків фірми. На думку Йона Бергера – бізнес-експерта, професора Вортонської школи бізнесу при Пенсільванському університеті, – існує шість принципів заразливості [2]. Йон проаналізував сотні заразливих інформацій, товарів та думок виокремив шість складників, або точніше принципів, які їх характеризують. Шість ключових кроків, що

примушують говорити про речі, ділитися та наслідувати їх, а саме: соціальна валюта, тригери, емоція, суспільство, практична цінність, історії.

Ми обираємо собі мобільний телефон, купляємо одяг, читаємо книги під впливом суспільної думки. Наші знання про «круті» речі створює нам імідж серед друзів і колег. Це і є соціальна валюта.

Тригери, або ж по-іншому стимули, які спонукають людей замислитися про пов'язані об'єкти. Що частіше люди говорять про перше, що спаде на думку, то більше вони думатимуть про товар. Деякі емоції сприяють поширенню інформації, інші – ні. Потрібно пробудити правильні переживання у споживача, інколи навіть вдатися трішки до негативних емоцій.

Ключовий чинник популярності продуктів – спостережливість суспільства. У свій продукт чи ідею потрібно вкласти такі наші знання і досвід, щоби люди не замислюючись почали ділитися цією інформацією з іншими людьми. Варто придумати такі продукти, які б покращували наше здоров'я, економили наш час і не потребували значних фінансових внесків.

Люди люблять оповідати. Потрібно загорнути наші продукти та ідеї в історії, які б хотілося переповідати знову і знову. Вірусний маркетинг є досить поширеним у Європі, США, Канаді та інших країнах. Що стосується України, то він тільки почав розвиватися і наразі знаходиться на досить низькому рівні. Втім, можна стверджувати, що в недалекому майбутньому вірусний маркетинг має достатньо шансів стати одним з найвпливовіших засобів у світі та в Україні.

Література:

1. Rayport, Jeffrey F. The Virus of marketing. Fastcompany, 1996.
2. Бергер Й. Заразливий. Психологія вірусного маркетингу. URL: http://nashformat.ua/catalog/knygy/biznes_1/knyga_zarazlyvyj_psykhologiya_virusnogo_marketyngu_yona_berger.
3. Вірусний маркетинг. Теорія. URL: <http://h.ua/story/161626>.

Громова Ю. Р.
магістрант
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з головних елементів вдалого шляху підвищення результативності діяльності та створення спроможної конкурентності організації є покращення системи управління виробничим персоналом [1, с. 15].

Показники руху персоналу ТОВ «DENIM» мають позитивну тенденцію до збільшення, хоч і аналіз здійснено лише в межах трьох років. Коефіцієнт загального обороту перевищує позначку у 200%, а коефіцієнт зміни кадрів щороку зростає і перевищує відмітку у 100% відбувається також щорічне зростання розміру заробітної плати приблизно на 20%.

І було зроблено аналіз системи контролінгу персоналу в організації. Виявлено, що конструкція адміністративного контролю за результатами, що сформувалася, має в своєму розпорядженні велику кількість вад і іноді виглядає демотивуючим моментом для робочих. Сформовано рекомендації щодо формування додаткових приладів адміністративного контролінгу, а саме: спостереження класичності ходу викладання та адаптації, протокол власних продажів, випробування нових працівників після припинення стажування.

Доцільність вирішення таких проблем аналізується у системі заходів управління персоналом ТОВ «DENIM»: застарілі матеріали для навчання та пристосування, незадовільну кваліфікацію працівників, які навчаються, та відсутність приладів контролю за врахуванням власних торгів трейдерського персоналу. Всі ці проблеми у складання становлять причини для численного звільнення нових співробітників під час адаптації і навчання.

Для вдалого просування політики організації немалу властивість займає встановлення мотиваційної налагодженості та інноваційна активність працівників:

1. На кожному рубежі виробництва інноваційного плану частина оплати праці модифікується в підневільності через особливості етапу.
2. Теорія налагодженості оплати праці беззастережно охоплює нюанси нематеріального стимулювання, повідомляючи їм особливу авторитетність на обумовлених етапах [2, с. 100].

Сформовано показники, які мають бути введені, та висвітлено нормативні показники: поточна оцінка нового співробітника у моменті

стажування, підсумкове тестування за результатами стажування, облік індивідуальних продажів за допомогою програм і нового мобільного додатку, тренінги.

До вагомих чинників управління персоналом ТОВ «DENIM» є складання та розвиток підходящого клімату у сферах соціальної та психологічної безпеки колективу. Соціальний розвиток формується та здійснюється через певні етапи: здійснення відповідних умов праці, догляд за належним станом здоров'я працівників, можливість росту у межах кваліфікаційного рівня, турбота про ветеранів праці, інвалідів, людей похилого віку.

Щоб досягти бажаного результату керування персоналом організація має прийняти рухливе використання гаджетів та адаптувати його до своїх потреб. При цьому значно систематичне поновлення матеріалів, їх різноманітність і форми подачі – текст, ілюстрації, відео. Використання мобільного додатку в процесі освіти та адаптації матиме багато переваг. Вивчення нового матеріалу стане поступово грою, що перетворює весь процес в затишне змагання. В мобільному додатку мають бути присутні такі рівні як тести, майстер-класи зі стандартів обслуговування, інтерактивні завдання, нагороди і рейтинг кращих з персоналу, доступ до статистичних відомостей.

Таблиця 1

Заходи щодо удосконалення системи управління персоналом

№	Заходи щодо удосконалення системи управління персоналом	Проміжний очікуваний результат
1	Актуалізація тренувальних матеріалів, що використовуються при адаптації та збільшенні кваліфікації	Просування рівня зацікавленості співробітників у придбанні необхідних служб знань; послаблення ходу сприйняття інформації
2	Розробка системи заходів та проведення тренінгів після виникнення нових робочих для керівників	Придбання начальниками утилітарного інвентарю для дієвої адаптації для новачків, наприклад, створення схвального клімату в колективі
3	Насадження налагодженості обліку торгівлі	Досконала автоматизація товарно-облікових процесів для продавців-консультантів, регулювання служби з товаром, просування рівня прозорості

Для покращення системи управління персоналом організації буде доречно впровадження проекту, що складається з трьох вбудованих блоків: актуалізація навчальних матеріалів, що здійснюється під час адаптації та для покращення кваліфікації, розробника програми та забезпечення проведення тренінгів по адаптації нових співробітників для

керівників структурних підрозділів, впровадження системи обліку особистих продажів [3, с. 105].

Література:

1. Євчук Л. Роль стратегій зростання в забезпеченні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л. Євчук // Економіст. – 2011. – № 9. – С. 14–17.
2. Малиновський А.С. Кадрово-управлінський потенціал аграрних формувань / А.С. Малиновський // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 97–104.
3. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: навч. посіб. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2010. – 308 с.

Меметов Айяр Назім огли
аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

ПРАКТИКА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА

Сучасні тенденції розвитку світової економіки загалом та вітчизняної економіки зокрема, актуалізують використання інструментів цифрової економіки як одного із найбільш актуальних і важливих факторів забезпечення економічного зростання. Саме цифровізація економіки, на нашу думку, є першочерговим напрямом інноваційного розвитку економічних систем та інструментом створення конкурентних переваг на довгострокову перспективу. Разом з тим, загальний розвиток українського ІТ-ринку у сфері digital-трансформації одним зі своїх об'єктів уваги має такий популярний напрям, як розроблення аграрних інновацій.

Водночас, попри декларації про необхідність та важливість діджиталізації, реальні дії українських агрохолдингів у зазначеному напрямі потребують суттєвої актуалізації. В той час, коли провідні світові агрокомпанії невпинно вводять штучний інтелект та роботів, українські аграрії й досі продовжують впроваджувати GPS-трекери, базові програми обліку, відеомоніторинг, отримання даних від датчиків і, в кращому випадку, електронний документообіг [1].

Разом з тим, варто вести мову про значні перспективи діджиталізації вітчизняного агровиробництва, чому сприяють наступні чинники: розвинуте сільське господарство; висококваліфіковані ІТ-фахівці; вирощування культур, які котируються на світових біржах (це означає, що інноваційний продукт, який буде розроблений в Україні, буде

затребуваний аграріями у всьому світі); низький рівень зарегульованості діяльності наукових і дослідницьких компаній, порівняно з ЄС, США та Австралією.

Варто зауважити, що українські компанії сьогодні вкрай мало інвестують у розвиток аграрних технологій. Замовниками розробок агроінновацій для українських ІТ-фахівців у 90% випадків виступають іноземні інвестори. В таких умовах, якщо вітчизняні агрокомпанії не переглянуть своє ставлення до інновацій, вони будуть вимушені постійно наздоганяти іноземних конкурентів у впровадженні нових технологій.

Проте, не зважаючи на таку ситуацію, нині в Україні налічується близько 200 нових агро стартапів, і близько 30 з них уже стали успішними компаніями зі своєю базою клієнтів як в Україні, так і за кордоном. Серед них варто відзначити Kray Technologies, GrainTrack, eFarmer, Skok Agro, BIOsens, SmartEP, UAberry, AgroportEx, Tradomatic.

Досить успішним прикладом впровадження сучасних технологій у всі бізнес-процеси, не тільки для оптимізації внутрішніх процесів, але і для взаємодії з бізнес-партнерами, є діяльність МХП. «З цією метою та задля побудови ефективної роботи нового рівня з нашими постачальниками в січні 2021 року в нашій компанії стартував проєкт з цифровізації процесу «від заявки до поставки» на базі хмарного рішення SAP Ariba. Його основною метою є побудова цілісного процесу закупок в об'ємі холдингу МХП, а в перспективі – масштабування на закордонні активи», – розповідає Дмитро Пташник, директор департаменту закупівель МХП [2]. Даний проєкт надасть змогу компанії побудувати новий тендерний майданчик на платформі SAP Ariba. Постачальники отримають змогу для реєстрації закупівлі у пілотних категоріях «Таропакувальні матеріали», «ІТ-техніка та програмне забезпечення» та «Незернові компоненти для виробництва комбікормів». Як зазначають представники агрохолдингу, «Проєкт SAP Ariba є частиною найбільшої цифрової трансформації бізнесу в Східній Європі, яка розпочалась наприкінці 2020 року, і передбачає одночасну реалізацію портфелю проєктів SAP в яку будуть залучені всі напрями бізнесу компанії МХП» [2].

Однією з піонерних компаній по впровадженню цифрової трансформації аграрного бізнесу є компанія Kernel, яка серед основних напрямів діяльності в цій сфері визначає [3]:

- розробку нових модулів екосистеми DigitalAgriBusiness з використанням BigData та DataScience технологій в агробізнесі;
- перехід на ERP-систему нового покоління Microsoft Dynamics Navision для управлінського та бухгалтерського обліку компанії;
- впровадження CRM-системи I Buy More для підтримки процесів співпраці с агровиробниками України;
- вдосконалення логістичної системи Transit HUB;

- впровадження технологій роботизації процесів;
- розширення можливостей автоматизації HR-сервісів;
- електронний документообіг;
- інформаційна безпека та надійна робота ІТ інфраструктури.

Як результат системного впровадження інструментів цифрової трансформації, нині 100% полів покриті якісними РТК-сигналами, які є основою для точного землеробства, похибка становить не більше 2 см. 100% полів вкрито метеомоніторингом [4]. При цьому компанія успішно реалізує кооперентні рішення, організовуючи спільний проект з іншими компаніями і отримуючи вичерпну метеоінформацію з такого комплексного рішення. 100% полів моніторяться за допомогою супутникових знімків, коптерів, а також ІТ-інструментів, з якими працюють агрономи безпосередньо в полях. Дані цього моніторингу автоматично зберігаються в базі даних і потім стають основою для аналітичного GIS-порталу. Такий ресурс дає змогу мати всю інформацію про процеси, що відбуваються в полях, он-лайн зайти на кожне поле, побачити всі можливі звіти й аналітику, відео- і фотоматеріали. Це дозволяє максимально якісно і швидко аналізувати процеси, які відбуваються у виробництві.

В компанії розроблено власний унікальний алгоритм прогнозування врожайності на основі аналізу результатів супутникового моніторингу. Він дозволяє з високою точністю отримати прогноз валового виробництва зернових, побудувати якісну логістику і управляти реалізацією продукції за форвардними контрактами.

Окрім цього, в Kernel реалізовано автоматизований облік товарно-матеріальних цінностей через мобільні пристрої. Сьогодні компанія працює над впровадженням електронного цифрового підпису, щоб всі документи, створювані на мобільних пристроях, мали легітимний статус з підписом відповідальної особи. У повному обсязі реалізований проект з обліку зерна: кожна тонна, що завантажується в автомобіль у полі, автоматично потрапляє в облікову систему, минаючи паперові носії.

Відтак, більш змістовні напрями digital-трансформації агропромислового виробництва та більш активне їх впровадження забезпечить можливості удосконалення управління агропромисловим виробництвом.

Література:

1. Діджиталізація: хто сьогодні інвестує в агроінновації в Україні. URL: <https://landlord.ua/news/didzhytalizatsiia-khto-sohodni-investuie-v-ahroinnovatsii-v-ukraini>.
2. Агроіндустріальний холдинг МХП здійснює цифрову трансформацію та впроваджує проект з цифровізації SAP Arriba для взаємодії з партнерами. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/mhp-vprovadzue-proekt-z-cifrovizacii-sap-arriba-dla-vzaemodii-z-partnerami>.
3. У Kernel узгодили власну стратегію діджиталізації. URL: <https://agrotimes.ua/tehnika/u-kernel-uzgodyly-vlasnu-strategiyu-didzhytalizaciyi>.
4. Глобальна діджиталізація. URL: <https://uga.ua/meanings/globalna-didzhitalizatsiya>.

Музиченко Т. О.

студентка

Одеського національного університету

імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ

Рентабельність, або навіть виживання, організації багато в чому залежить не стільки від її здатності змінюватися, скільки від навичок управляти змінами. А в нинішніх умовах керівники можуть легко заплутатися в численних теоріях, що веде до багатьох ініціатив. Саме тому керівнику необхідно мати чітке розуміння перспективи і цілі змін, що проводяться [1].

Існують різноманітні зовнішні причини для змін, які швидко і послідовно змінюють уподобання споживачів, суспільне-політичне, економічне і культурне середовище проживання. Але їх недостатньо, щоб організація почала трансформуватися. Дуже важливий і часто забувається керівниками момент полягає в тому, що для ефективних змін в організації незадоволеність поточним станом повинна бути сильніше, ніж бажання уникнути ризику, пов'язаного зі змінами [2].

Саме управління змінами допомагає організації у вирішенні проблем з адаптацією до нових зовнішніх умов; отриманню нових конкурентних переваг та, головне, у забезпеченні сталого розвитку.

Термін «управління змінами» набув популярності у другій половині ХХ ст., коли почалося визначення процесів змін як одного з напрямків управлінської науки. У процесі визначення цього терміну, у різних авторів та науковців були свої думки, які дуже різнилися. Саме тому, тепер є можливість прослідкувати взаємозв'язок між успішністю однієї організації та невдачею іншої [3].

Аналіз ретроспективи наукових поглядів на інноваційний розвиток Грейнера Л., Тюрлі К., Адізеса І. та інших показав, що він нерозривно пов'язаний із свідомим управлінням змінами в організації.

Криза розвитку організації перетворюється на активну реорганізацію у випадку застосування дотриманих інноваційних форм, методів, структур та функцій управління, що дозволяє за Адізесом І. після стадії «смерті» перейти до стадії «відродження» [3].

Приймаючи рішення про зміни, керівництво повинно або само проявляти активність, або реагувати на вимоги ситуації. Тому управління змінами може бути спонтанним, викликаним впливом несподіваних чинників нестабільності, або ж підготовленим і цілеспрямованим. Зміна, яке робиться для виправлення помилки, виявленої системою контролю, типове реактивна дія. Дія, яку виконують для того, щоб відреагувати на надану оточенням можливість, навіть якщо поки не існує

фактичної проблеми, буде дією проактивною. Поштовхом для змін може стати будь-яке зафіксоване відхилення показників діяльності від раніше наміченого плану [1].

Управління змінами таким чином, розуміється як форма переходу організації від поточного стану до планового із постійним дотриманням сталості її розвитку та інноваційною орієнтацією з використанням принципу раціональності при прийнятті рішень в організації, який має бути сконцентрований на процесі. Розуміння ролі процесів, необхідних для функціонування організації є невід'ємною частиною розвитку самої організації.

Література:

1. Назарчук Т.В. Менеджмент організацій [Текст]: Навчальний посібник / Т.В. Назарчук, О.М. Косіюк. – К.: "Центр учбової літератури", 2015. – 560 с.
2. Петрова І. Управління змінами: навч. посібник / І. Петрова, В. Поліщук, В. Печенізький. – Львів: ЗУКЦ, 2016. – 66 с.
3. Шермет М.А. Управление изменениями. – М.: «Дело» АНХ, 2016. – 128 с.

Онуфрієнко Г. М.

магістр

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТЛУМАЧЕННЯ КОНФЛІКТУ

Нині існує безліч варіацій тлумачення слова «конфлікт», через що важко виокремити лише один з поглядів чи підходів до його вивчення. Кожна наукова область, теорія або вчення розглядають явище конфлікту з точки зору власної «теоретичної площини», що дає нам багато нової інформації для роздумів та аналізу, і, водночас, ускладнює прагнення увиразнити єдине і влучне пояснення сутності конфлікту.

У загальному значенні *конфлікт* – (від лат. *conflictus* – зіткнення) – це зіткнення протилежних інтересів, думок, поглядів; серйозні розбіжності; гостра суперечка.

Давньогрецький філософ Геракліт вважав, що рух речей та явищ як необхідний, закономірний процес, породжений боротьбою протилежностей. Боротьба всезагальна та все відбувається через боротьбу та за необхідності [1, с. 15]. Платон, всупереч Геракліту, який вважав війну «батьком і царем всього сущого», був певний що війна, – це найвеличніше зло [1, с. 16].

Н. Макіавеллі, флорентійський теоретик та державний діяч, стверджував, що конфлікт – універсальне та неперервне явище стану

суспільства, з огляду на порочну природу людини, а також прагненням різних груп людей до постійного та необмеженого матеріального збагачення [1, с. 17].

Ф. Бекон висловив наступну думку щодо ідеї відносно природи появи конфліктів всередині держави: ключову роль відіграло скрутне матеріальне становище народу. Виникненню конфліктних ситуацій, на думку Бекона, сприяли зневага государями думок сенату й станів, а також – політичні помилки в управлінні [1, с. 17].

Адам Сміт наполягав на тому, що в основі конфлікту лежить розподіл суспільства на класи (капіталісти, землевласники, наймані працівники) та економічне суперництво [1, с. 18].

Тобто, ми можемо розуміти, що сутність явища конфлікту, його природа і вплив на суспільство з давніх-давен турбували мислителів, філософів та громадських діячів різних віків та історичних періодів. Кожен з них надавав своє бачення конфлікту, мав власну думку щодо складу його структури та наслідків, що зайвий раз підкреслює твердження про неоднорідність явища конфлікту та його передумов.

Якщо звернутися до сучасних поглядів на конфлікт, можна знайти багато його тлумачень серед діячів різних наукових напрямків, що знову ж таки свідчить про те, що дане явище цілком не досліджене та потребує уваги та зусиль у роботі над його вивченням. У таблиці 1 описані погляди сучасних вчених на визначення конфлікту.

Таблиця 1

Підходи до визначення конфлікту

Автор	Визначення
1	2
Г.В. Ложкін, Н.І. Пов'якель	(від лат. conflictus – зіткнення) – зіткнення різноспрямованих сил (інтересів, цінностей, поглядів, позицій, думок) суб'єктів взаємодії.
К.К. Платонов	суперечність, яка важко вирішується і пов'язана з гострими емоційними переживаннями.
В.А. Шейнов	конфліктна ситуація плюс інцидент.
В.М. Нагаєв	це суперечність, яка виникає між людьми у зв'язку з вирішенням тих або інших питань.
А.Я. Анцупов	прагнення однієї сторони утвердити свою позицію, інша сторона протестує проти неправильної оцінки її діяльності.
М. Мексон, М. Альберт, і Ф. Хедоурі	відсутність згоди між двома і більше сторонами, які можуть бути конкретними особами або групами.
В.Т. Шатун	відсутність згоди між двома і більше сторонами (особистостями чи групами людей); кожна сторона робить усе можливе, аби була прийнята її точка зору, і заважає іншій стороні робити те ж саме.
Е. Гідденс	реальна боротьба між діючими людьми чи групами, незалежно від того, які витoki цієї боротьби, її засоби, ресурси, що мобілізовані кожною із сторін.

Джерело: складено автором за джерелами [2, с. 20; 3]

Виходячи з того, що на сьогодні поняття конфлікт не є повністю визначеним і розкритим, то при дослідженні різних видів соціально-економічних конфліктів необхідно конкретизувати дане поняття у зв'язку з конкретно визначеним предметом дослідження.

Отже, при дослідженні управління конфліктами у трудовому колективі підприємства, конфлікт було визначено як суперечність, відсутність згоди між двома і більше сторонами, в ролі яких можуть виступати працівники одного управлінського рівня (горизонтальні трудові конфлікти) та робітники різних управлінських рівнів (верти-кальні управлінські конфлікти). Такі види конфліктів можуть призвести до негативних наслідків, тому управлінню ними і розробці даної теми слід приділяти більше уваги.

Література:

1. Анцупов А.Я. Конфликтология / А.И. Шипилов, А.Я. Анцупов // Підручник для вузів, 2004. – 591 с.
2. Котлова Л.О. Психологія конфлікту : курс лекцій / навчальний посіб. / Котлова Л.О. – 2013. – 112 с.
3. Шатун В.Т. Основи менеджменту / В.Т. Шатун // Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 376 с.
4. Тирпак І.В. Основи економіки та організації підприємництва / І.В. Тирпак, В.І. Тирпак, С.А. Жуков. – К.: Кондор, 2011. – 284 с.
5. Новікова Н. Управління конфліктами в організації : підходи до вирішення та профілактики / Н. Новікова // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2(41). – С. 79–83.

Хорошун Д. О.

студент

Харківського національного університету

імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Актуальність кваліфікаційної роботи полягає у тому, що формування цінової політики є основою зовнішньо-економічної діяльності організації, яка надає змогу правильно встановити вартість продукції та покращити її економічний стан [1]. Вид формування цінової політики обирається організацією згідно з її вимог, оточуючого ринку конкуренції, типу споживачів та типу продукції або послуг [2]. Правильно обране формування цінової політики визначає подальший розвиток організації. Відповідно аналізованих даних внутрішньогосподарської діяльності проводяться кроки щодо вдосконалення формування цінової

політики організації. За допомогою правильно підібраних методів формування політики ціноутворення можна задовольнити потреби клієнтів, підвищити ефективність праці персоналу та покращити економічне становище організації.

Було здійснено аналіз виробничо-господарської діяльності організації, звідки можна констатувати, що організація мала прибутковий характер невеликого значення у відсотках. Сумарний фонд заробітної платні у 2020 році зріс у середньому відносно 2018 та 2019 року на 14%. Авторемонтний завод був на межі отримання втрат незважаючи на позитивні показники рентабельності, хоча вони мали тенденції щодо зменшення. Такі наслідки відбулися через високий рівень конкурентної боротьби.

На підставі проведеного дослідження цінової політики ДП «САЗ» було виявлено основну економічну проблему організації, яка полягає у зменшенні частки ринку організації одночасно зі збільшенням місткості ринку з причин вищих цін по наданню послуг ніж у конкурентів. Для конкурентоспроможності і утриманні економічних значень на належному рівні організації потрібно задіювати удосконалення цінової політики.

Для удосконалення цінової політики організації було запропоновано модернізувати організаційну структуру управління і додати до робочого складу фахівця маркетолога, який повинен бути багатопрофільним. Даний фахівець повинен буде проводити маркетингові дослідження та займатись підвищенням ефективності формування ціни на організації. Наступним кроком було рекомендовано використання диференціального ціноутворення для ділення клієнтів по класам ризику та запровадження динамічної стратегії ціноутворення для швидкого пристосування до платіжних спроможностей певних класів клієнтів для наданні їм різних бонусів у вигляді знижок. Для реалізації удосконалення цінової політики було також доведено економічну ефективність впровадження моделі еластичного попиту за ціною. За даною моделлю було запропоновано зниження вартості на надання послуг по капітальним ремонтам ДВЗ на 3%, що призвело би до збільшення маржинального прибутку у вигляді 759,8109 тис. грн.

Від запропонованих до впровадження заходів (рис. 1) очікуються позитивні зміни на організації майже всіх значень внутрішньогосподарської діяльності завдяки збільшенню кількості доходів відповідно до витрат, наслідком чого стане зменшення трат на одну гривню вартості виконання послуг. Також очікується зростання фондівіддачі на 17,17%. Попри збільшення кількості робочих кадрів і фонду заробітної плати планується зростання ККД робітників відповідно до зростання середнього значення заробітної плати. Прибуток матиме значення у 759,83 тис. грн. відносно базового значення, що більше від нього на

155,83 тис. у грошовому еквіваленті національної валюти України та на 25,8 у відсоткову значенні, з чого рентабельність витрат буде становити більше значення 0,15%. Дані наслідки від впровадження пропозицій по удосконаленню цінової політики організації підтверджують їх ефективність.

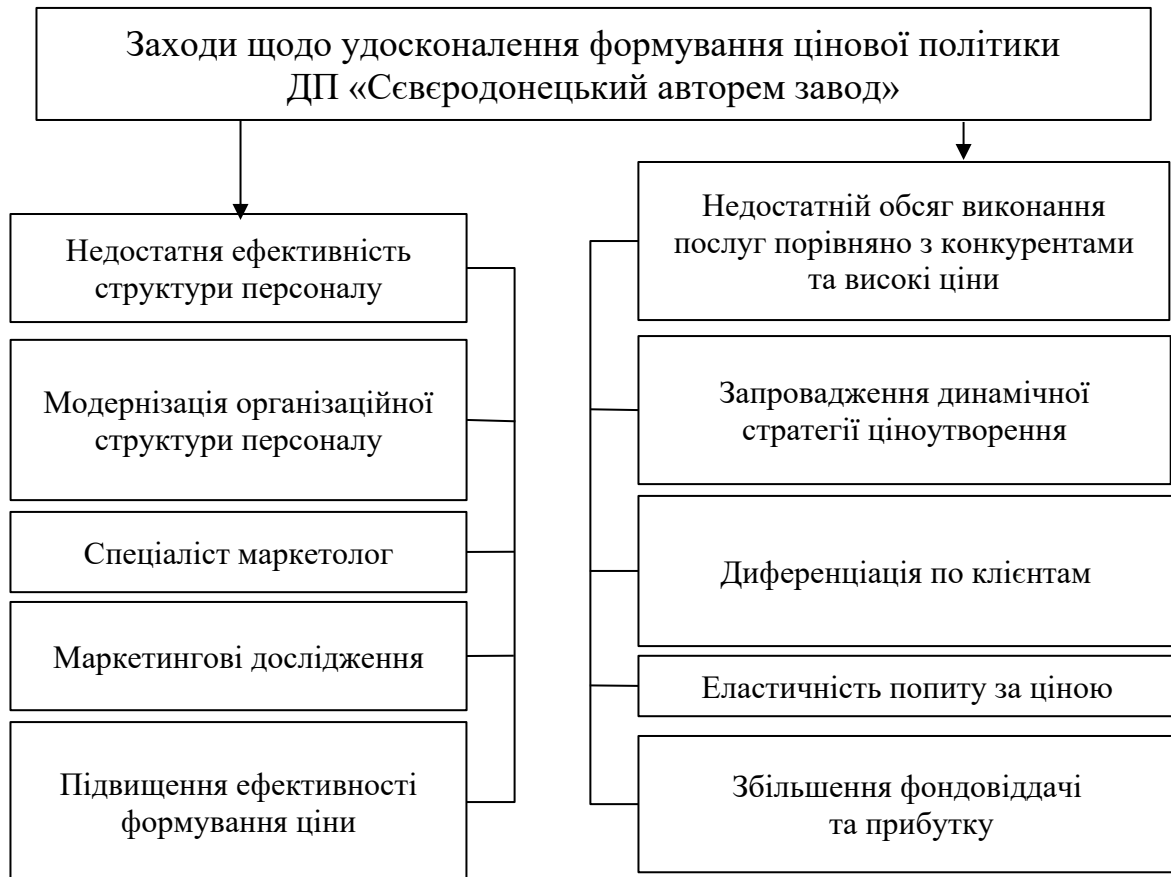


Рис. 1. Схема заходів щодо удосконалення формування цінової політики ДП «Сєвєродонецький авторем завод»

Література:

1. Окландер М. Маркетингова цінова політика / М. Окландер, О. Чукурна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2020. – 284 с.
2. Створене посилання: Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия: Учебник для вузов. 3-е изд: учебник для вузов / В.М. Тарасевич. – Санкт-Петербург: Издательский дом "Питер", 2009. – 320 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Павленко А. Г.

студентка

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

ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК ШЛЯХ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Неухильно зростаюча потужність економіки і негативні наслідки її глобалізації за останні роки стали значною руйнівною силою, за умови що здатність природи самовідновлюватись та забезпечувати постійний розвиток людства виявилася не безмежною. Перехід між тисячоліттями відзначався загостренням всіх економічних та екологічних негативних процесів, що змусило звернути увагу до зв'язку між економічним зростанням та погіршенням стану навколишнього середовища. Величезне необізнане використання природних ресурсів призвело до загострення боротьба країн за ці ресурси, відбулося небувале розшарування світу за доходами та істотно збільшилися масштаби зубожіння населення.

Людство дійшло до висновків щодо необхідності формування, по суті, нової моделі розвитку цивілізації, яка могла б протистояти глобальній соціально-політичній, економічній і екологічній кризі, що насувається. Світ потребував змін в поведінці та свідомості людей, спрямованих на більш раціональне та ефективне управління всіма ресурсами, що могло б дозволити зменшити навантаження і вплив на природу.

Суть сталого розвитку витікає з концепції балансу між трьома стовпами сталості екологічної стійкості, орієнтованої на підтримку якості довкілля, що необхідно для ведення ефективної економічної діяльності і забезпечення якості життя людей; соціальної стійкості, що відповідає за захист прав людини і їх рівність, збереження культурної самобутності та повагу до культурної різноманітності, раси і релігії; а також економічної стійкості, необхідної для підтримки природного, соціального і людського капіталу (рис. 1).

Економічній стійкості світ та окремі його країни приділяють найбільшу увагу протягом останніх століть, та через те, що, порівнюючи з екологічною стійкістю та можливою катастрофою, даний стовп не є новим та у певній мірі непередбачуваним. Економічна стійкість відноситься до практик, які підтримують довгострокове економічне зростання без негативного впливу на соціальні, екологічні та культурні аспекти суспільства.



Рис. 1. Формування інтегрованої стійкості за допомогою трьох стовпів стійкості

Як основний вимір стійкості, екологічна стійкість стосується управління обмеженими ресурсами для зменшення переробних ресурсів та мінімізації відходів, що утворюються для захисту навколишнього середовища та природних ресурсів. Екологічна стійкість означає, що, виходячи з довгострокової перспективи, зберігається продуктивність вод, ґрунту та екосистеми та зменшується наш вплив на природне середовище та здоров'я людей до рівня, з яким може впоратися природне середовище та людство.

Соціальна стійкість часто ігнорується аспектом сталого розвитку, оскільки дискусії щодо сталого розвитку часто зосереджуються на екологічних або економічних аспектах сталого розвитку. Усі три виміри стійкості мають бути розглянуті для досягнення максимально стійкого результату.

Соціальна стійкість виникає при формальних і неформальних процесах; системи; конструкцій; і відносини активно підтримують здатність нинішнього та майбутніх поколінь створювати здорові та придатні для життя спільноти. Соціально стійкі громади є справедливими, різноманітними, пов'язаними та демократичними та забезпечують хорошу якість життя.

Зелена економіка визначається як низьковуглецева, ресурсоефективна та соціально інклюзивна сфера. У зеленій економіці зростання зайнятості та доходів обумовлюється державними та приватними інвестиціями

в такі види економічної діяльності, інфраструктуру та активи, які дозволяють зменшити викиди вуглецю та забруднення, підвищити ефективність використання енергії та ресурсів, а також запобігти втраті біорізноманіття та екосистемних послуг.

Ці зелені інвестиції мають бути забезпечені та підтримані через цільові державні витрати, реформи політики та зміни в оподаткуванні та регулюванні. Довкілля ООН сприяє розвитку, який розуміє природний капітал як важливий економічний актив і джерело суспільних благ, особливо для бідних людей, чиї засоби до існування залежать від природних ресурсів. Поняття зеленої економіки не замінює сталого розвитку, але створює новий акцент на економіці, інвестиціях, капіталі та інфраструктурі, зайнятості та навичках, а також позитивних соціальних та екологічних результатів у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Роль зеленої економіки, сталого споживання та виробництва та ефективності використання ресурсів для сталого розвитку: стале споживання та виробництво має на меті покращити виробничі процеси та практики споживання, щоб зменшити споживання ресурсів, утворення відходів та викиди протягом повного життєвого циклу процесів та продуктів.

Три основні напрямки поточної роботи над зеленою економікою:

- 1) пропаганда макроекономічного підходу до сталого економічного зростання через регіональні, субрегіональні та національні форуми;
- 2) демонстрація підходів зеленої економіки з центральним акцентом на доступі до зелених фінансів, технологій та інвестицій;
- 3) підтримка країн з точки зору розвитку та впровадження макроекономічної політики для підтримки переходу до зеленої економіки.

Зелене зростання означає сприяння економічному зростанню та розвитку, водночас гарантуючи, що природні активи продовжують забезпечувати ресурси та екологічні послуги, від яких залежить наше добробут. Для цього він повинен стимулювати інвестиції та інновації, які підтримають стійке зростання та створять нові економічні можливості.

Зелене зростання не є заміною сталого розвитку. Навпаки, він забезпечує практичний і гнучкий підхід для досягнення конкретного, вимірного прогресу за своїми економічними та екологічними стовпами, повністю враховуючи соціальні наслідки екологізації динаміки зростання економіки. У центрі уваги стратегій зеленого зростання є забезпечення того, щоб природні активи могли повністю реалізувати свій економічний потенціал на стійкій основі.

Політика зеленого зростання є невід'ємною частиною структурних реформ, необхідних для стимулювання сильного, більш стійкого та інклюзивного зростання. Вони можуть розблокувати нові механізми зростання:

1) підвищення продуктивності шляхом створення стимулів для більшої ефективності використання природних ресурсів, зменшення відходів та споживання енергії, розкриття можливостей для інновацій та створення цінності, а також розподілу ресурсів для найбільш цінного використання;

2) відкриття нових ринків шляхом стимулювання попиту на зелені товари, послуги та технології;

3) сприяння фіскальній консолідації шляхом мобілізації надходжень за рахунок «зелених» податків та скасування екологічно шкідливих субсидій;

4) зменшення ризиків негативних потрясінь для зростання через вузькі місця в ресурсах, а також шкідливих і потенційно незворотних впливів на навколишнє середовище.

Література:

1. Михаліцька Н.Я. Еколого-економічна безпека у політиці сталого розвитку суспільства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. № 11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekologo-ekonomichna-bezpeka-u-polititsi-stalogo-rozvitku-suspilstva>.

2. About the Sustainable Development Goals – United Nations Sustainable Development. United Nations. URL: www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals.

3. Alibegovic, M., Cavalli, L., Lizzi, G., Romani, I., Vergalli, S., 2020. COVID-19& SDGs: Does the Current Pandemic Have an Impact on the 17 Sustainable Development Goals? A Qualitative Analysis. FEEM BRIEF.

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

Гвелесіані А. Г.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень
імені М. В. Птухи
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

Обмеженість ресурсів місцевих бюджетів викликає необхідність залучення органами місцевого самоврядування позабюджетних джерел фінансування інвестицій в розвиток місцевої інфраструктури, оновлення основних фондів комунальних підприємств з метою покращення територіальних умов проживання населення.

Розповсюдженим у світі фінансовим інструментом залучення коштів фінансування місцевого економічного розвитку, в тому числі інвестиційних інфраструктурних проектів, виступають муніципальні запозичення. За даними інформаційного агентства Cbonds, в обігу у світі знаходяться муніципальні облігації 43 країн на загальну суму близько 2 трлн USD [1].

В Україні міська рада має право на здійснення внутрішніх та зовнішніх запозичень через випуск облігацій внутрішньої та зовнішньої позики [2]. Рефінансування бюджетів місцевих адміністрацій за допомогою випуску боргових зобов'язань є нормою фіскальної політики будь-якої країни з розвиненою ринковою економікою та дає змогу за допомогою ринку цінних паперів повністю обслуговувати бюджетний дефіцит.

Місцеві запозичення – це сукупність відносин між органом місцевого самоврядування та фізичними і юридичними особами, що передбачають залучення коштів від юридичних та фізичних осіб та виникнення боргових зобов'язань органу місцевого самоврядування як позичальника грошових коштів.

Залежно від способу здійснення запозичень розрізняють такі їх основні форми:

– кредити, що залучаються від банківських та інших фінансових установ;

- облігаційні позики, що передбачають емісію муніципальних облігацій;
- вексельні позики, що передбачають емісію короткострокових казначейських векселів та казначейських зобов'язань;
- взаємні позики органів місцевого самоврядування, зокрема, ті, які здійснюються комунальними банками взаємного кредитування (взаємними муніципальними банками);
- казначейські позики, які здійснюються за рахунок тимчасово вільних коштів державного або регіонального бюджету [1].

Кожна форма місцевих запозичень має певну сферу застосування. Кредити здебільшого використовуються для фінансування відносно недорогих та короткострокових проектів; облігаційні позики – для фінансування довгострокових капіталовкладень; вексельні позики – для покриття дефіциту місцевого бюджету поточного року; взаємні позики та казначейські позики – для покриття короткострокових касових розривів.

Найбільш вагому роль у фінансуванні дорогих інвестиційних проектів відіграють саме облігації внутрішньої місцевої позики, які є вагомим інструментом фінансування таких важливих суспільних потреб, як, будівництво житла, закладів освіти, охорони здоров'я, культури, спорту. Облігаційна позика як механізм фінансування місцевого економічного розвитку передбачає розміщення облігацій органами місцевого самоврядування на внутрішньому фондовому ринку на умовах ***строковості, платності, поверненості та цільового призначення.***

Перші місцеві облігаційні позики в Україні було здійснено у 1995 р. в таких містах, як Київ, Дніпро, Харків та Донецьк. До середини 1998 р. вже 10 міст випустили облігації місцевих позик на суму майже 200 млн грн. Запозичені кошти використовувалися здебільшого для вирішення проблем комунального господарства, житлового будівництва та розвитку міської транспортної інфраструктури. Найбільш вдалою вважається емісія облігацій Харківською міською радою, кошти від розміщення яких було вкладено в купівлю міських автобусів, що були передані в оренду, а за рахунок орендної плати здійснювалося погашення облігацій. У 1998 р. Указом Президента України було встановлено, що емісія облігацій внутрішніх місцевих позик підлягає реєстрації у НКЦПФР після погодження її розміру з Міністерством фінансів України. Цього року була зареєстрована лише одна емісія облігацій на суму 0,5 млн грн. Надалі Міністерство фінансів України протягом чотирьох років не надавало дозволів на випуск облігацій місцевих позик. Із прийняттям у 2001 р. Бюджетного кодексу [2], який по-новому унормував процедури здійснення місцевих запозичень, процес випуску муніципальних цінних паперів інтенсифікувався, але будь-якої сталої динаміки на ринку місцевих запозичень не спостерігалось.

Динаміка загального обсягу зареєстрованої емісії та кількість випусків облігацій в Україні за період з 2000 по 2020 р. наведена на рис. 1.

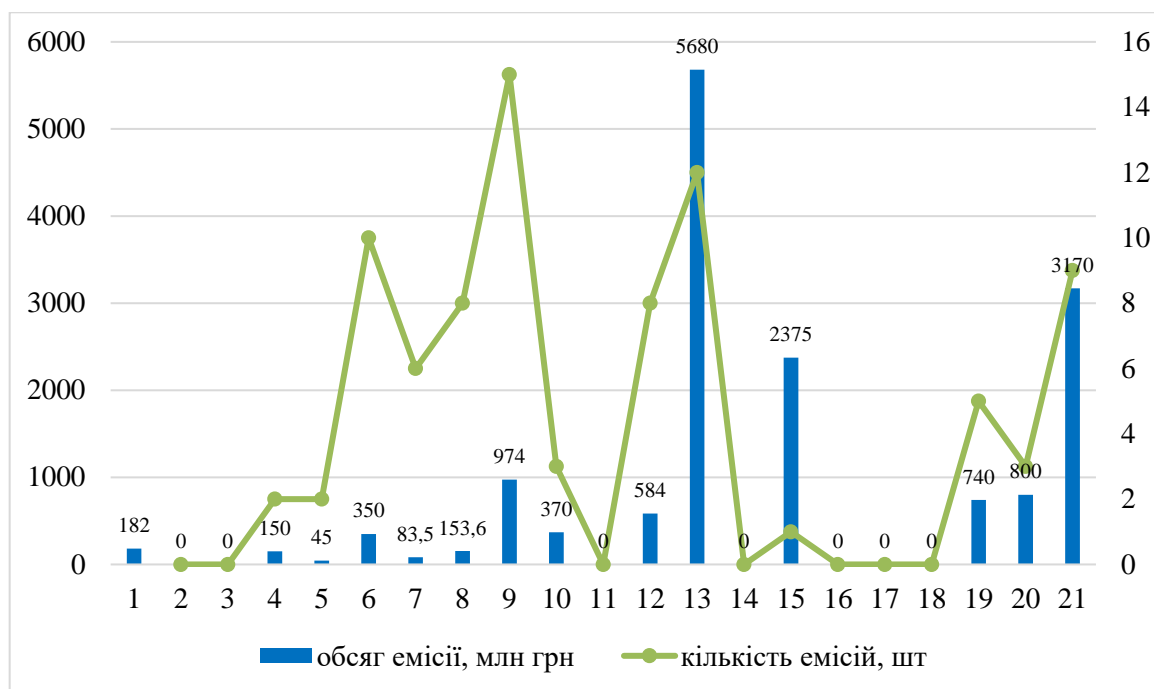


Рис. 1. Динаміка зареєстрованих емісій облігацій місцевих позик у 2000–2020 рр.

Джерело: складено за даними Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку України [4; 5]

Примітка: починаючи з 2014 року, дані наведені без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій, Луганській областях, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя.

Динаміка ринку місцевих запозичень в Україні характеризується нестабільністю та фрагментарністю. За роками певного поживлення спостерігались періоди, коли міста взагалі не здійснювали запозичень. Обсяг емісії муніципальних цінних паперів до показника ВВП у 2020 році склав лише 0,08%. Це надзвичайно мало, адже досвід центрально- і східноєвропейських країн із транзитивною економікою, таких країн як Чехія, Польща, Словаччина, Естонія свідчить про можливість досягнення місцевими запозиченнями рівня 2–3% ВВП без суттєвих загроз для фінансової стабільності [5].

Водночас для інвесторів місцеві облігації все ще не є досить привабливими. Про це свідчать дані про анулювання випусків (їх скасування) НКЦПФР через неможливість розмістити облігації серед інвесторів за прийнятними для емітента відсотковими ставками [3].

Вітчизняний ринок місцевих позик виявився надзвичайно чутливим до погіршення макроекономічної ситуації в країні, що проявилось у зменшенні його обсягів і подорожчанні ресурсів. Водночас делегування управлінських повноважень місцевому самоврядуванню і розширення

його фінансової автономії є необхідним. Зміцнення фінансової автономії органів місцевого самоврядування вимагає від місцевої влади посилення ініціативності в пошуку альтернативних ресурсів розвитку. Тому муніципальні позики є надійним джерелом наповнення місцевих бюджетів та одним із найважливіших інструментів фінансування нагальних суспільних потреб. Для забезпечення стабільності місцевих фінансів і формування ефективних ринків місцевих запозичень мають обов'язково проводитися широкі суспільно-економічні реформи та забезпечуватися макроекономічна стабільність в державі.

Література:

1. Козак В.І., Москвін С.О., Посполітак В.В. Фінансові інструменти: емісія муніципальних облігацій : наук.-практ. посіб. Київ : DESPRO, 2019. С. 28.
2. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 14.05.2021).
3. Звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2003–2016 рр. / Нац. коміс. з цін. паперів та фонд. Ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual> (дата звернення: 14.05.2021).
4. Інформація щодо здійснення місцевого запозичення в 2020 році / Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/miscevij-borg-ta-miscevij-garantovanij-borg> (дата звернення: 14.05.2021).
5. Муніципальні фінанси / За ред. д.е.н., проф. О.П. Кириленко. Тернопіль : Астон, 2015. С. 230.

Яцишин А. І.

студентка

Львівського національного університету

імені Івана Франка

*Науковий керівник: **Креховець О. В.***

асистент кафедри менеджменту

Львівського національного університету

імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ФОРМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Ефективне функціонування будь-якої компанії залежить від того наскільки розвиненим є її головний ресурс – персонал. В умовах стрімкого науково-технічного прогресу та мінливого зовнішнього середовища спроможність організації постійно здійснювати розвиток своїх працівників є одним з найважливіших факторів, який в подальшому визначатиме загальний рівень конкурентоспроможності.

Розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного та особистісного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу [1, с. 148].

Існують різноманітні форми розвитку персоналу. Заходи з розвитку персоналу можуть здійснюватись як безпосередньо на робочому місці (внутрішнє навчання), так і поза роботою (зовнішнє навчання). Серед найпоширеніших видів внутрішнього навчання: інструктаж, ротація, професійне навчання на виробництві, ділові групи, підготовка в проектних групах, лекції та семінари у межах компанії. Перевагою таких методів розвитку є можливість одночасного теоретичного навчання і практичної імплементації засвоєних знань у робочих кейсах. Недоліком виступає обмеженість лише простором компанії, що є своєрідною «зоною комфорту» для працівників, адже у незнайомих локаціях для вирішення непередбачуваних ситуацій людина акумулює усі внутрішні ресурси і мислить більш гнучко.

Зовнішнє навчання персоналу відбувається шляхом проходження курсів підвищення кваліфікації, тренінгів сенситивності, рольових ігор, майстер-класів, самонавчання, зовнішніх практичних тренінгів. Дані види навчання стимулюють не лише професійно-кваліфікаційні навички, а й допомагають розвинути особистісні характеристики працівника, зокрема: лідерські, комунікативні навички, емоційний інтелект та критичне мислення. Перелічені методи розвитку персоналу можуть здійснювати як внутрішні менеджери компанії, так і зовнішні консультанти – існує значна кількість аутсорсингових агенцій, які організовують навчання персоналу «під ключ».

Варто зазначити, що існує чимало інноваційних форм навчання персоналу. У контексті пандемії Covid-19 використання таких методів навчання набуло нового значення та частково або повністю витіснило традиційні підходи.

E-learning (дистанційне навчання) – система електронного та цифрового навчання. Найпопулярнішими онлайн-платформами 2020 року стали Prometheus, WiseCow, EduHub, Impactorium. Skype, Zoom та Microsoft Teams найчастіше використовуються для онлайн-зустрічей, семінарів, тренінгів як у великих, так і малих компаніях та навіть у державних установах, закладах освіти. Українці робочі чати розміщують у месенджерах Viber, Facebook Messenger, Telegram, в той час у світі найчастіше для комунікації використовують WhatsApp, Facebook Messenger, WeChat [2].

Buddying – це підтримка, допомога, певною мірою керівництво й наставництво працівника іншим співробітником компанії для досягнення робочих цілей. Найдоцільніше застосовувати у наступних цілях:

для онбордингу, адаптації, розвитку особистісних якостей працівника, ефективнішого процесу командотворення, при здійсненні змін у організації, однак цей перелік не є вичерпним. Даний метод заснований на наданні один одному об'єктивного й чесного зворотного зв'язку та підтримки у виконанні завдань (особистих й колективних) і в освоєнні нових навичок.

Secondment – це різновид ротації персоналу, за якого співробітника відправляють на інше місце роботи на певний час з подальшим поверненням до своїх попередніх обов'язків. Цей процес може бути внутрішнім – усередині організації (в інший департамент, підрозділ), і зовнішнім, коли співробітників відправляють на роботу в іншу компанію, причому, зазвичай, іншої галузі (з комерційних на державні підприємства, або ж у навчальні заклади чи державні установи). Особливо цей метод використовують у компаніях, де обмежені можливості просування робітників для розвитку у них soft-навичок.

Shadowing-метод припускає, що до співробітника прикріплюють «тінь». Це може бути випускник ВНЗ, який мріє працювати в цій компанії, або людина, яка вже працювала у компанії певний час і хоче змінити посаду. У даний спосіб підвищується рівень мотивації та ініціативності обох працівників.

Mentoring (коучинг) – метод консалтингу, в процесі якого «коуч», допомагає підопічному працівнику досягти професійної мети, передаючи йому свій досвід за допомогою певних настанов і навчань. Ментор має володіти високими професійно-кваліфікаційними характеристиками, розвиненими комунікаційними та педагогічними навичками, а також бути хорошим психологом.

«Сторітелінг», як метод корпоративного навчання, полягає в тому, щоб ділитися з колегами розповідями про керівництво, співробітників, успіхи та невдачі. Історії успіху мотивують та спонукають слухачів до дій. Корисна перевага сторітелінгу – з першого дня роботи можна захопити нового співробітника та допомогти засвоїти корпоративні цінності, історію компанії, прийняті правила, залучити до роботи таким чином легко і невимушено.

Basket-метод навчання, заснований на імітації ситуацій, що часто зустрічаються в практичній діяльності. Баскет-метод дозволяє оцінити здатність працівника до роботи з інформацією та вміння приймати рішення на підставі наявної інформації.

Action-learning – технологія навчання, в основі якої лежить групове рішення складних і неоднозначних бізнес-задач в межах своїх робочих компетенцій. Це можуть бути як готові кейси, так і реальні ситуації в компанії. Результатом екшн-навчання є здобуття кожним учасником особистого досвіду вирішення складних управлінських задач. Термін навчання може тривати від кількох тижнів до року. За допомогою цього

методу можна удосконалити компетенції зі стратегічного планування, навички прийняття обґрунтованих рішень, вирішити конкретні виробничі завдання.

HR-відділ та менеджмент компаній вибирає форму навчання з огляду на оперативні та стратегічні цілі, перспективи застосування тієї чи іншої форми, фінансові, часові та інші витрати на підготовку та здійснення заходів пов'язаних з навчанням.

Таким чином, розвиток персоналу є ключовим фактором успіху та зростання компанії, показником прогресу суспільства. Компаніям варто інвестувати кошти у безперервний розвиток працівників, адже такі інвестиції є довгостроковими та пришвидшують науково-технічний прогрес в цілому.

Література:

1. Лук'янихін В.О., Сметаненко Ю.Ю. Удосконалення системи розвитку персоналу у сфері готельного бізнесу. URL: <http://www.essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/25280/-510045.pdf>.
2. Топ месенджерів в Україні та світі 2020. URL: <https://marketer.ua/ua/top-messengers-in-ukraine-and-the-world>.

СЕКЦІЯ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Горбаневич В. Л.

аспірант

Львівського торговельно-економічного університету

м. Львів, Україна

Іванюта П. В.

доктор наук з державного управління,

професор кафедри менеджменту,

маркетингу та підприємництва

Вінницького кооперативного інституту

м. Вінниця, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ-ЕМІТЕНТІВ

Слід зазначити, що світова тенденція свідчить про перспективність інвестування у високотехнологічні виробництва, банківську справу, засоби телекомунікації (таблиця 1).

Але разом з тим у сучасних умовах найбільш інвестиційно привабливими залишаються видобувні галузі, важке машинобудування і транспорт [1, с. 166–171]. І цим ґрунтується оцінка ступеня ліквідності цінних паперів підприємств-емітентів.

Згідно таблиці 1 слід зазначити, що ринкові показники кожного підприємства аналізуються із застосуванням такої інформації, як:

- Ф № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан);
- Ф № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід);
- Ф № 3п «Звіт про рух грошових коштів» (за прямим методом);
- Звітність НКЦПФР «Річна інформація емітента цінних паперів» (Звіт емітента);
- Відомості про проведення загальних зборів.

А фінансові коефіцієнти, які вказані у таблиці 1, є коефіцієнтами ліквідності звичайних акцій і розраховані із застосуванням таких формул [2]:

а) показник P/E має назву «кратне прибутку» і означає, як фондовий ринок оцінює одну звичайну акцію, що визначається за формулою:

$$P/E = \frac{\text{Ринковий курс звичайної акції (Відомості про проведення загальних зборів)}}{\text{Прибуток на 1 акцію}}. \quad (1)$$

б) показник P/S має назву «кратне виручки від реалізації продукції на підприємстві» і означає, що варто уникати акцій, які мають високий

ступінь виторгу із-за того, що вони можуть підлягати переоцінці. Цей показник визначається за формулою:

$$P/S = \frac{\text{Ринковий курс звичайної акції (Відомості про проведення загальних)} \\ \text{Річна виручка від реалізованої продукції в розрахунку на 1 акцію} \\ \text{(Ф № 3п «Звіт про рух грошових коштів», 3000, гр. 3 / Ф № 2 «Звіт про} \\ \text{фінансові результати», 2600 гр. 3)}}}{\text{Річна виручка від реалізованої продукції в розрахунку на 1 акцію}} \cdot \quad (2)$$

в) показник P/B має назву «курс / балансова вартість акції». Якщо цей показник нижче одиниці, це свідчить про серйозні проблеми підприємства відносно перспектив його прибутковості, і визначається за формулою:

$$P/B = \frac{\text{Ринковий курс звичайної акції (Відомості про проведення загальних)}}{\text{Балансова вартість акції}} \cdot \quad (3)$$

г) показник «прибуток на одну акцію (EPS)» означає, що чим він вище, тим краще для підприємства, і визначається за формулою:

$$\text{Прибуток на 1 акцію} = \frac{\text{Чистий прибуток підприємства (Ф № 2} \\ \text{«Звіт про фінансові результати», 2350 гр. 3)}}{\text{Кількість простих акцій (Ф № 2 «Звіт про} \\ \text{фінансові результати», 2600 гр. 3)}} \cdot \quad (4)$$

д) показник балансової вартості акцій означає, що існує ще один термін для позначення власного капіталу на фондовому ринку, і визначається за формулою:

$$\text{Балансова вартість акцій} = \frac{\text{Власний (акціонерний) капітал} \\ \text{підприємства (Ф № 1 «Баланс», 1495 гр. 4)}}{\text{Кількість акцій у обігу (Звіт емітента,} \\ \text{Розділ VIII «Інформація про осіб, що володіють 5} \\ \text{і більше відсотками акцій емітента»,} \\ \text{гр. 4 «Кількість акцій, шт»)}}$$

е) показник «дивіденди на одну акцію» означає, що високий показник дивіденду на одну акцію характеризує високу поточну прибутковість акції, і визначається за формулою:

$$\text{Дивіденди на 1 акцію} = \frac{\text{Дивіденди підприємства (Ф № 3п} \\ \text{«Звіт про рух грошових коштів», 3355 гр. 3)}}{\text{Кількість простих акцій (Ф № 2 «Звіт} \\ \text{про фінансові результати», 2600 гр. 3)}} \cdot \quad (6)$$

Ринкові показники двадцяти найбільших компаній світу

Компанія	Галузь	Ринкова капіталізація, млрд. дол.	Фінансові коефіцієнти		
			P/E	P/S	P/B
Nippon Telegraph and Telephone	Телекомунікації	128,9	270	2,0	3,2
General Electric	Електроніка	84,9	19	1,4	3,3
Mitsubishi Bank	Банківська справа	77,0	163	н/д	4,6
Exxon	Енергоресурси	75,9	15	0,8	2,2
Toyota Motor	Автомобілебудування	79,0	45	0,8	1,6
AT&T	Телекомунікації	73,8	17	1,1	5,3
Industrial Bank of Japan	Банківська справа	73,2	350	н/д	5,5
Fuji Bank	Банківська справа	66,9	213	н/д	3,5
Sakwa Bank	Банківська справа	63,2	145	н/д	3,3
Wal-Mart Stores	Роздрібна торгівля	54,0	23	0,8	5,0
Coca-Cola	Виробництво напоїв	52,2	23	3,8	11,
Roche Holding	Фармацевтична	47,3	44	4,6	6,2
Philip Morris	Тютюнова промисловість	43,2	12	0,7	3,7
Pu Pont	Хімічна промисловість	42,0	60	1,1	3,8
General Motors	Автомобілебудування	38,7	15	0,3	6,4
Procter and Gamble	Миючі засоби	38,4	81	1,3	7,0
Merck	Фармацевтична	38,2	16	3,6	3,8
IBM	Інформатика	36,7	н/д	0,6	2,0
Matsushita Electric Industrial	Виробництво побутових пристроїв	36,6	157	0,6	1,1
Singapore Telecommunications	Телекомунікації	34,8	44	н/д	15,9

А саме біржовий курс цінного папера розраховується у день проведення біржових торгів шляхом розрахунку методом середнього арифметичного зваженого цін біржових контрактів, укладених на момент настання торгового дня, при одночасному дотриманні таких вимог [3, с. 97–98]:

- у біржовому контракті, за яким розраховується біржовий курс цінного папера, передбачено, що строк його виконання не перевищує двох робочих днів з моменту укладання такого біржового контракту;
- біржовий контракт, за яким розраховується біржовий курс цінного папера, укладено на підставі безадресної заявки, яка станом на момент укладання біржового контракту входить до граничного спреду (різниця між найкращими цінами купівлі та продажу цінного папера в один і той же момент часу) котирування;
- граничний спред котирування становить не більше 15%;
- час існування граничного спреда котирування цінного папера, для якого розраховується біржовий курс, повинен бути не меншим за 50% часу кожної торговельної сесії за таким цінним папером;

– МДО (мінімально допустимий обсяг безадресної (их) заявки (заявок) на купівлю/продаж цінного папера) – не менше 20000 грн (для боргового цінного папера – не менше 200000 грн);

– загальна сума укладених біржових контрактів, за якими розраховується біржовий курс цінного папера, в межах граничного спреду котирування не повинна бути менша 20000 грн (для боргового цінного папера не повинна бути менша 200000 грн).

Отже, ліквідність – це здатність фондового ринку поглинати певну кількість цінних паперів за передбаченої зміни їх ціни, що ґрунтується зміною обороту капіталу на ринку й залученням нових учасників (населення, підприємців, вкладників, представників малого бізнесу). Тому операції з цінними паперами є однією з найбільш важливих характеристик ринкової економіки держави, що мають здатність забезпечувати зміни в їх попиті та пропозиції.

Література:

1. Балацький О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. 232 с.

2. Гаршина О.К., Бурлуцький С.В. Виконання дипломних робіт спеціалістів економічного профілю : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2007. 136 с.

3. Правила Акціонерного товариства «Фондова біржа ПФТС» (нова редакція). Київ : ПФТС Фондова біржа, 2020. 107 с.

Мартиненко В. В.

доктор економічних наук, доцент,

заступник директора

ННІ економічної безпеки та митної справи

Державного податкового університету

м. Ірпінь, Україна

Палюх О. М.

кандидат економічних наук, головний спеціаліст

Відділу з питань запобігання та виявлення корупції

Міністерства фінансів України;

доцент кафедри фіскального адміністрування за сумісництвом

Державного податкового університету

м. Ірпінь, Україна

ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНЕ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЮ ПОЛІТИКОЮ

Ефективність місцевого самоврядування, як і ефективність бюджетно-податкової політики, значною мірою залежать від характеру відносин між різними рівнями влади. Так, центральна влада, з одного боку, може

накладати істотні обмеження на повноваження місцевих органів влади, в тому числі і щодо реалізації бюджетно-податкової політики на регіональному та місцевому рівнях; за умов місцевої автономії, з іншого боку, органи місцевого самоврядування мають широку свободу в управлінні в межах підвідомчої їм території.

Дослідження фінансової децентралізації як системи розглядається з точки зору організації управління бюджетними ресурсами і різними рівнями бюджетних (і міжбюджетних) відносин, виявлення взаємозв'язків і взаємозалежностей як між елементами всередині цієї системи, так і всієї системи із зовнішнім середовищем на рівні суспільства й економіки в цілому [1].

Децентралізоване управління бюджетно-податковою політикою характерне для багатьох розвинених країн. Фінансова децентралізація полягає у наданні органам місцевого самоврядування права вирішення завдань місцевого рівня та самостійного фінансування їх реалізації. Невід'ємною умовою ефективного функціонування як фінансової системи в цілому, так і бюджетно-податкової політики зокрема є оптимальний розподіл повноважень між центральною владою та органами місцевого самоврядуванням. Першочерговим завданням для України є забезпечення зростання власних доходів місцевих бюджетів за рахунок децентралізації системи управління державними фінансами [2, с. 358].

Децентралізацію слід вважати одним із основних принципів державного управління в розвинених країнах, які вже здійснили таку реформу, тому Україні варто переймати їх досвід. Уряди таких країн реалізують заходи щодо максимального розвантаження себе від локальних функцій, які органи місцевого самоврядування можуть виконувати значно ефективніше, концентруючись на реалізації загальнонаціональних завдань [2, с. 358].

В останнє десятиліття більшість європейських розвинених країн упроваджують політику систематичного збільшення витрат місцевих бюджетів у порівнянні з витратами державного бюджету. Така політика ґрунтується на двох підставах: передачею нових повноважень місцевим органам влади і збільшенням частки власних доходів місцевих органів влади. У Східній Європі основні зміни пов'язані із завершенням реформи адміністративно-територіального устрою. Самодостатність органів місцевого самоврядування характеризується такими індикаторами-критеріями:

- 1) відношення поточних видатків місцевих бюджетів до видатків зведеного бюджету;
- 2) відношення видатків місцевих бюджетів на виконання власних повноважень до видатків на виконання повноважень, делегованих урядом;

3) співвідношення видатків місцевих бюджетів з публічними видатками розвитку (у Данії, Іспанії та Швеції відношення місцевих видатків до публічних видатків сягає понад 50%);

4) відношення обсягу видатків місцевих бюджетів до ВВП. Якщо значення цього показника більше 15%, можна вважати, що рівень децентралізації бюджетно-податкової політики є високим. Країнами з високим рівнем децентралізації є Данія, Італія, Іспанія, Нідерланди, Фінляндія, Швеція. Країнами з середнім рівнем децентралізації (відношення обсягу видатків місцевих бюджетів до ВВП 15–10%): Велика Британія, Польща, Угорщина, Франція, Чехія. Країни з низьким рівнем децентралізації (відношення обсягу видатків місцевих бюджетів до ВВП нижче 10 %): Греція, Естонія, Кіпр, Литва, Португалія, Словаччина [3].

5) частка власних доходів у доходах територіальних громад (це – індикатор рівня фінансової самостійності (автономії) суб'єкта місцевого самоврядування. У зарубіжній літературі до власних доходів не входять доходи від загальнодержавних податків і зборів, що осідають у місцевих бюджетах. До країн, у місцевих бюджетах яких частка власних доходів перевищує 50%, належать Австрія, Бельгія, Данія, Ірландія, Кіпр, Люксембург, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція та ін.). В Україні власні доходи представлені місцевими податками і зборами, частка яких не перевищує 20% у загальній структурі доходів місцевих бюджетів [4, с. 27].

6) обсяги і види міжбюджетних трансфертів, у тому числі частка дотацій вирівнювання у доходах місцевих бюджетів [5].

Отже, політика фінансової децентралізації може бути ефективною, якщо дотримуються певні умови, а саме: виборність представників місцевих органів влади; значні податкові повноваження місцевих органів; закріплення за місцевими органами видаткових зобов'язань; самостійність органів місцевого самоврядування у визначенні рівня надання суспільних послуг; спроможність місцевих органів здійснювати податкове адміністрування тощо.

Література:

1. Управління фінансами територіальних громад: теорія і практика / О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Горин та ін. ; за заг. ред. О. Кириленко. Тернопіль : Економічна думка, 2019. 366 с.

2. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О.М. Бориславська, І.Б. Заверуха, А.М. Школик та ін. ; Центр політико-правових реформ. Київ : Москаленко О.М. 2012. 212 с.

3. Sub-national public finance in the European Union. Trends 2000/2005. Dexia. 2006, 20 p. URL: https://www.ccre.org/docs/note_conjoncture_en.pdf (дата звернення: 30.11.2021).

4. Хлівний В., Гризоглазов Д. Фіскальна децентралізація на місцевому рівні. *Ринок цінних паперів України*. 2012. № 8. С. 25–28.

5. Лисяк Л.В., Грабчук О.М. Зміцнення бюджетного потенціалу місцевих бюджетів України в умовах фінансової децентралізації. *Проблеми економіки*. 2018. № 1. С. 294–299.

Мигович Т. М.

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

Синоверський Є.

магістрант

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»*

м. Івано-Франківськ, Україна

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Основні напрями реформування системи місцевого самоврядування в Україні – розмежування повноважень між органами виконавчої влади, та між органами місцевого самоврядування різних рівнів, визначення територіальної основи органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, закріплення за кожним рівнем органів влади необхідного обсягу ресурсів та встановлення відповідальності органів місцевого самоврядування перед громадянами та державою.

Відсутність достатнього обсягу власних доходів значно обмежує вплив місцевої влади на соціально-економічний розвиток регіону. Тому розширення та оптимізація джерел місцевого бюджету є дуже важливим завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності місцевого самоврядування та якості виконання завдань і функцій.

Питання пошук резервів їх збільшення та вдосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів є надзвичайно актуальним в умовах бюджетної децентралізації та значного розширення повноважень, якими наділяються органи місцевої влади.

З 2014 р. в Україні проводяться послідовні кроки щодо сприяння децентралізації та утворення спроможних територіальних громад, головним з яких є ухвалення базових нормативних документів щодо територіально-адміністративного устрою та повноважень місцевого самоврядування. Результатом вдалого реформування має стати фінансова спроможність територіальних громад, ефективне медичне обслуговування, якісна освіта для учнів всіх рівнів тощо [1].

Здійснення політики децентралізації в Україні відображає вагомий вплив на основні показники розвитку місцевих бюджетів. В цілому реалізація політики фінансової децентралізації сприяє зміні структури джерел надходжень як державного так і місцевих бюджетів за рахунок перерозподілу частини податкових надходжень на користь бюджетів нижчого рівня.

Основна ціль реформи децентралізації полягає у тому, що в приблизно 90–95% усіх місцевих проблем повинні вирішуватися на рівні територіальної громади, але станом на сьогоднішній день нічого не можливо реалізувати вчасно та якісно, оскільки значна частина ресурсів акумулюється в державному бюджеті.

Реформа децентралізації та об'єднання територіальних громад включає здійснення таких заходів: забезпечення фінансової самодостатності регіонів; прозоре і стабільне проектне фінансування територій; зміцнення фінансової автономії органів місцевого самоврядування; зростання територіальної соціально-економічної згуртованості; підвищення конкурентоспроможності регіонів; розширення транскордонного співробітництва.

12 червня 2020 року Уряд затвердив новий адміністративно-територіальний устрій базового рівня. Відповідно до розпоряджень Кабінету Міністрів, після місцевих виборів в Україні створено 1469 територіальних громад, які покривають усю територію країни.

Після внесених змін до Бюджетного та Податкового кодексів, органи місцевого самоврядування отримали більше можливостей, повноважень та відповідних фінансових ресурсів для збільшення економічної спроможності. Новостворені територіальні громади матимуть однакові повноваження та ресурсне забезпечення. У п'ятірку найбільших доходів місцевих бюджетів беззмінно входять ПДФО, міжбюджетні трансферти, єдиний податок, податок на майно й акциз із роздрібною торгівлі. За ними майже завжди йдуть власні надходження бюджетних установ, акциз з імпортованого пального, доходи від операцій з капіталом та адміністративні збори.

Беручи до уваги становище яке склалось, територіальні громади, утворенні в результаті децентралізації, змушені адаптуватись до нових умов. Переформатування бюджетної політики та посилення ролі бюджетів територіальних громад вимагає нового погляду на роль їх фінансової безпеки.

Формування бюджетів за умов фінансової децентралізації передбачає наступне:

- 1) формування місцевих бюджетів є виявом бюджетної та фінансової політики відповідно до потреб та пріоритетів розвитку територій;
- 2) відображенням бюджетних відносин на місцевому рівні є місцеві бюджети;

3) місцеві бюджети виступають системоутворюючою частиною фінансової та бюджетної політики країни, так як місцеві бюджети мобілізують вагому частку фінансових ресурсів;

4) перерозподільний характер, фінальним результатом є соціально-економічний розвиток територій та забезпечення високого рівня достатку населення;

5) бюджети місцевого рівня виступають фінансовим базисом реалізації цілей першочергового суспільного значення, адже є джерелом фінансового забезпечення виконання органами місцевого самоврядування покладених на них функцій;

б) посилення та розвиток горизонтальних міжбюджетних зав'язків передбачає процес утворення місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації;

7) обумовленість та залежність від адміністративно-територіального поділу країни;

8) нероздільність з правовими та нормотворчими процесами, оскільки механізм утворення місцевих бюджетів відображається у формі правових відносин [2, с. 997].

При плануванні видатків місцевих бюджетів варто зважати на структуру видатків території, кількість населення, кліматичні умови, аграрні промислові напрями виробництва та пріоритетні напрями розвитку економіки на цій території. У перспективі варто акцентувати увагу на інституційній та правовій базах міжбюджетного фінансування, відстеженні невідповідності між зобов'язаннями за видатками та джерелами фінансування, а також підвищенні стимулів у місцевих органах влади для гарантування надходжень до бюджету.

На даний момент для ефективного функціонування органів місцевого самоврядування необхідне залучення органів центральної влади у вигляді консультацій, фінансової допомоги певних сфер діяльності територіальних громад, а також контролю за ефективністю використання грошових ресурсів місцевого самоврядування. Новим етапом децентралізації має стати високий рівень залучення громадськості до процесу формування бюджетів громад та контролю за їх виконанням.

Література:

1. Результати першого етапу децентралізації в Україні 2014–2019 роки. URL: <https://decentralization.gov.ua/about> (дата звернення: 30.08.2021).

2. Підхормний О.М., Журба О.Ю. Проблеми забезпечення та шляхи збільшення доходів місцевих бюджетів. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 996–1000.

СЕКЦІЯ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Пономарьова Н. А.

*доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

АГРЕСИВНЕ ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ: ІНДИКАТОРИ ТА ЗАПОБІЖНИКИ

Податки є основним джерелом наповнення бюджету будь-якої країни. Відповідно, використання недосконалості законодавства, маніпулювання розбіжностями в податкових нормах різних держав, активне використання в бізнес-схемах низькоподаткових юрисдикцій, що є інструментами агресивного податкового планування, призводить до величезних втрат бюджетів багатьох країн.

Агресивне податкове планування використовується для уникнення сплати податків через введення в оману податкових органів, створення фіктивних компаній чи угод, реалізацію різноманітних об'єктів, які не мають жодної бізнес-цілі, крім зменшення податкового тягаря. При цьому агресивне податкове планування не є злочином в класичному розумінні, оскільки податковим злочином є приховування доходів, штучне маніпулювання цінами, включення фіктивних витрат для розрахунку податку на прибуток, свідомо фальсифікація даних податкової звітності тощо, тобто приховування об'єкта оподаткування та штучне заниження податкової бази. Агресивне податкове планування, що допускає використання прогалин, не йде врозрід з нормою права, не є порушенням за яке встановлюється штраф, оскільки все відбувається в межах закону. Компанія просто використовує для власної вигоди різницю в системах оподаткування різних держав [1, с. 112].

Виділяють такі індикатори схем агресивного податкового планування:

- відсутність зв'язку між фінансовою та дійсною економічною діяльністю;
- наявність відмінностей у нормах прибутку у межах групи глобальних ТНК;
- відмінності в ефективних ставках оподаткування між ТНК та компаніями зі схожими показниками, які не є ТНК [2];
- високий рівень концентрації прямих іноземних інвестицій у країні порівняно з ВВП;
- різниця між нормою прибутку компанії та ефективною ставкою оподаткування;

– концентрація високого рівня надходжень роялті, порівнюючи з витратами на наукову, науково-дослідну та дослідно-конструкторську діяльність компанії [3];

– вимивання бази оподаткування через процентні платежі [2].

В 2013 році Організація економічного співробітництва та розвитку оприлюднила звіт щодо розмивання бази оподаткування податком на прибуток та виведення прибутку з-під оподаткування. ОЕСР та країнами G20, з метою розробки багатостороннього єдиного механізму боротьби з агресивним податковим плануванням, спрямованим на штучне зменшення бази оподаткування та переміщення оподатковуваного прибутку до низько податкових юрисдикцій, запропоновано план дій BEPS (з англ. «Baseerosionand ProfitShifting»). Встановлення єдиних прозорих правил оподаткування для всіх країн (юрисдикцій) сприяє запобіганню ухилення від сплати податків суб'єктами бізнесу.

В 2018 р. прийнято зміни (DIRECTIVE (EU) 2018/822 від 25.05.2018 р.) до Директиви ЄС про адміністративну співпрацю у сфері оподаткування (Council Directive 2011/16/EU). Ця Директива (скорочено – DAC6) регулює процедуру звітування за схемами агресивного податкового планування й запроваджує обов'язковий обмін інформацією у сфері оподаткування щодо транскордонних угод. Тобто, європейські посередники, яких залучають до планування або супроводу транскордонних угод, зобов'язані розкривати податковим органам потенційно агресивні механізми податкового планування. Такими посередниками вважаються будь-які особи в ЄС, які розробляють, продають, організовують, керують реалізацією підзвітної схеми, надають допомогу щодо підзвітної схеми, тобто європейські податкові консультанти, юристи, нотаріуси, бухгалтери, аудиторів, банкіри, фінансові радники, брокери тощо.

DAC6 не містить чіткого поняття методів агресивного податкового планування, але наводить характерні ознаки ухилення від оподаткування або податкових зловживань, а значить, угоди з такими індикаторами є підзвітними. Це, зокрема:

- стандартизована документація щодо трансакцій;
- операції без «переконливої» комерційної мети;
- операції, де одним з очікуваних результатів угоди є одержання податкової переваги, де встановлюється залежність винагороди посередника від успіху в досягненні податкової вигоди;
- операції з резидентом офшорної або низькоподаткової юрисдикції або юрисдикції, що не бере участі в автоматичному обміні інформацією або яка не співпрацює з податкових питань;
- платежі на адресу юридичної особи без резидентства;
- операції, де угода про конфіденційність не дозволяє розкрити інформацію про сплату податків;

- операції, що передбачають перенесення «збитків» за результатами фінансового року до іншої юрисдикції для зменшення податкової бази;
- операції, що передбачають перекваліфікацію прибутку до інших категорій, які оподатковуються за зниженими ставками;
- операції, що дозволяють кільком платникам податків вимагати звільнення від подвійного оподаткування щодо однієї й тієї самої статті доходів у кількох юрисдикціях [4].

Виклики для платників податків у зв'язку з нововведеннями ДАСб:

- високий рівень штрафів за порушення законодавства й репутаційні ризики;
- найкоротші строки для подання звітності: місяць із моменту надання посередником сприяння платнику податків або з дати, коли угода/структура готова до реалізації;
- необхідність уже відстежувати угоди/структури до прийняття законодавства;
- ризики некоректного розкриття операцій/структур;
- передання даних про угоди/структури за межі ЄС у разі спонтанного обміну інформацією або за запитом.

Податковим кодексом України запроваджено ряд запобіжників агресивного податкового планування, зокрема: конструктивні дивіденди, постійне представництво (безальтернативний обов'язок використання принципу витягнутої руки), розумна економічна причина (ділова мета), трансфертне ціноутворення (концепція розподілу ризиків з точки зору ТЦ (ОЕСР), контрольовані іноземні операції, обмін операцією, бенефіціарний власник, процедура взаємного узгодження, тест (принцип) основної ділової мети, тонка капіталізація, визначення резиденства юридичної особи за місцем ефективного управління, оподаткування непрямого продажу нерухомості між нерезидентами.

Предметом подальших наукових досліджень та практичних розробок є удосконалення практики застосування фіскальними органами механізмів протидії агресивній податковій політиці в Україні та світі.

Література:

1. Вылкова Е.С. Налоговое планирование / Е.С. Вылкова . – М. : Юрайт, 2011. – 108 с.
2. Брехов С.С. Протидія агресивному податковому плануванню в Україні / С.С. Брехов, В.І. Коротун, О.Є. Сушкова, Н.В. Новицька та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2017. – 108 с.
3. Брехов С.С. Система індикаторів ризиків агресивного податкового планування / С.С. Брехов, К.П. Проскура, О.Є. Сушкова // Економічний аналіз. – 2017., Т. 27. – № 1. – С. 107–119.
4. COUNCIL DIRECTIVE (EU) 2018/822 of 25 May 2018 / Electronic resource. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018L0822>.

Сулима М. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри облікових технологій та оподаткування
Університету банківської справи*

Івахів А. Б.

*аспірант кафедри облікових технологій та оподаткування
Університету банківської справи
м. Львів, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Зовнішньоекономічна складова у створенні та формуванні ВВП країни відіграє вагомий роль та займає ліву частку залежно від багатьох чинників, об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх, географічних і кліматичних, матеріальних і фінансових, економічних і політичних, організаційних і управлінських. Як свідчить багаторічна господарська практика, все залежить від економічного і технологічного рівня розвитку країни, структури її виробничо-господарського та галузевого комплексу, кваліфікаційно-освітнього та професійного рівня розвитку трудових ресурсів.

Разом з тим, у фаховій літературі на ці питання звертають, на наш погляд, недостатню увагу. В переважній більшості опублікованих праць українських та зарубіжних авторів (монографіях, підручниках та навчальних посібниках), присвячених висвітленню всіх сторін зовнішньоекономічної діяльності від рівня підприємств до рівня держави, тематика інформаційно-аналітичного забезпечення не потрапляє в поле зору. Про завдання та функції з аналітичного забезпечення ЗЕД знаходимо лише у проф. В.А. Вергуна, а питання аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій відображені в підручнику О.П. Гребельника та у навчальному посібнику Т.М. Циганкової, Л.П. Петрашко і Т.В. Кальченка.

Належний рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності може бути забезпечений цілою низкою складових діяльності, однак у числі її першочергових розглядаємо систему управління. Відомо, що елементами системи управління зовнішньоекономічною діяльністю є наступні складові: інформація; планування; оперативне управління; регулювання; контроль. За своєю сутністю та участю в управлінському процесі як у системі цілеспрямованих дій, орієнтованих на отримання необхідного (бажаного) результату, кожен елемент відіграє особливу роль.

Будь-яке управлінське рішення не може бути прийнятим без аналізу достовірної, релевантної, оптимальної та своєчасно отриманої інформації. Необхідна інформація надходить, насамперед, у вигляді фінансової звітності та регламентується відповідними НП(С)БО чи МСФЗ. Щодо

інформаційного забезпечення у сфері зовнішньо-економічних відносин, то сучасна українська практика дає часті приклади обмеження або повної відсутності відповідної інформації.

На основі наявної інформації здійснюється процес планування ЗЕД (за всіма необхідними напрямками діяльності, в часі і просторі, з дотриманням передбачених принципів та використанням необхідних форм і методів).

Як було зазначено вище, будь-яке управлінське рішення може бути прийняте лише на основі аналізу відповідної інформації. Таким чином, для всіх елементів системи управління ЗЕД необхідним є відповідне інформаційно-аналітичне забезпечення. Причому це стосується не лише самої системи управління ЗЕД, а і всіх суб'єктів даного процесу: з одного боку – підприємств-експортерів та партнерів в інвестиційних проектах, з іншого – державних установ та недержавних структур і організацій, які регулюють, регламентують, підтримують і сприяють зовнішньоторговельним та зовнішньоекономічним відносинам від мікро- до макрорівня.

Інформаційно-аналітична складова повинна бути насамперед на стадії формування комерційних контрактів та опрацювання інвестиційних проектів безпосередньо самими учасниками ЗЕД. Однак, неможливо переоцінити значення, роль і завдання такої роботи в діяльності зовнішньоекономічних представництв. Інформаційне забезпечення є однією із обов'язкових складових у роботі посольств та інших дипломатичних представництв у сфері економічної дипломатії. Підкреслюючи актуальність аналізу стану ЗЕД, здійснюваного зовнішньоекономічними представництвами України, відзначимо, що його метою є визначення пріоритетів у діяльності вказаних представництв, «окреслення взаємозв'язку та напрямів взаємодії економічної дипломатії та безпосередніх експортерів продукції і послуг, вироблення рекомендацій щодо ефективного функціонування механізму зовнішньоекономічної діяльності» [4, с. 17].

Проведене нами дослідження чинної практики інформаційно-аналітичного забезпечення ЗЕД на матеріалах України дає підстави сформулювати вимоги до логічної послідовності та складових аналітичної роботи сфери, що розглядається. Вона, на наш погляд, повинна послідовно охоплювати наступні елементи:

- 1) завдання і функції аналізу;
- 2) його об'єкти;
- 3) суб'єкти аналізу;
- 4) аналітичні показники (для аналітичної оцінки з використанням необхідних методів аналізу);
- 5) висновки та пропозиції після проведення операції.

До першочергових завдань аналітичної роботи, яку повинні проводити зовнішні представництва, слід зарахувати:

– аналітичну оцінку стану економіки та економічного розвитку, рівня розвитку зовнішньоекономічних відносин та інтегрованості в систему світогосподарських зв'язків, розвитку міжнародних коопераційних зв'язків, рівня конкурентоспроможності продукції і послуг, стану, підтримки та тенденцій інвестиційної діяльності країни перебування;

– аналітичну оцінку фінансової складової, орієнтованої на підвищення загального фінансового ефекту від експортної діяльності;

– вивчення ефективності вітчизняного експорту до країни перебування та аналітична оцінка підвищення ефективності імпорتنих потоків з країни перебування через активізацію їх інвестиційної складової;

– надання аналітично-консультаційної та методичної допомоги вітчизняним виробникам і експортерам у ході антидемпінгових та спеціальних розслідувань стосовно товарів українського походження.

Об'єкти та суб'єкти аналізу ЗЕД наведено на рис. 1.

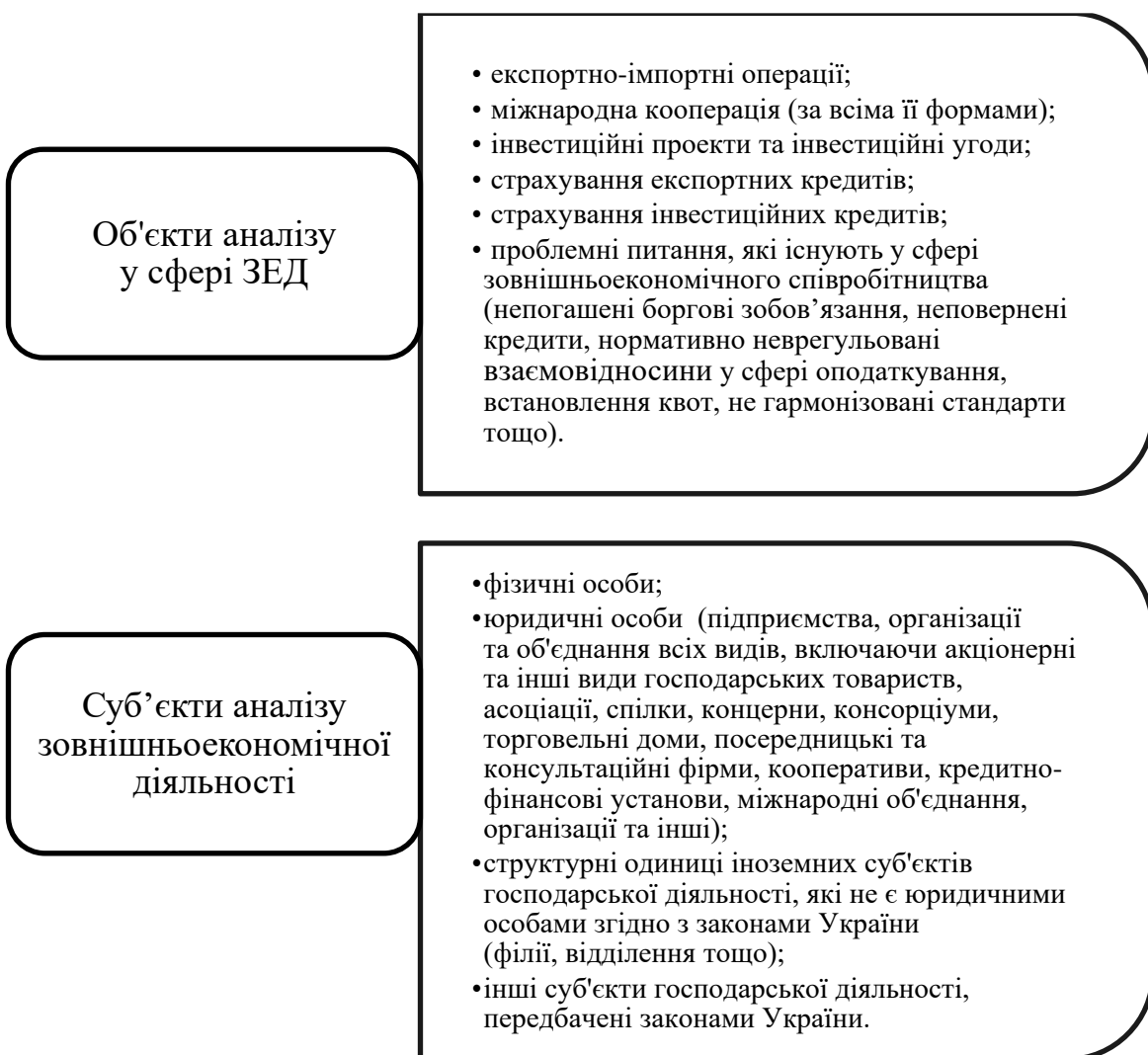


Рис. 1. Об'єкти та суб'єкти аналізу ЗЕД

Джерело: розроблено авторами

Підсумовуючи розгляд проблематики, доцільно акцентувати увагу на необхідності зосередження інформаційної і аналітичної роботи в економічній дипломатії на питаннях ефективності експортної діяльності на основі статистичних матеріалів країн перебування. При цьому особливу увагу звертати на:

– виявленні можливостей та резервів підвищення акумуляції фінансових результатів українськими експортерами (завдяки покращенню динаміки і співвідношення фізичних обсягів та вартісних показників експортних поставок);

– обґрунтуванні пропозицій щодо налагодження взаємозв'язків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та країн перебування на засадах міжнародної кооперації (отримання синергійного ефекту без втрати економічної та юридичної самостійності підприємств);

– сприянні попередженню антидемпінгових розслідувань проти українських експортерів та пропозицій щодо відповідних превентивних заходів.

Але в будь-якому випадку можливість працювати на зовнішніх ринках розглядається як додаткова можливість країни реалізувати свій потенціал насамперед у створенні додаткових робочих місць для своїх громадян, завдяки чому вдається вирішувати проблеми соціально-економічного характеру, що виникають.

Література:

1. Вергун В.А. Економічна дипломатія [Текст] : навчальний посібник / В.А. Вергун. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – С. 252–263.
2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / О.П. Гребельник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – С. 322, 324, 331–336.
3. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник / Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 89–91.
4. Фліссак А.А. Економічна дипломатія в системі сприяння підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності України [Текст] / А.А. Фліссак // Вісник ТНЕУ. – 2009. – С. 17.

Черкашина Т. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету*

Шепотиненко О. В.

*магістрант
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ ТА П(С)БО

В Україні здійснюється процес реформування системи бухгалтерського обліку на основі впровадження методології Міжнародних стандартів фінансової звітності. Прийнято національні стандарти, внесено чимало змін до Закону про бухгалтерський облік, які врешті дали підприємствам можливість застосовувати оригінальні міжнародні стандарти, а не їх національні аналоги [1, с. 36].

Для дослідження поняття «запаси» та їх правильного розмежування на групи необхідно керуватися положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, які регулюють дану ділянку обліку на законодавчому рівні в нашій державі й за кордоном: П(С)БО і М(С)БО) та науковими працями вчених, науковців, теоретиків. Теоретичні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси й розкриття її у фінансовій звітності висвітлено в П(С)БО 9 «Запаси» та М(С)БО 2 «Запаси» [2; 3].

На рисунку 1 проаналізовано трактування економічної категорії «запаси» згідно з П(С)БО 9 та М(С)БО 2 на підставі аналізу і порівняння стандартів. Визначення, наведене у МСБО 2 «Запаси» практично відповідає визначенню запасів, зазначеному у П(С)БО 9, з невеликим доповненням до останнього. Так, згідно з П(С)БО 9, до запасів також відносяться активи, які утримуються для споживання під час управління підприємством. Це доповнення є цілком доречним, оскільки запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, під час заготівлі, збереження та збуту.

Раціональна організація обліку запасів потребує економічно обґрунтованої їх класифікації. Класифікація запасів необхідна для правильної організації складського господарства, ведення аналітичного обліку, а також для нормування, планування, обліку, аналізу й управління запасами на підприємстві. Розглянемо класифікаційні ознаки запасів, які подано в законодавчо-нормативних документах П(С)БО 9 та МСБО 2 на рис. 2.

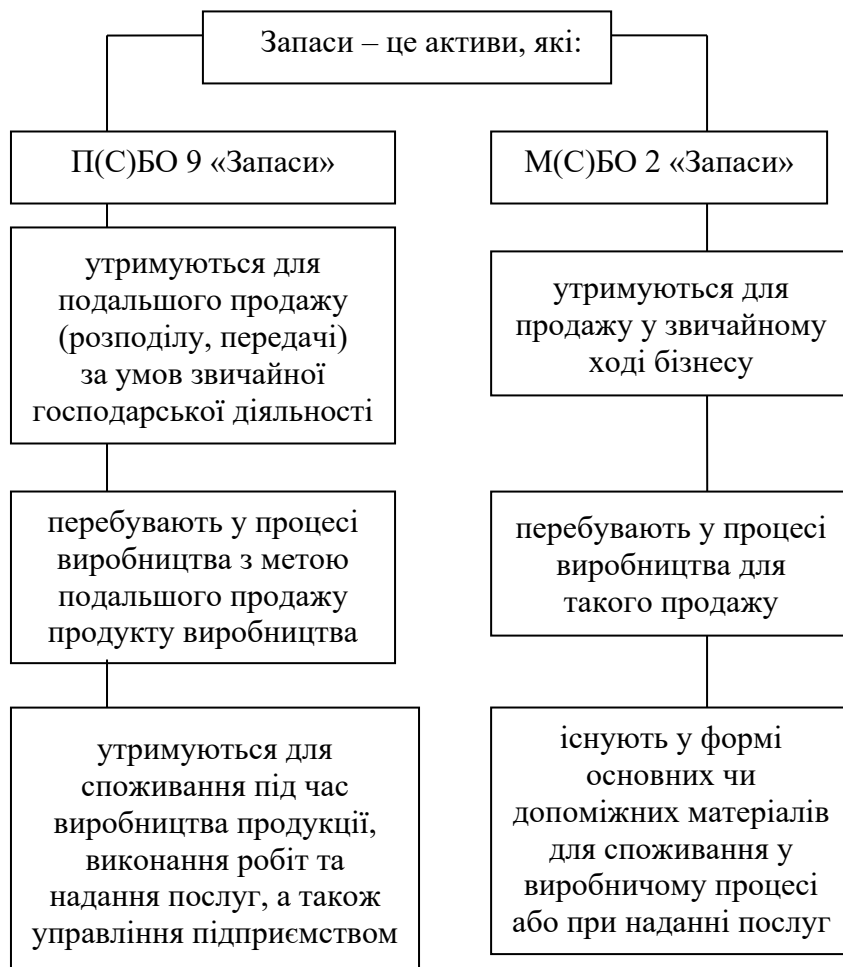


Рис. 1. Визначення категорії «запаси» відповідно до П(С)БО 9 та М(С)БО 2

Джерело: складено автором на підставі [2; 3]

Слід зазначити, що в МСБО 2 «Запаси» наведено загальну класифікацію запасів без окремої деталізації складових. Що стосується національних стандартів, то П(С)БО 9 розширює класифікаційні ознаки категорії «запаси» й доповнює список такими позиціями, як МШП та поточні біологічні активи, сільськогосподарська продукція та продукція лісового господарства. Це пояснюється узагальнюючим характером стандартів і тим, що міжнародні стандарти обліку не враховують специфіки обліку окремо взятої країни.

Необхідно зазначити, що МСБО 2 «Запаси» застосовується до всіх запасів, за винятком: а) незавершеного виробництва за будівельними контрактами, включаючи прямо пов'язані з ними контракти з надання послуг; б) фінансових інструментів; та в) біологічних активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю та сільськогосподарською продукцією на місці збирання врожаю [2]. Слід зауважити, що у МСБО 2, як і в П(С)БО 9, до запасів відносять готову продукцію і незавершене виробництво.



**Рис. 2. Класифікаційні ознаки запасів,
які подано згідно з П(С)БО 9 та МСБО 2**

Джерело: складено автором на підставі [2; 3]

Провівши аналіз класифікації запасів у стандартах, можна зробити висновок, що П(С)БО 9 містить більший перелік активів, що визначаються запасами. Для достовірного визначення кількісних та якісних показників господарської діяльності підприємства важливе значення мають методи оцінки запасів. П(С)БО 9 передбачає, що виробничі запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації [3].

Відповідно до МСБО 2 «Запаси» запаси оцінюються за найменшою із вартостей: собівартістю, можливою чистою ціною реалізації [2]. Тому, під час формування наказу про облікову політику необхідно звернути увагу на питання щодо проблеми вибору методу оцінки вибуття запасів.

Методи оцінки вибуття запасів згідно з МСБО 2 та П(С)БО 9 мають розбіжності і це необхідно враховувати в обліку.

До методів оцінки вибуття запасів згідно з П(С)БО 9 відносяться: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу [3].

В порівнянні з П(С)БО 9 до методів оцінки вибуття запасів МСБО 2 допускаються метод стандартних витрат або метод роздрібних цін. Отже, національні стандарти бухгалтерського обліку дають ширше розкриття інформації про списання запасів при вибутті ніж міжнародні стандарти. Таким чином, обсяг інформації про запаси, що розкривається, згідно з МСБО 2 «Запаси», є більш детальним у порівнянні із П(С)БО 9 «Запаси».

Не зважаючи на те, що національні стандарти обліку побудовані на підставі Міжнародних стандартів виникають розбіжності обліку в Україні та зарубіжних країнах відповідно до специфіки національної системи. Сьогодні МСФЗ є ефективним засобом міжнародної інтеграції та частиною сталого економічного розвитку для України. Використання МСФЗ має суттєві переваги перед П(С)БО для більшості підприємств та користувачів їхньої фінансової звітності. Тому, для ефективної гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності з міжнародними стандартами необхідно розробити таку систему правових засад та методологічних підходів, які б давали змогу покращити та модернізувати аспекти ведення бухгалтерського обліку та звітності в Україні.

Література:

1. Шепель Т.П. Розвиток бухгалтерського обліку в Україні на основі впровадження МСФЗ: проблеми і перспективи. *Облік і фінанси*. 2021. № 91. С. 36–43.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» : затв. Коміт. з міжнар. бухг. станд. від 01.01.2005 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021(дата звернення: 02.11.2021).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Мін. фін. України від 20 жовтня 1999 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 18.11.2021).

Shandra V. P.

Student

V. N. Karazin Kharkiv National University

Kharkiv, Ukraine

AUTOMATION OF CASH TRANSACTIONS'S ACCOUNTING AT ENTERPRISES USING THE PROGRAM MICROSOFT DYNAMICS NAV

Microsoft Dynamics NAV (Navision) is the development of the Danish company Navision Software A/S, supplied by Microsoft in the Microsoft Dynamics product line. The financial contour of Microsoft Dynamics NAV is built-in with the functionality of warehouse management and creation, as well as blocks for settlements with customers and suppliers, accounting for fixed assets, wages.

Navision implements an integrated approach to supply chain management: distribution and production circuits, automated data collection, pricing and e-commerce systems are integrated into the solutions. The program also allows managing stocks and warehouses, has mechanisms for organizing contacts and customer history [1].

Microsoft Dynamics NAV allows people not only to keep accounting of the movement of non-cash funds, but also to manage them, draw up a plan for repayment of current and future monetary obligations, as well as plan future cash flows from counterparties. For registration of cash payments from the cash desk of the enterprise, an «Expense cash order» is generated (Figure 1). To create a new cash order, add a new document signed by the chief accountant's electronic signature in the «Cash transactions» command line. The currency of the issue note will be automatically provided from the corresponding directory «Accounts of our company», and the numbering of the cash settlement service will be added automatically one by one for the paper cash settlement form (it is possible to change it manually). If necessary, an expense cash order can be printed according to the standard form KO-1 [2].

In case of depositing cash into the cash desk of the enterprise, an incoming cash order is drawn up (Figure 2). The process of filling in and the appearance of the screen with this form of the document is similar to an outgoing cash order.

Accordingly, executed cash orders are automatically registered in the register of incoming and outgoing cash documents of the KO-3 standard form. This journal indicates the date, number, purpose of funds and the amount of the cash order. Then the cash orders go directly to the cashier for accepting or dispensing cash. In addition, an entry is automatically made in the cash book of the enterprise (see Figure 2).

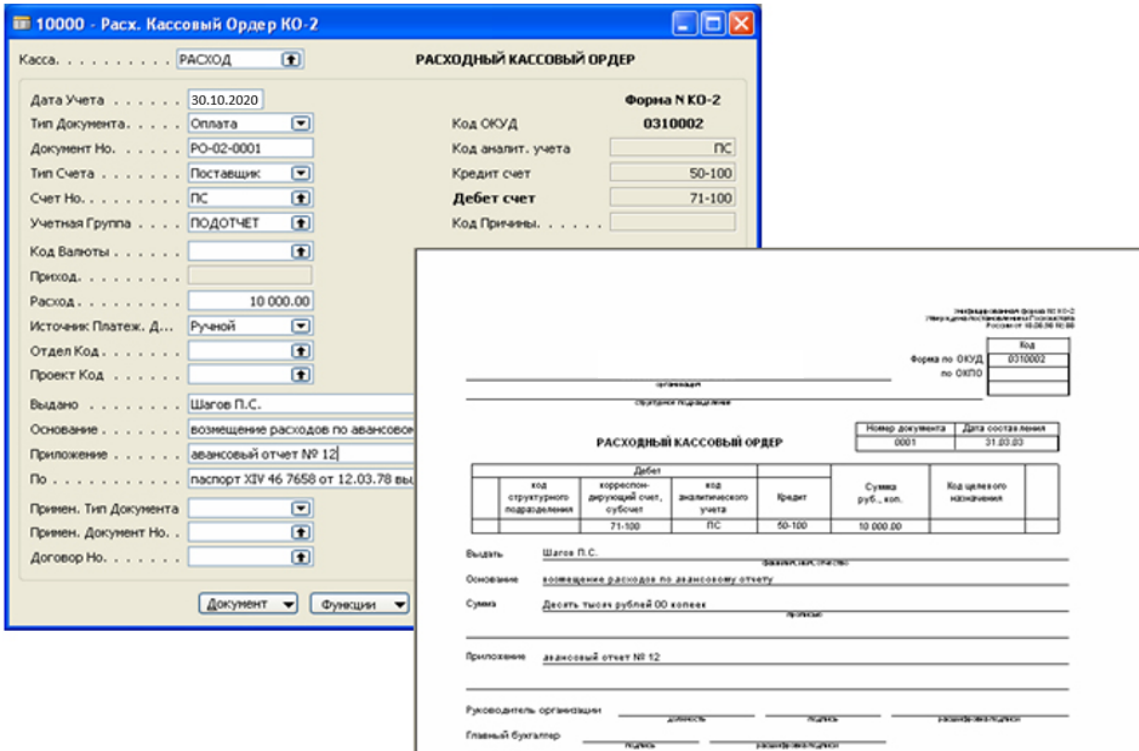


Figure 1. Create an expense cash order in Microsoft Dynamics NAV

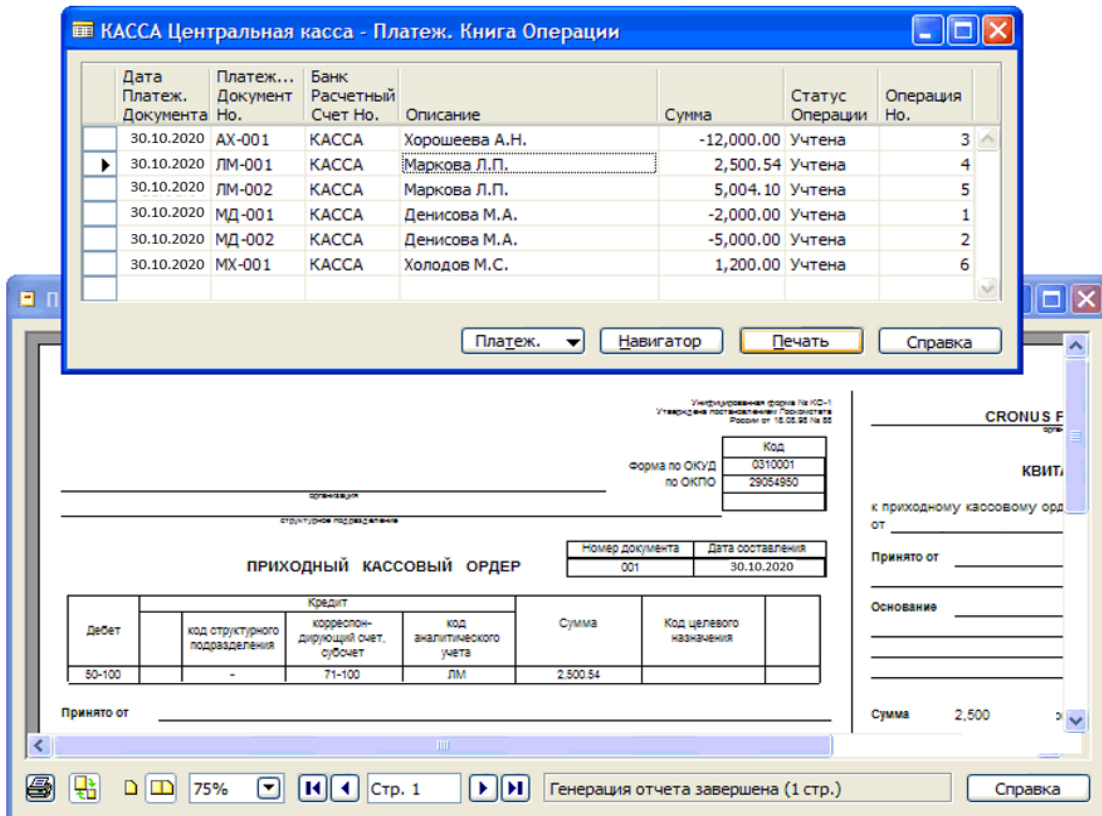


Figure 2. Example of income cash order and cash book in Navision program

Microsoft Dynamics NAV allows an accountant to keep records of accountable persons in the context of the accountable amounts issued to them or reimbursement of expenses incurred by them at their own expense. After the purchase is made or other expenses are incurred, the person creates an advance report in the program (Figure 3). Such an expense report, like any required document, can be easily printed from this program. After its approval by the head, the accountant displays the data of such an advance report in the accounting of the enterprise, arriving on its basis for all the goods purchased by the reporting person [3].

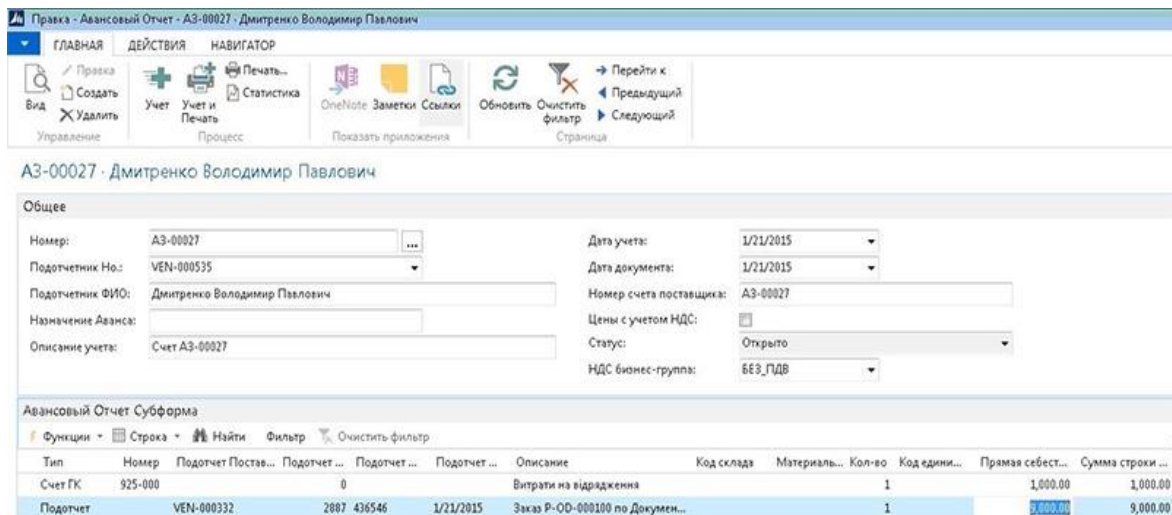


Figure 3. Displaying a reporting person’s expense report in Navision

As soon as the manager confirms the payment to the accountable person in the program, the accounting department makes such a payment and provides data about it in the accountable person’s card, such a payment is automatically reflected in the general ledger.

References:

1. MICROSOFT DYNAMIC SAX. Інформація про властивості. URL: <https://docplayer.com/27280636-Microsoft-dynamics-ax.html>.
2. Microsoft Dynamics NAV Компанія ICF. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-215833.html?page=3>.
3. Microsoft Dynamics NAV – реальна альтернатива 1С. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/402550/microsoft-dynamics-nav-realnaya-alternativa-1s>.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

Інноваційний потенціал економіки: сучасні концепції формування та управління

**ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

4 грудня 2021 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 13.12.2021 р. Формат 60x90/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 5,35.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1221-03.

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